

Универзитет у Београду
Факултет политичких наука

Александар М. Милошевић

**Заједничка трговинска политика Европске
уније: од формалног мултилатерализма до
споразума о слободној трговини**

Докторска дисертација

Београд, 2018. године

University of Belgrade
Faculty of Political Sciences

Aleksandar M. Milošević

**The Common Commercial Policy of the
European Union: From Formal
Multilateralism to Free Trade Agreements**

Doctoral Dissertation

Belgrade, 2018.

Ментор:

Проф. др Бранко Васиљевић, Универзитет у Београду – Факултет политичких наука

Комисија:

Проф. др Слободан Самарџић, Универзитет у Београду – Факултет политичких наука

Проф. др Иван Вујачић, Универзитет у Београду – Економски факултет

Датум одбране:

Заједничка трговинска политика Европске уније: од формалног мултилатерализма до споразума о слободној трговини

Сажетак

Рад ће се бавити анализом спољнотрговинског модела Европске уније (ЕУ) кроз доказивање тезе да су промене у спољнотрговинском концепту (до којих је дошло усвајањем нове трговинске стратегије 2006. године) и институционалном устројству (настале изменама Уговора о функционисању Европске уније 2009. године) довеле до стварног напуштања мултилатерализма као водећег приступа у спољнотрговинској политици Европске уније. Неуспех мултилатералних трговинских преговора у Дохи и немогућност ЕУ да на агенду преговора стави тзв. сингапурска питања су допринели да Унија уведе билатерализам као допунски приступ (уз наглашавање привржености мултилатерализму), путем регулисања трговинских односа са потенцијалним партнерима кроз преференцијалне трговинске споразуме (споразуме о слободној трговини). Измене институционалног оквира и ширење надлежности Европског парламента у области спољне трговине су, с друге стране, за своју последицу имали повећање приступа процесу одлучивања о Заједничкој трговинској политици (ЗТП) интересним групама које билатералним начином трговинског преговарања једноставније остварују своје економске и политичке циљеве.

Кључне речи: Европска унија, Заједничка трговинска политика, међународна трговина, мултилатерални трговински преговори, преференцијални трговински споразуми, интересне групе, приступне тачке, Светска трговинска организација, Лисабонски уговор

Научна област: међународне и европске студије

Ужа научна област: међународна политичка економија

The Common Commercial Policy of the European Union: From Formal Multilateralism to Free Trade Agreements

Abstract

The paper will deal with the analysis of the foreign trade model of the European Union (EU) by proving the theses that the changes in the foreign trade concept (which came about through the adoption of the new trade strategy in 2006) and modified institutional structure (resulting from the changes to the Treaty on the Functioning of the European Union in 2009) have led to the actual abandonment of multilateralism as a leading approach in the EU's foreign trade policy. The failure of multilateral trade negotiations in the Doha round and the inability of the EU to put the so-called Singapore's issues on its agenda contributed to the introduction of bilateralism as an additional approach (with the remaining commitment to multilateralism) for regulating trade relations with potential partners through conclusions of preferential trade agreements (free trade agreements). Modification of the institutional framework and the extension of the competence of the European Parliament in the area of foreign trade, on the other hand, resulted in an increased access to the decision-making process on the Common Trade Policy (CTP) to interest groups that, by bilateral trade negotiation, achieve their trade and economic goals more easily.

Key words: European Union, common trade policy, international trade, multilateral trade negotiations, preferential trade agreements, interest groups, access points, World Trade Organization, Lisbon Treaty

Scientific field: International and European Studies

Scientific subfield: International Political Economy

Садржај:

I Увод: основне теоријско-методолошке поставке	10
1.1. Предмет истраживања, веза са постојећом литературом и циљеви истраживања	10
1.1.1. Предмет истраживања	10
1.1.2. Веза са постојећом научно-истраживачком литературом	17
1.1.3. Претпостављени одговор на истраживачко питање	23
1.1.4. Опис примене аргументације	26
1.1.5. Циљеви истраживања	27
1.2. Хипотетички оквир истраживања	30
1.3. Садржај дисертације и опис њене структуре по поглављима	35
1.3.1. Садржај дисертације	35
1.3.2. Опис садржаја дисертације по поглављима	37
1.4. Методе које ће бити примењене у истраживању	41
1.5. Очекивани резултати и научни допринос истраживања	44
II Мултилатерално регулисање међународне трговине vs преференцијални трговински споразуми: теоријски оквир	47
2.1. Мултилатерализам и билатерализам у међународној трговини после Другог светског рата	47
2.2. Мултилатерални приступ регулисању међународне трговине	51
2.3. Политичка економија преференцијалних трговинских споразума	54
2.3.1. Мотиви за склапање преференцијалних трговинских споразума	57
2.4. Однос интересних група према преференцијалним трговинским споразумима	62
2.5. Теорија приступних тачака	68
2.6. Однос између мултилатерализма и преференцијалних трговинских споразума	74
III Спољнотрговински модел Европске уније	81
3.1. Трговинска политика Европске уније: теоријски оквир	81
3.1.1. Реалистичка парадигма	81
3.1.2. Либерална парадигма	83

3.1.3. Неофункционалистичка парадигма	85
3.1.4. Социјално-конструктивистичка парадигма	88
3.1.5. Критички приступ	89
3.2. Правни и институционални оквир функционисања Заједничке трговинске политике Европске уније	92
3.2.1. Правни оквир за регулисање Заједничке трговинске политике Европске уније.....	92
3.2.2. Развој надлежности Европске уније у области Заједничке трговинске политике	95
3.3. Преговори о закључењу трговинских споразума Европске уније	103
3.3.1. Прва фаза: подношење иницијативе, одобравање мандата и утврђивање смерница за преговоре	103
3.3.2. Друга фаза: преговарање које је праћено унутрашњим усаглашавањем позиција у Европској унији	106
3.3.3. Трећа фаза: усвајање трговинских споразума и њихова ратификација	108
3.4. Аутономне мере трговинске политике Европске уније	111
3.4.1. Антидампинг мере	111
3.4.2. Антисубвенционе мере	112
3.4.3. Остале мере заштите трговине.....	113
3.4.4. Мере извозне и увозне контроле	115
3.5. Промене у правно-институционалном оквиру Заједничке трговинске политике Европске уније после усвајања Уговора из Лисабона	117
3.5.1. Проширење улоге Европског парламента	117
3.5.2. Имплементација аката из области Заједничке трговинске политике Европске уније: пренос овлашћења и извршне активности Комисије	119
3.6. Врсте преференцијалних трговинских споразума Европске уније.....	125
IV Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: мултилатерално ангажовање Европске уније	130
4.1. Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: основне карактеристике	130
4.2. Најважније теме у оквиру преговарачког процеса у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора	135

4.2.1. Приступ тржишту индустријских производа	135
4.2.2. Трговина пољопривредним производима.....	137
4.2.4. Олакшавање трговине.....	146
4.3. Ангажовање Европске уније у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора	149
4.3.1. Позиције ЕУ у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора.....	151
4.4. Сингапурска питања	160
4.5. Утицај интересних група у Европској унији на њене позиције у процесу мултилатералног трговинског преговарања у оквиру Доха рунде	165
V Билатерални приступ: споразуми о слободној трговини Европске уније од 2006. године	168
5.1. Еволуција трговинских стратегија Европске уније од 1999. године	170
5.1.1. Стратегија управљање глобализације	170
5.1.2. Трговинска стратегија „Глобална Европа“ из 2006. године	172
5.1.3. Трговинска стратегија „Трговина, раст и светски послови“ из 2010. године	175
5.1.4. Трговинска стратегија „Трговина, раст и развој“ из 2012. године	178
5.1.5. Трговинска стратегија „Трговина за све“ из 2015. године.....	180
5.2. Споразуми о слободној трговини „нове генерације“	183
5.2.1. Регулаторна конвергенција и механизми за решавање спорова на релацији инвеститор – држава	186
5.2.2. Не-економске одредбе у новој генерацији споразума о слободној трговини Европске уније.....	189
5.2.3. Споразум о слободној трговини између Европске уније и Републике Кореје.....	192
5.2.4. Свеобухватни економски и трговински споразум Европске уније и Канаде	196
5.2.5. Споразум о слободној трговини Европске уније и Сингапура.....	200
5.2.6. Споразум о слободној трговини Европске уније и Јапана.....	206
5.2.7. Преговори о Трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству	209

5.3. Утицај интересних група на промену стратешког трговинског концепта Европске уније	213
5.4. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на улогу Светске трговинске организације у регулисању трговинских односа	220
5.5. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на њену Заједничку трговинску политику	226
VI Закључак.....	230
VII Литература	233
7.1. Књиге и зборници радова.....	233
7.2. Чланци у научним часописима и зборницима радова.....	238
7.3. Документи институција Европске уније и других организација	258
7.4. Трговинске стратегије Европске уније	266
Прилог	267

I Увод: основне теоријско-методолошке поставке

1.1. Предмет истраживања, веза са постојећом литературом и циљеви истраживања

1.1.1. Предмет истраживања

Истраживачко питање

Да ли су промене у спољнотрговинском моделу (прихватање билатералног приступа и измењен институционални оквир) за последицу имале суштински прекид залагања за мултилатерално регулисање међународних трговинских односа у спољнотрговинском ангажовању Европске уније?

Трговинска политика Европске уније (ЕУ) од Римског уговора, 1957. године, својим највећим делом спада у искључиву надлежност Уније. Историјски посматрано, тежња ка успостављању заједничког (потом и јединственог) економског простора је била кључно обележје развоја европских интеграција. Током више од шест деценија постојања заједничке трговинске политике ЕУ унапређене су правне основе њеног регулисања и трансформисан институционални апарат задужен за спољнотрговинско одлучивање, док је, за сада, последња успешно завршена, Уругвајска рунда мултилатералних трговинских преговора регулисањем услуга и трговинских аспеката права интелектуалне својине додатно подстакла намере Уније ка проширењу надлежности на ове области. Ступањем на снагу Лисабонског уговора 2009. године, ЕУ је поред успостављања надлежности и у овим областима спољне трговине, проширила домен својих компетенција обухватањем и трговинских аспеката страних директних инвестиција.

Мултилатерални трговински преговори под окриљем Светске трговинске организације (СТО), у оквиру Доха рунде (тзв. Развојне рунде), су пре свега (били) посвећени унапређењу трговине земаља у развоју кроз снижавање трговинских

(царинских) баријера и могуће измене правила која се тичу постојећих препрека слободној трговини (антидампинг, субвенционе, компензаторне и друге мера), за шта су заинтересоване развијене земље. Битне теме преговора су биле пољопривреда, приступ тржишту непољопривредних производа, услуге, олакшавање трговине, итд. Европска унија, као један од кључних актера глобалног трговинског система (и највећи трговински ентитет) је била битно заинтересована за решавање неких од ових питања (видети табелу бр 1).

Табела бр. 1: Удео значајних трговинских актера у трговини робама и услугама у периоду 2006-2016. године (%)¹

Земља/Година	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Свет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Бразил	1,3	1,3	1,5	1,5	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6	1,4	1,3
ЕУ-28	18,8	19,0	18,7	18,8	17,5	17,3	16,5	16,7	16,8	16,6	16,8
Индија	1,9	2,1	2,1	2,5	2,7	2,9	2,9	2,8	2,8	2,8	2,8
Јапан	6,6	6,2	6,1	5,8	5,9	5,7	5,5	5,0	4,9	4,8	4,9
Кина	8,7	9,3	9,4	10,2	11,3	11,6	11,9	12,6	13,1	13,5	13,4
Русија	2,3	2,5	2,8	2,3	2,4	2,7	2,8	2,8	2,6	2,0	1,8
САД	16,5	15,5	14,5	14,7	14,2	13,5	13,5	13,4	13,8	14,8	15,0

Од средине 1980-их година, ЕУ постаје кључни заступник глобалног регулисања међународне трговине истичући мултилатерализам као суштински приступ у свом спољном деловању, уз прихватање свеобухватних мултилатералних

¹ Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 24.

трговинских преговарачких рунди (под окриљем ГАТТ-а², па Светске трговинске организације, СТО) као најбољег начина за остваривање сопствених економских интереса.³ У складу са опредељењем за мултилатералним приступом, ЕУ је настојала да у дневни ред Развојне рунде укључи и питања из „дубоке трговинске агенде“, тј. трговине и инвестиција, политике заштите конкуренције, транспарентности јавних набавки и олакшавања трговине кроз поједностављење трговинских процедура.⁴ Међутим, због неслагања земаља у развоју и недовољне подршке других развијених економија (пре свега, САД), ова залагања Уније нису добила довољну подршку. На Министарској конференцији СТО у Канкуну, 2003. године је због немогућности постизања консензуса⁵ прихваћена само тема олакшавања трговине, док су остале три потпуно одбачене.

У немогућности да оствари своје циљеве кроз процес мултилатералног преговарања о усвајању правила и процедура за регулисање међународне трговине, ЕУ је почела да озбиљно разматра допунске начине деловања. Усвајањем новог спољнотрговинског концепта из 2006. године (трговинска стратегија „Global Europe: Competing in the World“)⁶, прекинут је вишегодишњи мораторијум на склапање преференцијалних трговинских споразума (ПТС). Формално остајући привржена мултилатерализму, Унија је за кључна питања која би требало да буду део билатералног преговарања одредила инвестиције, јавне набавке, заштиту

² Општи споразум о царинама и трговини (General Agreement of Tariffs and Trade – GATT) је потписан 1947. године, а ступио је на снагу 1. јануара 1948. Представљао је правни оквир за регулисање међународне трговине све до 1. јануара 1995. године када је са радом почела Светска трговинска организација.

³ Чак и у Европској безбедносној стратегији из 2003. пише да „у свету глобалних претњи, глобалних тржишта и глобалних медија, наша сигурност и напредак све више зависе од ефективног мултилатералног система. Развој снажнијег међународног друштва, добро функционишуће међународне институције и међународни поредак утемељен на правилима је наш циљ“, уз посебно наглашавање СТО као једне од кључних институције међународног система. Видети: *A Secure Europe in a Better World* - European Security Strategy, доступно на <https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf>, p. 9

⁴ У питању су тзв. сингапурска питања, названа тако због места одржавања Министарске конференције СТО у Сингапуру, 1996. године, када је договорено успостављање радних група за трговину и инвестиције, заштиту конкуренције и јавне набавке.

⁵ У оквиру Доха рунде су успостављена два основна принципа за функционисање мултилатералних трговинских преговора: 1) одлучивање консензусом и 2) принцип везаног пакета, тј. да ништа није договорено док све није договорено.

⁶ Стратешки документ „Global Europe“ је доступан на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf (приступљено 1.8.2016)

конкуренције, тј. управо оне области за које није могла да добије подршку других значајних актера током Развојне рунде мултилатералних преговора. Тежња за остваривањем конкурентности компанија из ЕУ на тржиштима растућих економија југоисточне Азије и Латинске Америке и стварањем нових радних места, захваљујући трговини као покретачу економског раста, подстакла је економски као кључни критеријум за закључивање будућих преференцијалних трговинских споразума (од којих споразуми о слободној трговини представљају огромну већину). Овако одређен услов за избор трговинских партнера је обухватао њихов „тржишни потенцијал (економску величину и стопу раста) и ниво заштите (усмерен) против извозних интереса ЕУ (постојећи ниво царинских и нецаринских баријера)“.⁷ Јачање трговинских позиција других значајних актера (САД и Кине, пре свега) у поменутих регионима, манифестовано кроз њихове преговоре о склапању преференцијалних трговинских споразума је несумњиво допринело снажењу опредељења ЕУ за реформу дотадашњег концепта. Дакле, тзв. билатерални приступ је био последица рационалног става доносилаца одлука у институцијама ЕУ да у новонасталим економском окружењу додатни начин деловања може допринети остваривању прокламованих циљева економског раста и стварања нових послова. Ове циљеве је могуће остварити кроз највећи могући степен либерализације трговине, укључујући и либерализацију кретања услуга и инвестиција, уз стално наглашавање привржености мултилатерализму као основном принципу деловања Европске уније на глобалном плану. Овај приступ је настављен и у следећим стратешким комуникационим документима Европске комисије, везаним за спољну трговину, „Trade, Growth and World Affairs“ (2010), „Trade, Growth and Development“ (2012) и „Trade for All“ (2015).⁸ Међутим, поставља се питање да ли је, у ствари, нови трговинска стратегија довела до битног заокрета, тј. да ли је билатерализам постао суштинска алтернатива мултилатерализму или је ипак реч о комплементарним приступима, тј. о

⁷ Исто, стр. 11

⁸ Видети: Трговинска стратегија, *Trade, Growth and World Affairs*, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf ; *Trade, Growth and Development*, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/january/tradoc_148992.EN.pdf; *Trade for All*, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf (приступљено 3.8.2016)

преференцијалним трговинским трговинским споразумима као градивним елементима јединственог, мултилатералног система слободне трговине.

Преференцијални трговински споразуми су једна од кључних карактеристика савременог глобалног економског система. По Менсфилду и Милнеровој (Mansfield & Milner), они представљају „сет институција дизајнираних да подстичу економску интеграцију међу државама чланицама унапређујући и стабилизујући приступ сваке од чланица тржиштима других чланица“.⁹ Преференцијални трговински споразуми свакако јесу и инструменти спровођења трговинске политике којима се промовише сарадња међу државама на економском плану и другим пољима али који могу имати и битне негативне последице.¹⁰

Кључни разлози за економске интеграције држава кроз склапање билатералних и/или регионалних трговинских споразума су се мењали током времена. Некада је обезбеђивање приступа тржиштима других земаља кроз преговоре о смањењу царинских стопа био темељни принцип формирања трговинских интеграција, док савремени билатерални/регионални трговински споразуми за основни циљ имају заштиту глобалних производних ланаца и интернационализацију производних активности транснационалних компанија. Због тога државе подржавају наступе домаћих привредних субјеката на страним тржиштима настојећи да кроз размену трговинских концесија са државама-партнерима обезбеде што повољније услове за пословање домаћих компанија на њиховим тржиштима. Значајна последица оваквог деловања држава је и формирање транснационалних производних мрежа и повећање обима трговине међу преговарачким странама.¹¹

Историјски посматрано, напори усмерени ка реципрчном снижавању царинских стопа су значајан замах добили англо-француским споразумом из 1860. године. Даглас Ирвин (Douglas Irwin) наводи да је мноштво каснијих билатералних

⁹ Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2012, p.1

¹⁰ Видети: Christopher Stevens et al, *The Impact of Free Trade Agreements Between Developed and Developing Countries on Economic Development in Developing Countries*, Overseas Development Institute, London, 2015.

¹¹ Видети нпр. Anna Wrobel, *Multilateralism or Bilateralism: the EU Trade Policy in an Age of the WTO Crisis*, *Ekonomika* 2013 Vol 92(3), pp. 7-23

трговинских споразума које су склапале водеће земље Европе било последица управо овог уговора.¹² Трговински билатерализам је представљао суштинску одлику међународног трговинског система између два светска рата, чинећи да протекционистички споразуми и затварање у трговинске блокове-тврђаве утичу на контракцију светске трговине. С друге стране, трговинска политика која сама по себи, по де Мелу и Панагарији (Jaime de Melo & Arvind Panagariya), поседује значајну меркантилистичку пристрасност, је у том периоду превасходно употребљавана с намером да ублажи значајне монетарне дисбалансе који су постојали у билатералним односима међу државама.¹³ Из те перспективе је разумљиво да су периоди ограничене међународне монетарне стабилности (у другој половини XIX века и после Другог светског рата) битно допринели расту међународне трговине.

Мултилатерални приступ у регулисању међународних трговинских токова, заступљен после Другог светског рата је свој корен имао у делимично слободној трговини заступљеној у западној Европи током друге половине XIX века али је свој пун замах доживео у пракси регулисања трговинских односа кроз мултилатералне трговинске преговоре под окриљем Општег споразума о царинама и трговини (ГАТТ: 1947-1994) и Светске трговинске организације (СТО: од 1995. године). Процес преговарања у оквиру ГАТТ-а је превасходно обухватао снижавање царинских стопа на индустријске производе све већег броја земаља и проширивање важења принципа најповлашћеније нације (клаузуле највећег повлашћења). Од Кенеди рунде (1964-1967) до Уругвајске рунде (1986-1994), најчешће вођене расправе о снижавању царинских стопа су употпуњене и преговорима о антидампингу, а потом и о нивоу нецаринских баријера (квоте, контингенти, дозволе за увоз и извоз, итд.), посебном третману земаља у развоју, решавању спорова међу члановима, техничким баријерама трговини, решавању спорова, итд.¹⁴ Прва рунда мултилатералних

¹² Douglas Irwin, Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: An Historical Perspective in Jaime de Melo & Arvind Panagariya (eds.), *The New Regionalism in Trade Policy*, Cambridge University Press, Cambridge and New York, 1993.

¹³ Видети: Jaime de Melo & Arvind Panagariya, *The New Regionalism in Trade Policy: An Interpretative Summary of a Conference*, World Bank: Centre for Economic Policy Research, Washington, 2002.

¹⁴ Видети детаљније у Сања Јелисавец Трошић, *Преговори у оквиру ГАТТ и СТО*, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2015.

трговинских преговора под окриљем новостворене Светске трговинске организације је почела 2001. године усвајањем иницијалне декларације у Дохи. Теме преговора, иако разноврсне и бројне (и обухватају трговину пољопривредним производима, приступ тржишту за непољопривредне производе, трговину услугама, олакшавање трговине, спровођење усвојених споразума, утицај трговине на заштиту животне средине, географске ознаке, решавање спорова, итд) нису задовољиле амбиције већине учесника у преговарачком процесу, који су потом начин за задовољење сопствених економских интереса пронашли и у билатералном начину регулисања трговинских односа.¹⁵ Европска унија је један од ових актера.

Промене у институционалном оквиру

Поред проширивања искључиве надлежности Уније на области која су у претходном периоду била у надлежностима држава чланица, готово истовремено, талас институционалних реформи је захватио и поље Заједничке трговинске политике.¹⁶ Наиме, после дуготрајног преговарања, Лисабонским уговором је успостављена искључива надлежност Уније и у области трговине услугама, трговинских аспеката права интелектуалне својине али и страних директних инвестиција. Битно је ојачана улога Европског парламента (ЕП) у креирању Заједничке трговинске политике кроз увођење редовне законске процедуре као матичне процедуре за усвајање мера у овој области (чиме је, уз Савет министара, постао главни законодавац), а бар на папиру, је остварена и нека врста координације спољноделујућих политика (ЗТП и Заједничке спољне и безбедносне политике). У раду ћемо настојати да докажемо да ширење

¹⁵ Видети: World Trade Organization, *Doha Round: What are They Negotiating?*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/update_e.htm (приступљено 1.8.2016).

¹⁶ О институционалним променама важним за Заједничку трговинску политику, видети: Stephen Woolcock, *EU Trade and Investment Policymaking after the Lisbon Treaty*, доступно на http://www.ceps.eu/system/files/article/2010/02/22-25-Woolcock_0.pdf или Ludmila Sterbova, *Impacts of the Lisbon Treaty on the EU Trade Policy*, E-Leader Budapest 2010, доступно на <http://www.g-casa.com/conferences/budapest/papers/Sterbova.pdf> (приступљено 1.8.2016).

надлежности Европског парламента у пољу ЗТП¹⁷ доводи до веће могућности утицаја специјалних интереса на процес одлучивања у овој области и стварања напетости међу институцијама задуженим за креирање и спровођење Заједничке трговинске политике, што знатно отежава мултилатерално ангажовање Уније.

Дакле, у раду ћемо покушати да покажемо да су промена трговинског концепта у виду формално допунске оријентације ка склапању преференцијалних трговинских споразума и реформа институционалног механизма ЗТП суштински допринеле стварном одбацивању мултилатералног приступа у регулисању међународне трговине и поред проглашавања мултилатерализма и преговора у оквиру Доха рунде највишим приоритетима у стратешким документима ЕУ везаним за трговинску политику. Од тада Европска унија у фокус свог трговинског ангажовања ставља билатерално преговарање засновано на доминантно економским интересима.

1.1.2. Веза са постојећом научно-истраживачком литературом

Пошто је Заједничка трговинска политика једна од најстаријих заједничких политика Уније, постоји обимна литература посвећена њеном креирању, спровођењу и ефектима. Поред тога, све чешћа пракса склапања преференцијалних трговинских споразума (убедљиво највише споразума о слободној трговини) обезбеђује обиље извора за истраживање њихових последица. Заговорници позитивног и негативног односа ПТС према мултилатералном регулисању трговинских односа се у великој мери ослањају на радове Јакоба Винера (Jacob Viner) који је у међународну економију увео концепте стварања и скретања трговине.¹⁸

Заступници мишљења о преференцијалним трговинским споразумима као циглама међународног трговинског система, комплементарним мултилатералном

¹⁷ Видети: Stephen Woolcock, *The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade, ECiPE working paper, No. 01/2010*, доступно на http://www.ecipe.org/media/publication_pdfs/the-treaty-of-lisbon-and-the-european-union-as-an-actor-in-international-trade.pdf (приступљено 1.8.2016)

¹⁸ Видети нпр. Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2014(1950).

приступу утемељују свој оптимизам на „слабо дискриминаторној природи ПТС, која се огледа у недискриминаторној примени трговинских обавеза и либералним правилима порекла“¹⁹, која „слабе“ границе новоуспостављених зона слободне трговине и представљају могућност за стварање трговинских супер-блокова који могу довести до (скоро) глобалног регулисања међународне трговине. Ослањајући се на радове Болдвина (Richard Baldwin)²⁰, Ричардсона (Martin Richardson)²¹, Самерса (Lawrence Summers)²² и других, представници ове струје у тзв. великој дебати о односу билатерализма/регионализма и мултилатерализма сматрају да страх од ефекта скретања трговине²³ и други економски подстицаји чине да државе настоје да приступе постојећем ПТС, што под условом да нема неекономских разлога који такве намере ометају, ствара тзв. домино ефекат и води до слободне трговине на глобалном нивоу. Важна претпоставка овог приступа је да потписници споразума о успостављању зоне слободне трговине немају економски подстицај да спречавају улазак нових чланова, тј. да ширење трговинског блока не смањује позитивне ефекте по постојеће чланове. Поред тога, регионални блокови би, по Самерсу, допринели лакшем глобалном регулисању међународне трговине због смањења броја учесника у преговарачком процесу на мултилатералном нивоу јер би ставови били претходно формирану у оквиру блокова.

На другој страни постоје, чини се, оправдани ставови, базирани на теоријским приступима Багватија (Jagdish Bhagwati) и делимично Кругмана (Paul Krugman), по којима преференцијални трговински аранжмани не доприносе развоју глобалног система слободне трговине због стварања трговинских блокова (тзв. тврђава) са значајним екстерним баријерама, што доводи до фрагментисања међународне

¹⁹ Видети: Carsten Fink, Marion Jansen, Services Provisions in Regional Trade Agreements: Stumbling Blocks or Building Blocks for Multilateral Liberalization? in Richard Baldwin and Patrick Law (eds.), *Multilateralizing Regionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, p. 258

²⁰ Видети: Richard Baldwin and Caroline Freund, *Preferential trade Agreements and Multilateral Liberalization*, доступно на <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/C6.pdf> (приступљено 1.8.2016)

²¹ Видети: Martin Richardson, Endogenous Protection and Trade Diversion, *Journal of International Economics* No. 34, 1993, pp. 309-324

²² Видети: Lawrence Summers, Regionalism and the World Trading System, *Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City* 76, no.6 (November–December), 1991, pp. 295–302

²³ По Винеру, ефекат скретања трговине доводи до преусмеравања увоза јефтинијих производа из земаља нечланица економске интеграције на скупље производе чланица економске интеграције

трговине али и смањења благостања због ефеката скретања трговине и искључивања ефикасних произвођача из процеса размене.²⁴ Насупрот Болдвиновој тези о непостојању економских разлога за спречавање уласка нових чланица у економску интеграцију, Андримананџара (Soamiely Andriamananjara) тврди да се ефекат благостања за постојеће чланице смањује примањем нових чланица у неком тренутку, што слаби њихове економске подстицаје за ширење интеграције.²⁵ Поред овога, потенцијалну опасност по мултилатерални систем представљају: „шпагети ефекат“, тј. стање у коме постоји велики број преклапајућих трговинских споразума између држава који могу „подићи трошкове трговине и изобличити (постојеће) производне обрасце међу државама“²⁶ али и јачање протекционистичких интереса у новим, добро ограђеним регионима. Пролиферација билатералних трговинских споразума током последњих година и застој у мултилатералним преговорима у оквиру Доха рунде сведоче у корист ове теоријске позиције.

У складу са овим приступом, чини се да преговарање нових споразума о слободној трговини, чији је ЕУ актер од 2006. године не доприноси, већ урушава мултилатерални процес регулисања међународне трговине. Иако постоји мишљење да је „мултилатерализам уграђен у европске интеграције до те мере да је постао део идентитета Европске уније“²⁷, водећи рачуна о сопственим економским интересима, ЕУ је кроз опредељење за склапање ПТС (споразума о слободној трговини) после 2006. године нагласила реалистични приступ трговинској политици због намере да „максимизује користи за своје економске актере: нпр. кроз креирање амбијента,

²⁴ Видети: Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System*, Oxford University Press, New York, 2008, pp. 49-89 ili Paul Krugman, *Is Bilateralism Bad?*, NBER Working Paper No. 2972, доступно на <http://www.nber.org/papers/w2972.pdf> (приступљено 1.8.2016)

²⁵ Видети: Soamiely Andriamananjara, *On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: a Political Economy Model*, доступно на <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2117> (приступљено 1.8.2016)

²⁶ Видети: Carolyn N. Evans, *Bilateralism, Multilateralism, and Trade Rules*, FRBSF *Economic Letter* 2012-01, доступно на <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2012/january/bilateralism-multilateralism-trade-rules/> (приступљено 1.8.2016)

²⁷ Juha Jokela, *The G-20: A Pathway to Effective Multilateralism?*, *Chaillot Papers*, April 2011, p.52, доступно на http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_G20_-_a_pathway_to_effective_multilateralism.pdf (приступљено 1.8.2016)

придобивање савезника за мултилатералне разговоре, улазак на тржишта пре конкурената и не само краткорочно повећање трговине“.²⁸

Приказ конкретних споразума о слободној трговини испреговараних после 2006. године (и њихових економских ефеката као што су интра-индустријска трговина, дискриминаторне последице према државама/ентитетима нечланицама, правила порекла и друге нецаринске баријере, питања везана за пољопривреду, неутрализација ефеката скретања трговине, итд.) које је ЕУ склапала са својим партнерима би требало да покаже, користећи приступе Левија и Кришне, да су могући маргинални добици од новог мултилатералног споразума све мањи, што битно умањује потребу Уније за мултилатералним преговарањем.

Нову трговинску стратегију је пратила и реформа институционалног оквира за одлучивање о ЗТП, великим делом заснована на покушају решавања проблема демократског дефицита Уније (који се најчешће базира на схватању ЕУ као ентитета са карактеристикама државе) и успостављању њеног демократског легитимитета.²⁹ Значајна институционална промена, проширивање ко-законодавне улоге Европског парламента који има право да одбије већ испреговарани трговински споразум, са чијим се одредбама не слаже, може да има различите последице по функционисање ЗТП.³⁰ Позитивна последица је свакако демократизација и повећана јавност процеса одлучивања у овој области, док негативна може бити њена повећана неефикасност. Чини се да је на делу нека врста трејд-офа између демократизације и ефикасности, при чему треба имати у виду велику незаинтересованост шире јавности за питања из области трговинске политике, ниску излазност на изборима за Европски парламент

²⁸ Videti: Maria Garcia, From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy, *Journal of Contemporary European Research*. 9(4), p. 524

²⁹ О демократском дефициту, видети: Moravcsik, Andrew, In Defence of the „Democratic Deficit“: Reassessing Legitimacy in the European Union, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40, No. 4, pp. 603-624 или Giandomenico Majone, Europe's 'Democratic Deficit': The Question of Standards, *European Law Journal*, Vol. 4, No. 1, 1998., доступно на http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic162929.files/G_Democratic_Deficit/Majone.pdf (приступљено 1.8.2016).

³⁰ О могућем утицају ЕП на трговинску политику после усвајања Лисабонског уговора, видети: Lore Van den Putte et al., The European Parliament's New Role in Trade Policy: Turning Power into Impact, *CEPS Special Reports No.89*, доступно на http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2445899 (приступљено 1.8.2016).

али и приметну неупућеност већине чланова Европског парламента за проблеме из ове области. Иначе, ЕП је користећи своја нова овлашћења већ одбио тзв. АСТА споразум али је и, изван прописаних надлежности, иницирао покретање преговора са САД у оквиру тзв. Трансатлантског трговинског и инвестиционог партнерства (ТТИП).³¹

Увођење новог актера у ионако сложен процес одлучивања о ЗТП може довести до политизације овог процеса због снажне политичке пристрасности чланова ЕП у институционалном оквиру у коме се у погледу трговинске политике Комисија често схвата као релативно либерална, Савет министара као центристички настројен, а Европски парламент као заступник протекционистичких интереса.³² Користећи теорију приступних тачака (Access Point Theory)³³, покушаћемо да докажемо да је овом врстом институционалних промена повећана могућност утицаја различито оријентисаних интересних група које се могу залагати и за подизање царинских и нецаринских баријера и потпуно реципрочну размену листа концесија са трговинским партнерима (насупротив широко прихваћеном режиму нерестиципроцитета у односу са земљама у развоју у оквиру мултилатералних споразума), преферирајући преференцијалне трговинске аранжмане над мултилатералним. По овој теорији, повећање броја приступних тачака (у контексту ЗТП, укључивање ЕП) омогућава смањење трошкова лобирања јер се интересне групе међусобно надмећу око утицаја на релевантне доносиоце одлука тј. на актере који су подложни деловању интересних група, а укључени су у процес креирања ЗТП. Протекционистички усмерени специјални интереси могу постати доминантни (Гросман и Хелпман, Болдвин)³⁴ јер

³¹ Видети: *Europarlament rejects ACTA*, доступно на <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20120703ipr48247/html/European-Parliament-rejects-ACTA>. О могућем развоју догађаја у вези ЕП и ТТИП, видети: <http://www.euractiv.com/sections/eu-elections-2014/polarised-parliament-seen-thwarting-eus-free-trade-agenda-302149> (приступљено 01.08.2016).

³² Видети: Joakim Reiter, The Functioning of the European Union's Trade Policy in Kenneth Heydon and Stephen Woolcock (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, pp. 443-463

³³ Видети: Sean Ehrlich, The Tariff and the Lobbyist: Political Institutions, Interest Group Politics and U.S. Trade Policy, *International Studies Quarterly*, Jun 2008, Vol. 52 Issue 2, pp. 427-445

³⁴ Видети: Gene G. Grossman, Elhannan Helpman, *A Protectionist Bias in Majoritarian Politics*, NBER Working Paper No. 11014, доступно на <http://www.nber.org/papers/w11014.pdf> (приступљено 2.8.2016) или Robert E. Baldwin, Political Economy of Protectionism, u Jagdish N. Bhagwati, *Import Competition and*

много лакше решавају проблем колективне акције због чињенице да су користи од слободне трговине широко дисперзоване (најчешће на потрошаче), а трошкови груписани док су користи од протекционистичких мера обично концентрисане на одређене индустријске гране или пољопривредне произвођаче, а трошкове најчешће сноси потрошачи. Стога би увећани нето биланс лобирања³⁵, по теорији приступних тачака, довео до јачања протекционистичких интереса чији би циљеви били лакше остваривани због промена у спољнотрговинском моделу ЕУ после 2006. године.

Анализом преференцијалних трговинских споразума Европске уније у посматраном периоду се бавило више аутора. Тако, на пример, Ана Вробел (Anna Wrobel) истражује спољнотрговинску политику Европске уније у доба кризе Светске трговинске организације, закључујући да закључивање преференцијалних трговинских споразума има потпуно економско оправдање и служи јачању позиције Европске уније у међународној трговини.³⁶ Стивен Вулкок (Stephen Woolcock), у својим радовима анализира ефекте које усвајање Лисабонског уговора има (или ће наступити у будућности) по Заједничку трговинску политику Европске уније, истичући њену повећану сложеност и могућу неефикасност.³⁷ Андреас Дур (Andreas Duer) се у својим радовима бави анализом утицаја интересних група у процесу одлучивања у области Заједничке трговинске политике ЕУ, при чему долази до закључка о постојању њихове значајне улоге, поготово у виду све бројнијих лобистичких активности усмерених ка институцијама Европске уније, што потврђује претпоставке о све значајнијој европеизацији интересних група.³⁸ Прегледом

Response, University of Chicago Press, доступно на <http://www.nber.org/chapters/c6008.pdf> (приступљено 2.8.2016)

³⁵ Ерлих га дефинише као разлику између количине лобирања протекционистички настројених интересних група и количине лобирања интересних група које се залажу за слободну трговину. Видети: Sean Ehrlich, *The Tariff and the Lobbyist: Political Institutions, Interest Group Politics and U.S. Trade Policy*, p. 431

³⁶ Видети: Anna Wrobel, *Multilateralism or Bilateralism: the EU Trade Policy in an Age of the WTO Crisis*, *Ekonomika* 2013, Vol 92(3), pp. 7-23.

³⁷ Видети: Stephen Woolcock, *The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade*, *ECIPE working paper*, No. 01/2010 или Stephen Woolcock, *EU Trade and Investment Policymaking after the Lisbon Treaty*, доступно на http://www.ceps.eu/system/files/article/2010/02/22-25-Woolcock_0.pdf (приступљено 4.4.2018)

³⁸ Видети: Andreas Duer & Dirk de Bievre, *The Question of Interest Group Influence*, *Journal of Public Policy*, Vol. 27 (1), 2007, pp. 1-12; Andreas Duer, *Measuring Interest Group Influence in the EU: A note on Methodology*, *European Union Politics*, Vol. 9(4), 2008, pp. 559-576 или Andreas Duer, *Bringing Economic*

постојеће литературе о спољнотрговинском ангажовању Европске уније се може уочити парцијалност примењених анализа и потреба за неком врстом синтетичког истраживања процеса функционисања ове сложене секторске политике.

Водећи се тим разлогом, овај рад би требало да прикаже еволуцију Заједничке трговинске политике Европске уније од усвајања нове спољнотрговинске стратегије 2006. године али и да објасни разлоге ове промене и испита озбиљне последице до којих је она довела, на унутрашњем и спољном плану. Посебан допринос представља примена теорије приступних тачака у истраживању која, по мишљењу аутора, на најбољи начин објашњава уочену пристрасност и сложеност Заједничке трговинске политике Европске уније.

1.1.3. Претпостављени одговор на истраживачко питање

Х: Промене у спољнотрговинском моделу (укидање мораторијума на преговарање и закључивање нових преференцијалних трговинских споразума доношењем нове трговинске стратегије 2006. године и измене институционалног оквира за одлучивање о Заједничкој трговинској политици ЕУ усвајањем Лисабонског уговора 2009. године) су довеле до суштинског одустајања Европске уније од мултилатералног начина регулисања међународних трговинских односа и опредељења за остваривање сопствених економских и политичких интереса кроз склапање споразума о слободној трговини (у билатералном и регионалном виду), без обзира на формално истицање опредељености за мултилатерални приступ у свим стратешким трговинским документима Уније. Усмереност ка билатералном преговарању кроз склапање преференцијалних трговинских споразума (споразума о слободној трговини) погодује остваривању циљева протекционистички оријентисаних интересних група у Европској унији.³⁹

Interests Back into the Study of EU Trade Policy-Making, *The British Journal of politics and International Relations*, Vol. 10, 2008, pp. 27-45.

³⁹ Споразуми о слободној трговини чине преко 90% преференцијалних трговинских споразума. У релевантној литератури се често ова два појма истовремено користе.

Анализом ПТС/споразума о слободној трговини требало би да дођемо до закључка да су њихови економски ефекти прихватљивији по заинтересоване привредне субјекте Уније, него што је то случај са потенцијалним мултилатералним споразумом, имајући у виду ставове заинтересованих глобалних актера. Преференцијални аранжмани омогућавају привредним субјектима бржи приступ партнерским тржиштима у поређењу са дуготрајним, вишегодишњим (чак и вишедеценијским) преговорима у оквиру мултилатералних рунди али и видљиве резултате у вези „тешких питања“ из тзв. дубоке трговинске агенде, која уопште нису могла да буду предмет расправа у Доха рунди преговора. Треба имати на уму и све краћу дужину производних циклуса у поређењу са трајањем мултилатералних преговора али и жељу предузећа из ЕУ за што бржом неутрализацијом ефеката скретања трговине у случају ефикаснијег преговарања других заинтересованих држава (САД и Кине, пре свега) са потенцијалним партнерима.

Уз то, настојаћемо да докажемо и да је формулисање ЗТП и билатерално преговарање постало оптерећено међуинституционалном напетости (оснаженом проширивањем надлежности једног од актера у процесу одлучивања), могућом политизацијом трговинских циљева, кроз све активнију улогу посланика Европског парламента који су у разматрање питања из области ЗТП унели своја политичка опредељења и посебну осетљивост на различите специјалне интересе.

Намеравана деполитизација трговинске политике, исказана кроз наглашавање економских критеријума за избор партнера са којима би били закључивани споразуми о слободној трговини и означавања трговине покретачем економског раста може бити угрожена протекционистичком позадином захтева европарламента, што свакако отежава остваривање базичних „трговинских“ циљева наведених у Лисабонском уговору (слободан развој светске трговине и постепено укидање ограничења у међународној трговини), остваривање економског раста и стварања нових радних места и одржање примата Уније у глобалној трговини (као најбољег могућег исхода за ЕУ).

Посебна опасност за овако дефинисане економске циљеве јесте залагање за употребу трговинске политике у правцу остваривања других, махом

спољнополитичких циљева јер Заједничка трговинска политика Европске уније, поред израза њене економске, чини и важан инструмент спољнополитичке моћи ЕУ, а често представља и модел на основу кога се мери и процењује учинак других политика Уније.⁴⁰ Употреба инструмената трговинске политике у спољнополитичке сврхе, свакако може допринети препознатљивости Уније.⁴¹ Међутим, ако се они користе у несагласности са економским (поготово трговинским) интересима Уније, на средњи и дужи рок могу онемогућити закључивање трговинских споразума (довести до прекида преговора) и редуковати економску сарадњу због (неекономских) услова које друга страна сматра неприхватљивим. Једна од последица може бити и смањење постојећих економских односа са другом страном, због њеног избора праваца сарадње са другим економским партнерима.

У постлисабонском периоду је приметна много већа активност Европског парламента: покренуте су бројне иницијативе за преговоре о закључивању трговинских споразума са трећим државама/ентитетима (што спада у искључиву надлежност Комисије, али је приметна све већа укљученост Парламента), повећана је учестаност састајања Комитета за међународну трговину, повећан је број поднетих амандмана на споразуме, дужи је период анализе и изјашњавања о њима, видљив је растући утицај политичке припадности чланова Комитета за међународну трговину Европског парламента на њихове одлуке у односу на период пре ступања на снагу Лисабонског уговора. Чланови Комитета за међународну трговину ЕП су у више

⁴⁰ Усвајањем Лисабонског уговора, ЗТП је сврстана под тзв. пети наслов (Спољно деловање Уније). Видети: Council of European Union, *Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union and the Charter of Fundamental Rights of the European Union* (Консолидована верзија Уговора о Европској унији и Уговора о функционисању Европске уније и Повеље о основним правима Европске уније), 2012, доступно на <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%206655%202008%20REV%207> (приступљено 1.8.2016)

⁴¹ Европска унија је, током више од шест деценија постојања, при спровођењу заједничке трговинске политике, употребљавала готово све познате инструменте трговинске политике – царине, квантитативна ограничења, трговинске преференцијале, прелевмане, споразумна извозна ограничења, антидампиншке мере, извозне субвенције, уводила је бројне техничке и административне мере које су, у зависности од ситуације, ограничавале слободну трговину, уз примену и економских санкција, све с намером да ојача сопствену улогу и оствари примат у међународној трговини, настојећи да не угрози интересе држава чланица.

наврата истицали потребу условљавања склапања одређених трговинских споразума (са Републиком Корејом, Колумбијом и Перуом) питањима из области људских права, права радника и заштите животне средине. Управо је и могућност примене политике условљавања и заштита интереса домаће привреде на тржиштима јасно циљаних трговинских партнера допринела расту склоности посланика Европског парламента ка билатералним трговинским аранжманима, а институционалне измене, предвиђене Уговором из Лисабона, су омогућиле заинтересованим интересним групама знатно шири приступ процесу одлучивања о Заједничкој трговинској политици ЕУ у односу на претходни период.

1.1.4. Опис примене аргументације

Чини се да је за овако постављено истраживачко питање најцелисходније највећим делом применити институционалну аргументацију, поткрепљену ставом да је она оправдана када „конфигурација формалних или неформалних организација, правила или норми око некога чини да се он понаша на одређене начине“.⁴²

Посматрано у овом контексту, измењене економске околности, праћене привредним растом и снажним претензијама све моћнијих трговинских блокова, с једне стране и немогућност ЕУ да задовољи своје аспирације, с друге, су учинили да глобално деловање Уније на пољу трговинских преговора бива потиснуто у други план. Идеја залагања за ефективни мултилатерализам по коме би ЕУ настојећи да оформи глобални систем правила и институција, пре свега, креирала оквир у коме би на најбољи начин могла да оствари своје економске али и политичке интересе је само формално одржавана у животу, а преференцијални трговински споразуми су у пракси постали најважнији метод регулисања трговинских односа ЕУ са потенцијалним партнерима. Усвајање овог начина деловања би, по ауторима нове трговинске стратегије ЕУ, допринело расту конкурентности домицилних привредних субјеката на светским тржиштима и економском развоју држава чланица. Замишљен као

⁴² Craig Parsons, *How to Map Arguments in Political Science*, 2007, Oxford University Press, Oxford and New York, 2007, p. 67

допуна мултилатералном, билатерални приступ кроз закључивање споразума о слободној трговини несумњиво постаје најважнији метод спољнотрговинског деловања ЕУ.

Билатералним приступом трговинским преговорима и институционалним реформама, предвиђеним Лисабонским споразумом, доносиоци одлука у Бриселу су створили нови сет правила којим се детаљно прописују улоге свих институционалних актера у процесу формулисања и спровођења Заједничке трговинске политике. Међутим, проширивање надлежности Европског парламента у ионако сложеном процесу одлучивања је за своје нежељене последице имало повећање могућности утицаја интересних група на процес одлучивања о ЗТП, улазак у домен надлежности других институција (пример је иницијатива ЕП кроз свој Комитет за међународну трговину за почетак преговора са САД у оквиру Трансатлантског споразума о трговини и инвестицијама - ТТИП) и повећање институционалних тензија између Европске комисије, Савета министара, Комитета за трговинску политику (као надзорног органа у име држава чланица) и Комитета за међународну трговину ЕП. Билатерални приступ преговарању је повећао фреквенцију одлучивања у области ЗТП због повећаног броја преговора о закључивању споразума о слободној трговини са државама из различитих региона света. Стога се чини да су задовољени услови за примену институционалне аргументације, тј. реч је о правилима које су створили сами актери, и која их касније обавезују и ограничавају, утичући на њихово деловање, уз постојање ненамераваних последица (у виду успостављања доминације ПСТ у остваривању трговинских циљева и ширем приступу процесу одлучивања заинтересованих специјалних интересних група, склоних билатералном преговарању), што је довело до кључне промене исхода, тј. суштинског напуштања мултилатералног приступа у креирању Заједничке трговинске политике.

1.1.5. Циљеви истраживања

Научни циљеви истраживања

Имајући у виду важност и водећу улогу Европске уније у међународној трговини, њено спољнотрговинско деловање производи значајне последице по међународне трговинске односе и функционисање глобалног трговинског система у целини. Стога истраживање спољнотрговинског модела ЕУ кроз анализу креирања и функционисања Заједничке трговинске политике, једне од најважнијих секторских политика Уније, представља, по мишљењу аутора, значајан допринос разумевању спољног деловања највећег трговинског блока на свету.

Први циљ овог истраживања је дескрипција постојећих научних сазнања о устројству (правном и институционалном оквиру функционисања) ЗТП ЕУ и њеној међународној улози, тј процесима мултилатералног преговарања и у последње време веома заступљеним билатералним аранжманима. Посебна пажња ће бити посвећена опису последица које је усвајање и примена Лисабонског уговора имало на креирање Заједничке трговинске политике ЕУ. У раду ће бити описани деловање и позиција Уније у текућој (Доха) рунди мултилатералних трговинских преговора под окриљем Светске трговинске организације. Поред овог, истраживање обухвата и приказ стратешких трговинских концепата ЕУ од 2006. године, која се може сматрати почетном годином примене измењеног концепта њене спољнотрговинске ангажованости.

Други циљ рада је научно објашњење разлога за, по мишљењу аутора, суштинску промену метода деловања у спољнотрговинској оријентацији ЕУ, тј. за приклањање „компетитивном либерализму“ и закључивању билатералних споразума о слободној трговини као најефикаснијем начину за остваривање базичних економских циљева: либерализације трговине и економског раста. Рад ће настојати да пружи и научно објашњење повећаног утицаја интересних група у процесима преговора о склапању споразума о слободној трговини између ЕУ и потенцијалних партнера.

Трећи циљ истраживања је покушај научног предвиђања (економских и политичких последица) које би поменута трансформација спољнотрговинског деловања ЕУ требало да има на унутрашњем и међународном нивоу, а посебно на

могуће нарушавање улоге Светске трговинске организације у новонасталом међународном окружењу.

Друштвени циљеви истраживања

Друштвени циљ овог истраживања јесте повећање свести о улози Европске уније у систему глобалне трговине али и значају међународне трговине на живот становништва, поготово имајући у виду уврежено разумевање трговине као подручја тзв. ниске политике (low politics) које није суштински важно за опстанак државе (насупрот националним и међународним безбедносним питањима). Трговинска политика, међутим, поред економских импликација које се тичу доступности и цена роба и услуга на домаћем тржишту и обезбеђивања приступа домаћих привредних субјектата страним тржиштима, утиче и на регулаторну улогу државе кроз обликовање ширег друштвеног амбијента и третирање питања јавног здравља, заштите животне средине, права радника, итд. Повећано разумевање економских и политичко-безбедносних последица које операционализација концепта „слободне трговине“ кроз закључивање споразума о слободној трговини може имати на свакодневицу обичних грађана значајно доприноси унапређењу концепта добре владавине и смањењу могућих напетости у друштву. У последње време постоји широко распрострањена јавна дебата о утицају ПТС на потрошаче, произвођаче али и обичне грађане (поготово када су у питању тзв. мега-трговински споразуми, какви су Трансатлантско трговинско и инвестиционо партнерство-ТТИП или Транспацифичко партнерство-ТПП) и њиховим друштвеним али и геополитичким ефектима.

Проширивање знања о спољнотрговинским односима ЕУ је битно и због разумевања трговинских односа са садашњим и будућим трговинским партнерима, имајући на уму тежњу Србије за чланством у Унији. У оквиру процеса преговарања о чланству Србије у Европској унији, поглавље 30 је посвећено мултилатералним и билатералним односима ЕУ, па је, по мишљењу аутора, важно познавати права и обавезе држава чланица у формулисању политика према трећим земљама или међународним организацијама али и економске ефекте ових споразума.

1.2. Хипотетички оквир истраживања

Општа хипотеза

Х: Промене у спољнотрговинском моделу (укидање мораторијума на преговарање и склапање нових преференцијалних трговинских споразума доношењем нове трговинске стратегије 2006. године и измене институционалног оквира за одлучивање о Заједничкој трговинској политици ЕУ усвајањем Лисабонског уговора 2009. године) су довеле до суштинског одустајања Европске уније од мултилатералног начина регулисања међународних трговинских односа и опредељења за остваривање сопствених економских и политичких интереса кроз закључивање споразума о слободној трговини (у билатералном и регионалном виду), без обзира на формално истицање мултилатералне оријентације у свим стратешким трговинским документима Уније. Усмереност ка билатералном преговарању кроз склапање преференцијалних трговинских споразума/споразума о слободној трговини погодује остваривању циљева протекционистички оријентисаних интересних група у Европској унији.

Прва посебна хипотеза

Х1: Опредељење Европске уније као значајног глобалног трговинског актера за билатерални приступ онемогућава мултилатерални начин регулисања трговинских токова и на дужи рок слаби релевантност Светске трговинске организације.

Прва појединачна хипотеза

Х1.1: Поред унутрашњих разлога, промене на спољнополитичком плану и успон нових трговинских актера су допринели да Европска унија усвоји билатерални приступ у регулисању сопствених трговинских односа са потенцијалним партнерима.

Друга појединачна хипотеза

X1.2: Билатерални трговински преговори омогућавају Европској унији да постигне већи степен задовољења потреба домаћих привредних субјеката него што је случај са потенцијалним добицима у мултилатералној рунди трговинских преговора.

Трећа појединачна хипотеза

X1.3: Оријентисаност Европске уније на закључивање трговинских споразума са значајним глобалним привредама смањује релевантност Светске трговинске организације у области креирања трговинских правила и процедура и либерализације приступа тржишту.

Четврта појединачна хипотеза

X1.4: Учешће Европске уније у преговорима о склапању тзв. мега-регионалних и плурилатералних трговинских споразума (ТТИП, ЕУ-Јапан, ТиСА, на пример) може представљати озбиљну препреку за мултилатерално преговарање под окриљем Светске трговинске организације.

Пета појединачна хипотеза

X1.5: Заинтересованост Европске уније за остваривање циљева из тзв. дубоке трговинске агенде и стварање „живих трговинских споразума“ које није могуће ставити на дневни ред мултилатералних трговинских преговора смањује њено ангажовање у процесу мултилатералне трговинске либерализације.

Друга посебна хипотеза

X2: Лисабонским уговором је проширена надлежност Европског парламента и предвиђена редовна законодавна процедура у процесу одлучивања о питањима из области Заједничке трговинске политике Европске уније. Увећање броја доносилаца одлука (у контексту Заједничке трговинске политике ЕУ – проширивање надлежности Европског парламента) омогућава смањење трошкова лобирања јер се

интересне групе међусобно надмећу око утицаја на релевантне одлучиоце, тј. на актере који су подложни деловању интересних група, а укључени су у процес креирања ЗТП. Увећани нето биланс лобирања (разлика између утицаја протекционистички усмерених и интересних група које заговарају већи степен либерализације трговине) доводи до јачања протекционистичких интереса чији би циљеви били лакше остваривани због промена у спољнотрговинском моделу ЕУ после 2006. године.

Прва појединачна хипотеза

X2.1: Повећањем броја заинтересованих актера кроз проширивање надлежности Европског парламента у процесу одлучивања из области ЗТП, протекционистички усмерени специјални интереси постају доминантни јер много лакше решавају проблем колективне акције због чињенице да су користи од слободне трговине широко дисперзоване (најчешће на потрошаче), а трошкови груписани док су користи од протекционистичких мера обично концентрисане на одређене индустријске гране или пољопривредне произвођаче, а трошкове најчешће сnose потрошачи.

Друга појединачна хипотеза

X2.2: Проширивање надлежности Европског парламента у процесу одлучивања у области ЗТП редукује трошкове лобирања и има дисторзионе ефекте на исходе у процесу преговарања склапања трговинских споразума.

Трећа појединачна хипотеза

X2.3: Проширивање надлежности Европског парламента у процесу одлучивања у области ЗТП доводи до њене појачане политизације.

Четврта појединачна хипотеза

X2.4: Намере Европске уније за укључивањем вредносних питања (везаним за поштовање људских права, права радника, заштиту животне средине, одрживи

развој, борбу против корупције, итд.) у трговинске споразуме нове генерације могу створити тензије између прокламованих економских циљева и тежње за ширењем сопствених вредности. У крајњем облику, условљавање овог типа може имати облик скривеног протекционизма.

Пета појединачна хипотеза

X2.5: Комплексан процес формулисања преговарачких позиција Европске уније, ток преговарања и процес ратификације трговинских споразума су постали додатно сложенији због повећане међуинституционалне напетости између Комисије и Европског парламента у процесу одлучивања о питањима из области Заједничке трговинске политике.

Трећа посебна хипотеза

X3: Недостатак напретка у Развојној (Доха) рунди мултилатералних трговинских преговора и немогућност Европске уније да на њену агенду стави питања за које је непосредно заинтересована (теме из тзв. дубоке трговинске агенде – питање јавних набавки, заштите конкуренције, односа трговине и инвестиција и олакшавања трговине) су допринели избору билатералних трговинских споразума као кључног инструмента за остваривање сопствених економских циљева.

Четврта посебна хипотеза

X4: Постоји трејд-оф између прокламоване намере да економски критеријуми (тржишни потенцијал и ниво заштите усмерен ка производима насталим у Европској унији) имају одлучујућу улогу у избору потенцијалних трговинских партнера и спољнополитичких циљева Европске уније.

Пета посебна хипотеза

X5: Економска криза из 2008. године је довела до раста утицаја протекционистички оријентисаних интересних група у Европској унији и до повећања броја протекционистичких трговинских мера усмерених ка производима из трећих земаља.

1.3. Садржај дисертације и опис њене структуре по поглављима

1.3.1. Садржај дисертације

1. Увод: теоријско - методолошке поставке
2. Мултилатерално регулисање међународне трговине vs преференцијални трговински споразуми: историјско-теоријски оквир
 - 2.1. Мултилатерализам и билатерализам у међународној трговини после Другог светског рата
 - 2.2. Мултилатерални приступ у регулисању међународне трговине
 - 2.3. Политичка економија преференцијалних трговинских споразума
 - 2.4. Однос интересних група према преференцијалним трговинским споразумима
 - 2.5. Теорија приступних тачака
 - 2.6. Однос између мултилатералних и преференцијалних трговинских споразума
3. Спољнотрговински модел Европске уније
 - 3.1. Трговинска политика Европске уније: теоријски оквир
 - 3.2. Правни и институционални оквир функционисања Заједничке трговинске политике Европске уније
 - 3.3. Преговори о закључењу трговинских споразума Европске уније
 - 3.4. Аутономне мере трговинске политике Европске уније
 - 3.5. Промене у правно-институционалном оквиру Заједничке трговинске политике Европске уније после усвајања Уговора из Лисабона
 - 3.6. Врсте преференцијалних трговинских споразума Европске уније

4. Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: мултилатерално ангажовање Европске уније

4.1. Мултилатерални приступ: улога Европске уније у Развојној (Доха) рунди мултилатералних трговинских преговора

4.2. Циљеви Европске уније у Развојној рунди мултилатералних трговинских преговора

4.3. Ангажовање Европске уније у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора

4.4. Сингапурска питања

4.5. Утицај интересних група у Европској унији на њене позиције у процесу мултилатералног трговинског преговарања у оквиру Доха рунде

5. Билатерални приступ: споразуми о слободној трговини Европске уније од 2006. године

5.1. Упоредна анализа стратешких трговинских концепата ЕУ од 2006. године (Global Europe: Competing in the World (2006), Trade, Growth and World Affairs (2010), Trade, Growth and Development (2012), Trade for All (2015))

5.2. Приказ споразума о слободној трговини „нове генерације“ (Република Кореја, Перу, Колумбија, Канада, преговори са Јапаном, преговори о Трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству)

5.3. Утицај интересних група на промену стратешког трговинског концепта Европске уније

5.4. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на улогу Светске трговинске организације у регулисању трговинских односа

5.5. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на њену Заједничку трговинску политику

6. Закључак

7. Списак коришћене литературе

1.3.2. Опис садржаја дисертације по поглављима

I Увод: теоријско-методолошке поставке

У првом делу рада, под насловом „Увод: теоријско-методолошке поставке“ ће бити формулисан основни проблем истраживања, изложен предмет, научни и друштвени циљеви и методологија истраживања. Биће наведене и опште, посебне и појединачне хипотезе, уз посебан осврт на очекивани резултат и научни допринос рада.

II Мултилатерално регулисање међународне трговине vs преференцијални трговински споразуми: теоријски оквир

Други део докторске дисертације ће бити посвећен разматрању теоријских концепата мултилатерализма и тзв. новог регионализма уз посебан нагласак на однос између мултилатерализма као начина регулисања међународних трговинских токова и преференцијалних трговинских споразума (тј. убедљиво највише заступљених споразума о слободној трговини). Теоријска литература о политичкој економији трговинских блокова, некада доста скромна, током последње две деценије је постала обимнија. У овом делу ће бити изложене најзначајније теоријске поставке које преференцијалне трговинске споразуме сматрају претњом мултилатералном процесу преговарања кроз трговинске рунде и тзв. свеобухватни (single undertaking) принцип. Наравно, биће размотрени и алтернативни приступи који преференцијалне трговинске споразуме (а посебно споразуме о слободној трговини) разумеју као градивне блокове у формирању одрживог мултилатералног трговинског система.

Посебна пажња ће бити посвећена полит-економским теоријским схватањима преференцијалних трговинских споразума, тј. разлозима за њихово формирање, врстама, економским и политичким ефектима економских интеграција овог типа, при чему ће посебан нагласак бити стављен на анализу улоге интересних група и њиховог утицаја на процес трговинског преговарања. У овом контексту ће бити размотрена и

теорија приступних тачака која тврди да повећање броја приступних тачака повећава могућност утицаја различитих интересних група, смањује трошкове лобирања и јача конкуренцију међу доносиоцима одлука за остваривање користи од сарадње са представницима специјалних интереса.

III Спољнотрговински модел Европске уније

У трећем делу рада ће бити приказан спољнотрговински модел Европске уније. Први одељак ће се бавити различитим теоријским приступима, који настоје да објасне спољнотрговинску политику Европске уније, полазећи из различитих, често конфликтних позиција. У том контексту ће бити укратко приказане различите теоријске парадигме: реалистичка, либерална, функционалистичка, социјално-конструктивистичка и критичка уз закључак о потреби за одређеном синтетичком парадигмом која би садржала њихове појединачне елементе.

У другом одељку овог дела ће бити изложен правни и институционални оквир у коме функционише Заједничка трговинска политика ЕУ али и сложени међуинституционални односи и напетости до којих долази током процеса њеног креирања и имплементације. Један одељак рада је посвећен аутономним трговинским мерама које Унија предузима. Посебно ће бити обрађене промене које је у ово поље увео Лисабонски уговор кроз проширење надлежности Европског парламента и обавезност редовне законодавне процедуре (ordinary legal procedure) за питања из ове области. Укратко ће бити наведене врсте преференцијалних трговинских споразума чији је ЕУ потписник.

IV Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: Мултилатерално ангажовање Европске уније

Четврти део рада ће се бавити променом стратешког трговинског концепта Европске уније. У првом одељку ће бити изложене основне карактеристике Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, циљеви и кључне позиције ЕУ током ових

преговора. Потом ће бити критички размотрена улога ЕУ у процеса преговарања и разлози за (досадашњи) њихов неуспех, посматрано из перспективе Уније. Пошто се од почетка трајања Доха рунде трговинских преговора па све до 2006. године, ЕУ држала самопрокламованог мораторијума на преговарање нових билатералних/регионалних споразума утицај унутрашњих и спољних чинилаца на промену овог става ће бити посебно размотрени у овом делу рада.⁴³ Посебан део рада ће се бавити улогом интересних група у формирању преговарачких позиција Европске уније током Доха рунде мултилатералних трговинских преговора.

V Билатерални приступ: споразуми о слободној трговини Европске уније од 2006. године

У циљу јаснијег одређења важности промена које су наступиле, у наредном одељку рада ћемо извршити компаративну анализу стратешких трговинских концепата ЕУ, почев од документа „Global Europe: Competing in the World“ из 2006. године, који је, по мишљењу аутора, означио почетак битних промена у спољнотрговинском моделу ЕУ, формалним увођењем билатералног/регионалног приступа као допунског постојећем мултилатералном начину регулисања сопствених трговинских односа. Последњи анализирани комуникациони стратешки документ у овом делу је стратегија „Trade for All“ из 2015. године којим ЕУ настоји да оснажи свој капацитет у остварењу веће економске користи од трговине и инвестиција. И у овом документу је, између осталог, билатерални начин приказан као комплементаран ангажовању ЕУ у оквиру Светске трговинске организације. Насупрот овој позицији, аутор рада ће настојати да покаже доминантност билатералног приступа којим се постиже базично задовољавање интереса доминантних интересних група што смањује заинтересованост ЕУ за ангажовање на мултилатералном нивоу. У овом контексту ће бити приказани и споразуми о слободној трговини (тзв. споразуми нове генерације) које је ЕУ закључила после 2006. године (споразуми са Републиком Корејом, Перуом

⁴³ Европска унија је 1999. године увела мораторијум на преговоре о новим преференцијалним трговинским споразумима, настојећи да покаже своју приврженост мултилатералном регулисању трговинских односа.

и Колумбијом) али и тзв. мега-регионални трговински и инвестициони споразуми (са Јапаном и САД) чије је преговарање у току.

У следећем одељку рада ће бити анализирани последице промена у спољнотрговинском моделу ЕУ. У првом делу ће бити анализиран утицај преференцијалних трговинских споразума ЕУ на мултилатерални трговински систем и Светску трговинску организацију. Статус СТО је ослабљен због успостављања конкурентних правила и процедура које поткопавају постојећи међународни систем, а чланице се теже одлучују за ангажовање у мултилатералним преговорима ако постоји начин да билатералним путем задовоље своје специфичне интересе. Посебна пажња ће бити посвећена последицама које је промена спољнотрговинског модела имала на Заједничку трговинску политику Европске уније.

VI Закључна разматрања

Шести део рада ће садржати тезе помоћу којих ћемо настојати да изложимо налазе у вези са формулисаним хипотезама и изведемо одговарајуће закључке. Закључци би требало да буду засновани на критичкој анализи теоријских концепата и постојеће праксе Европске уније у погледу преговарања и склапања споразума о слободној трговини. Иако је у друштвеним наукама тешко прогноzirати, настојаћемо да укажемо на могуће изазове који стоје пред Европском унијом у креирању и спровођењу Заједничке трговинске политике у наредном периоду.

VII Списак коришћене литературе

У овом делу рада ће бити наведен списак литературе која је употребљена при изради ове докторске дисертације. Библиографија ће бити подељена у четири дела и обухватиће књиге и монографије, чланке у часописима и зборницима радова, документе и трговинске стратегије Европске уније.

1.4. Методе које ће бити примењене у истраживању

Водећи рачуна о изложеном предмету и циљевима истраживања, током истраживања ће бити употребљено више метода. Пошто је реч о истраживању које обухвата више области (политичка економија, међународне студије, европске студије), у раду ће бити употребљен мултидисциплинарни приступ који ће садржати примену квалитативних и квантитативних метода истраживања.

У раду ће се користити и релативно обимна теоријска литература која се бави политичком економијом преференцијалних трговинских споразума (а специфично споразумима о слободној трговини), с намером да се логичко-епистемолошким путем анализе различитих теоријских парадигми покаже суштинска инкомпатибилност постојећег мултилатералног система међународне трговине са билатералним аранжманима чији је учесник Европска унија као један од најзначајнијих глобалних трговинских актера. Посебна пажња ће бити посвећена анализи радова Левија (Levy) и Кришне (Krishna) који тврде да споразуми о слободној трговини смањују политичку подршку за даљу мултилатералну либерализацију⁴⁴ и да преференцијални трговински споразуми (а поготово споразуми о слободној трговини) код којих је присутан ефекат скретања трговине имају више шансе да добију политичку подршку, смањујући притом подстицаје за либерализацију трговине на мултилатералном нивоу.⁴⁵

Основна метода која ће бити употребљавана током израде тезе је анализа, пре свега структурална анализа, којом ће се истраживати пракса формирања преговарачке позиције Европске уније, ток преговора и ратификација испеговараних споразума у постојећем сложенем институционалном оквиру. У раду ће бити употребљавана и функционална анализа којом ћемо истражити улогу интересних група (протекционистичких и оних које су оријентисане ка слободној

⁴⁴ Видети: Philip I. Levy, A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements, *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 4, 1997, pp. 506-519.

⁴⁵ Видети: Pravin Krishna, Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach, *The Quarterly Journal of Economics*, 1998, pp. 227-251.

трговини) у креирању полазних позиција ЕУ, уз посебан приказ ставова представника специјалних интереса према појединачним трговинским споразумима.

У процесу истраживања ће као базична општенаучна метода бити употребљена хипотетично-дедуктивна метода која уобичајено подразумева однос између теоријских поставки (које се у овом случају тичу односа мултилатералних преговора и преференцијалних трговинских споразума/споразума о слободној трговини и утицају интересних група на њихово доношење) и праксе Европске уније (при формулисању преговарачких позиција, току преговора, њиховој ратификацији, међуинституционалној напетости и ефектима усвојених/испреговараних споразума). Хипотетичко-дедуктивна метода подразумева сталну проверу полазних поставки и њихову (ре)валоризацију током истраживачког процеса, што ће у овом истраживању бити од значајне користи.

Поред хипотетичко-дедуктивне, у раду ће се користити и компаративна и статистичка метода. Приказ испреговараних трговинских споразума (са Јужном Корејом, Перуом и Колумбијом, Канадом) али и ex-ante анализа потенцијалних споразума о слободној трговини ће бити примењена да би се остварио увид у домаћај, трговинске и обрасце страних директних инвестиција и потенцијалне економске ефекте „дубоких економских интеграција“ којима припадају ови споразуми. Потом ће резултати на овај начин спроведене анализе поменутих споразума бити упоређени компаративном методом с циљем да се уоче сличности и разлике међу њима и изведу закључци о преференцијама ЕУ током билатералних преговора у вези закључивања „трговинских споразума за XXI век“, како се у литератури често називају.

Компаративна метода ће бити коришћена и при упоређивању стратешких трговинских концепата ЕУ од 2006. до 2015. године (укупно 4 стратегије), да би се идентификовали заједнички елементи и разлике међу њима, у намери да се покаже да ли је могућа комплементарност мултилатералног и билатералног/регионалног приступа регулисању међународне трговине или анализа садржаја указује на доминантност једног од њих.

Потом ће бити анализирани подаци добијене анализом садржаја докумената (текстова испреговараних и/или усвојених споразума о слободној трговини, ex-ante i ex-post процена о њиховим економским ефектима, статистичких база података и обимне секундарне литературе) и приказати их кроз одговарајуће табеларне и графичке приказе.

У изради дисертације ће бити коришћени и усмерени интервјуи које су релевантни званичници Европске комисије (посебно члан Комисије задужен за трговину и званичници у Директорату за трговину – DG Trade), Европског парламента, Савета министара и представници држава чланица (ангажованих у процесу креирања и имплементације Заједничке трговинске политике ЕУ) давали штампаним и онлајн медијима. Аутор рада ће покушати да идентификује обрасце њиховог закључивања и примени их у току истраживања.

1.5. Очекивани резултати и научни допринос истраживања

Истраживање спољнотрговинског модела Европске уније у доба пролиферације билатералних трговинских споразума би требало да понуди продубљено сазнање о функционисању глобалног трговинског система, тензијама између мултилатералног регулисања трговинских токова и билатералног приступа али и о преференцијама ЕУ као најзначајнијег актера у постојећем систему међународне трговине. Иницијатива Европске комисије о потреби за билатералним преговорима о закључивању споразума о слободној трговини (при чему би ови споразуми били само допуна мултилатералном приступу) са партнерима одабраним на основу искључиво економских критеријума би требало да побољша спољну конкурентност домаћих привредних субјеката. Међутим, чини се да је један од кључних ефеката новог приступа слабљење подстицаја за мултилатералну либерализацију и смањење значаја Светске трговинске организације као стожерне институције глобалног трговинског система. Притом, током истраживања би требало да буде доказано да су различите интересне групе у Европској унији имале значајан утицај на овакав исход.

Очекивани резултат истраживања би требало да потврди постављене хипотезе али и да нагласи значај истраживања ефеката трговинских односа у савременом друштву. Свест о економским и неекономским последицама економских (а, пре свега трговинских) интеграција на свакодневни живот људи се све више шири, о чему говоре бројне стручне анализе и медијски наслови посвећени Трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству (ТТИП) или будућим трговинским односима Велике Британије и Европске уније (после спроведеног референдума о изласку Уједињеног Краљевства из Европске уније). О актуелности теме сведочи и све присутнији негативан однос према савременој економској глобализацији и све чешћи захтеви за увођење различитих протекционистичких мера, чак и у државама које се схватају као кључни актери постојећег економског система. Актуелни контекст чини Европску унију још занимљивијом за истраживање, имајући на уму да

она заиста представља „микрокосмос света“, како је тврдио бивши комесар ЕУ за трговину и генерални директор СТО Паскал Леми.⁴⁶

Научни допринос докторске дисертације ће се, пре свега, огледати у мултидисциплинарном приступу (из перспективе политичке економије и међународних/европских студија) анализи односа споразума о слободној трговини чији је актер Европска унија и мултилатералне либерализације међународне трговине, посебно из угла утицаја интересних група на креирање и имплементацију Заједничке трговинске политике Европске уније. Ове групе добијају све већи значај у формирању спољнотрговинских стратегија Европске уније што повећава интерес научне заједнице али и целокупне јавности за системским приступом у истраживању њихове улоге. Стога би и овај рад требало да представља корак ка дубљем сагледавању позиције Европске уније у савременом систему међународне трговине, факторима који су допринели промени њене спољнотрговинске стратегије и међуповезаности деловања унутрашњих и спољних чинилаца током процеса трансформације спољнотрговинског ангажовања Уније.

Додатни научни прилог овог рада би била примена Теорије приступних тачака на креирање и спровођење Заједничке трговинске политике Европске уније. Позитивно интонирани закључци би, свакако, представљали допуну емпиријске базе и нови научни допринос примени овог теоријског приступа. Закључци дисертације би, по мишљењу аутора, могли да делују охрабрујуће по примену Теорије приступних тачака и у другим областима одлучивања у којима је присутно деловање (демократских) политичких институција и надметање интересних група за преовлађујући утицај на доносиоце политичких/економских одлука.

Поред овог, анализа савременог функционисања Заједничке трговинске политике Европске уније као специфичног поља одлучивања у коме постоје сталне тензије између економских и спољнополитичких циљева (присутних и током преговора о новој генерацији споразума о слободној трговини), укључујући и политику условљавања, а у контексту све присутније политизације процеса

⁴⁶ Pascal Lamy, *Europe Needs a "Legitimacy Compact"*, доступно на https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl241_e.htm (приступљено 2.8.2016).

европских интеграција чини мултидисциплинарни приступ неопходним за стицање релевантног научног сазнања о овако дефинисаном предмету истраживања. Имајући у виду процес преговора о чланству Србије у Европској унији, резултати овог истраживања би, поред теоријског доприноса, могли да имају и практичне последице, подстичући даље истраживачке напоре у овој области.

Напоследку, фрагментисаност постојеће литературе о Трговинској политици Европске уније, утицају интересних група и политичкој економији споразума о слободној трговини, у сваком случају, пружа снажан подстицај за покушај синтетичког објашњења процеса и/или исхода трговинске политике у Европској унији али и у међународном систему у целини.

II Мултилатерално регулисање међународне трговине vs преференцијални трговински споразуми: теоријски оквир

2.1. Мултилатерализам и билатерализам у међународној трговини после Другог светског рата

У свом спољнотрговинском ангажовању, државе могу своје односе регулисати применом мултилатералног, билатералног или унилатералног приступа.⁴⁷ Економисти сматрају да до позитивних ефеката максимизације благостања може доћи кроз смањење или укидање баријера за слободну трговину (путем мултилатералног преговарања на глобалном нивоу или појединачним деловањем заинтересованих држава кроз билатерално или унилатерално ангажовање).⁴⁸ Суштински, мултилатерализам у регулисању трговинских односа представља кључно обележје функционисања глобалног трговинског система у периоду после Другог светског рата док су Ошти споразум о царинама и трговини (ГАТТ) и Светска трговинска организација постале темељне институције овог система.

Намера земаља победница да оформе нову структуру међународног економског система у послератном периоду није остварена у потпуности. Поред „Бретонвудских институција“, Међународног монетарног фонда и Међународне банке за обнову и развој (Светске банке), које би се бавиле монетарним и развојним проблемима држава, уложени су значајни напори за оснивање Међународне трговинске организације, институције чији би основни циљ био регулисање међународне трговине. Мултилатерални преговори о повељи нове организације,

⁴⁷ Унилатерални приступ подразумева самосталну одлуку државе о трговинској либерализацији без координисања са другим актерима у систему. Оваква пракса је изузетно ретка у савременим трговинским односима. Европска унија је била позната по примени унилатералних мера трговинске либерализације у својим односима са најмање развијеним земљама. Међутим, у последње време све више одустаје од овог приступа. Србија је у односима са ЕУ, такође, примењивала мере унилатералне трговинске либерализације (на основу једностране примене Привременог трговинског споразума). Европска унија је од 2000. године у трговинским односима са Србијом примењивала „аутономне трговинске мере“. Видети: Слободан Самарџић, *Европска унија: систем у кризи*, Издавачка књижарница Зорана Стојановића, Сремски Карловци, Нови Сад, 2016, стр. 305-306.

⁴⁸ John Ravenhill, *Regional Trade Agreements* u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2011, p. 177.

одржани у Хавани током 1947. и 1948. године су суштински завршени неуспехом због неспремности САД да због разлога утемељених у унутрашњој политици, ратификују испреговарани документ о њеном оснивању.⁴⁹ Стога је Општи споразум о царинама и трговини (из 1947. године) готово пет деценија (тј. до оснивања Светске трговинске организације 1995. године) био основни механизам и стожерна институција регулисања трговинских односа у међународном економском систему.⁵⁰ Основна улога ГАТТ-а, либерализација трговине, спровођена је кроз рунде мултилатералних трговинских преговора. Од 1947. до 1994. године, преговори су организовани кроз укупно осам преговарачких рунди: Женева (1947), Анеси (1949), Торквеј (1951), Женева (1956), Дилон рунда (1960-1961), Кенеди рунда (1963-1967), Токио рунда (1973-1979) и Уругвајска рунда (1986-1993). Битно је нагласити да су касније одржане рунде преговора обухватале и теме које су делимично биле предмет преговора у претходним преговарачким круговима.

Првих пет рунди преговора су највећим делом биле посвећене смањењу царинских стопа док су нецаринске баријере и трговина пољопривредним производима своје место на мултилатералној агенди добиле почевши од Кенеди рунде. Учесници Токио рунде су се, поред царинских стопа, бавили и нецаринским баријерама (уз антидампиншке мере које су биле тема и у претходној рунди) попут субвенција, увозних лиценци, производних стандарда, заштитних мера, док је Уругвајска (као последња, до сада, успешно окончана) рунда мултилатералних трговинских преговора обухватила и трговину услугама, трговинским аспектима права интелектуалне својине, трговину пољопривредним и текстилним производима, трговински оријентисане инвестиционе мере, правила о пореклу, и друге теме. Најзначајнији институционални резултат Уругвајске рунде је стварање Светске трговинске организације, новог агента савременог мултилатералног трговинског режима. Једина рунда мултилатералних преговора, организована под њеним окриљем

⁴⁹ Постојање међународне трговинске организације без учешћа САД, водеће економске силе тог периода је сматрано немогућим. Видети: Richard Toye, International Trade Organization in Martin Dauntton, Amrita Narlikar, and Robert M. Stern (Eds.), *The Oxford Handbook on The World Trade Organization*, 2012, pp. 85-101.

⁵⁰ Потребно је имати у виду да је ГАТТ међународни споразум који има стране уговорнице, а не међународна организација са државама/економијама чланицама.

је Доха (Развојна) рунда (од 2001. године), чије су главне теме трговина пољопривредним производима, трговина услугама, приступ тржишту непољопривредних производа, олакшавање трговине, питање географског порекла, итд.⁵¹

Током пет деценија после Другог светског рата, доминантан приступ у регулисању међународних трговинских односа је био мултилатерализам док су преференцијални трговински споразуми представљали изузетак од правила. Првобитни мултилатерализам се, у ствари, сводио на минилатерализам, тј. на преговоре који су вођени билатерално (између произвођача и купаца одређених производа) или у малом кругу заинтересованих држава. Резултати ових преговора су постали обавезујући за све учеснике кроз суштинску мултилатерализацију⁵² засновану на клаузули најповлашћеније нације.⁵³

Преференцијални трговински споразуми имају значајну и све важнију улогу у глобалним економским односима. Број закључених споразума о слободној трговини је наглашено почео да расте од средине 1980-их година кроз тзв. други талас регионализма (Други регионализам или Нови регионализам). Први талас регионализма је био заступљен током шездесетих година и у првој половини седамдесетих година двадесетог века у виду реакције земаља из различитих делова света на закључивање споразума о оснивању Европске економске заједнице 1957. године.⁵⁴ У овом периоду настаје Европско удружење за слободну трговину – ЕФТА (European Free Trade Association) али и трговински блокови земаља у развоју, које је стварање ЕЕЗ као снажног трговинског ентитета, подстакло на проактивно деловање због постојања забринутости за сопствене позиције у мултилатералним трговинским

⁵¹ О рундама мултилатералних трговинских преговора, видети: Bernard M. Hoekman & Michael M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2012, pp. 131-146.

⁵² Видети: Gilbert R. Winham, The Evolution of the Global Trade Regime in John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2011, p. 143-151.

⁵³ Клаузула најповлашћеније нације, предвиђена чланом I ГАТТ-а подразумевала је обавезу уговорних страна да ће трговинске повластице одобрене једној држави аутоматски важити за све државе уговорнице.

⁵⁴ Преференцијални трговински споразуми нису искључиво обележје двадесетог и двадесетпрвог века. Државе су склапале преференцијалне трговинске споразуме и у блиској и даљој прошлости. О трговинским споразумима из претходна два века, видети: Edward D. Mansfield & Helen V. Milner, *The New Wave of Regionalism*, *International Organization* Vol. 53(3), 1999, pp. 589-627.

преговорима и међународним економским односима у целини. Број преференцијалних трговинских споразума почиње нагло да расте крајем 1980-их и током 1990-их година, због краха комунистичког система и намере транзиционих земаља да се економски повежу, одлуке САД да се окрену билатералном преговарању и процесу проширења Европске уније који је уследио.⁵⁵ Помфрет (Pomfret) наводи и трећи талас преференцијалног трговинског активизма, који је наступио почетком 2000-их, чији су кључни носиоци биле источноазијске земље с намером да трговинским повезивањем ублаже негативне ефекте азијске финансијске кризе и одупру се растућој економској моћи Кине.⁵⁶

⁵⁵ Видети: Bernard M. Hoekman & Michael M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System*, pp. 474-477; Edward Mansfield & Helen Millner, *Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton & Oxford, 2012, pp. 10-14.

⁵⁶ Видети: Richard Pomfret, Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy?, *World Economy* Vol. 30, No. 6, 2007, pp. 923-947.

2.2. Мултилатерални приступ регулисању међународне трговине

Мултилатерализам у међународној трговини је настао као приступ који је омогућавао учесницима у сложеном процесу преговарања да задовоље своје комерцијалне интересе кроз договор о јединственим правилима и процедурама за државе/територије учеснике преговора. Заговорници слободне међународне трговине сматрају да ова трговинска оријентација доводи до много бољих економских резултата од протекционистичких активности држава захваљујући добицима од постојања специјализације и размене.⁵⁷ Залагање за мултилатерално регулисање спољнотрговинских односа је најчешће засновано на аргументима односа размене (terms of trade)⁵⁸, расту кредибилитета државе, полит-економским и другим разлозима.⁵⁹

Аргумент односа трговине у прилог мултилатерализму се односи на избегавање неефикасности које подразумева недоговорено или унилатерално одређивање царинских стопа које могу предузимати националне владе. Некоординисано или унилатерално одређивање царинских стопа или трговинских баријера може имати негативне ефекте на неке од домаћих привредних субјеката због постојања релативних губитака услед неповољних односа размене са другим државама. Стога је, по овом схватању, најбољи могући приступ координисана мултилатерална трговинска либерализација, у којој би учествовао велики број актера и који би за последицу имао стварање додатне вредности и побољшање односа трговине за појединачне актере.

⁵⁷ Видети, на пример: Douglas Irwin, *Free Trade Under Fire* (fourth edition), Princeton University Press, Princeton, 2015.

⁵⁸ Под односима размене (terms of trade) се подразумева однос извозних и увозних цена (или однос индекса извозних и индекса увозних цена) у анализи спољнотрговинске активности једне државе. Ако се овај однос повећава, то указује да земља релативно више добија за свој извоз, односно да добија мање, у релативном смислу, ако се овај однос смањује. Повећање извозних цена у односу на увозне цене указује на побољшање трговинске позиције државе. Видети: Milan Donoval, *Terms of Trade in Foreign Trade*, https://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/MU/06_07a.pdf (приступљено 4.4.2018).

⁵⁹ Видети: Pranav Kumar, *Multilateral Trading System*, CUTS SITEE Working Paper, No.4, 2008.

Други разлог који се наводи јесте повећање сопственог кредибилитета и избегавање тзв. проблема временске неконзистентности.⁶⁰ Наиме, могуће је да владе планирају спровођење неких економских мера у будућности (за побољшање ефикасности домаћих привредних субјеката, на пример), а када заиста дође до потребе за њиховом реализацијом, од тога одустану из различитих разлога (често и због постојања тзв. политичких изборних циклуса). Стога је ефекат везивања мултилатералним споразумима битан јер се економски трошкови одустајања од преузетих обавеза повећавају. Овакав приступ даје сигнал домаћим актерима да морају рачунати са испуњавањем обавеза које је држава преузеле трговинским споразумима, и да у складу с тим морају планирати сопствено пословање.

Полит-економски приступ мултилатералном регулисању трговинских односа акценат ставља на избор конкретне трговинске политике која одговара на захтеве привредних субјеката, припадника политичке заједнице коју конкретна влада представља.⁶¹ У овом контексту, мултилатерализам представља први избор јер настоји да обезбеди координисану либерализацију више актера у међународном трговинском систему и на тај начин (у највећој мери) задовољи интересе домаћих извозно оријентисаних и увозно-компетитивних привредних сектора.

Поред ових разлога, у прилог мултилатерализму у међународној трговини говори и потреба за координисаним смањењем нецаринских баријера које због драстичног смањења просечних царинских стопа остају последњи инструмент држава у заштити домаћих привредних субјеката. У административне нецаринске баријере спадају: увозно лиценцирање, царинска правила за израчунавање вредности производа, инвестиционе мере, правила порекла, контрола пре испоруке, итд.⁶² Поред тога, нецаринске баријере обухватају и традиционалне и техничке баријере као што су: испитивање усаглашености робе са техничким прописима и стандардима, обележавање производа, антидампиншке мере, субвенције, увозне квоте, и друге

⁶⁰ Исто, стр. 4.

⁶¹ Исто, стр. 4

⁶² Видети: World Trade Organization: *Non-tariff barriers: red tape, etc*, доступно на https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm9_e.htm (приступљено 29.1.2018).

мере.⁶³ Постоји неколико начина за решавање проблема које ствара постојање нецаринских баријера. То су хармонизација националних прописа и стандарда, други је процес узајамног признавања националних прописа и стандарда, док трећи начин подразумева процес јачања глобалних прописа и регулаторних стандарда, уз поштовање националних прописа.⁶⁴

Ефикасно решавање трговинских спорова кроз механизам за решавање спорова (dispute settlement mechanism) у Светској трговинској организацији је још једна предност мултилатералног приступа регулисању трговинских односа. Овај систем је показао своју ефикасност јер је од оснивања СТО око 500 спорова иницирано пред овим механизмом, а донето је око 350 пресуда.⁶⁵ Предвиђена дужина спорова је 15 месеци (укључујући и жалбу у другом степену). Увођење оваквог система је допринело јачању правне сигурности у трговинским односима између држава, јер су (бар до сада) и најзначајнији трговински актери поштовали одлуке панела.⁶⁶

Међутим, и поред наведених позитивних одлика мултилатералног приступа, савремену међународну трговину све више карактерише закључивање преференцијалних трговинских споразума што отвара питање њиховог утицаја на трговински мултилатерализам и постојећи глобални трговински систем у целини.

⁶³ О нецаринским баријерама, више видети у Предраг Бјелић, *Нецаринске баријере у међународној трговини*, Прометеј, Београд, 2004.

⁶⁴ Видети: Pranav Kumar, *Multilateral Trading System*, p.5.

⁶⁵ Видети: World Trade Organization, Dispute Settlement, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm (приступљено 29.1.2018).

⁶⁶ Видети: Pranav Kumar, *Multilateral Trading System*, p.6.

2.3. Политичка економија преференцијалних трговинских споразума

Преференцијални трговински споразуми (регионални трговински споразуми) су постали најважније обележје савремене међународне трговине.⁶⁷ Ови споразуми обезбеђују размену узајамних трговинских преференција (концесија) међу својим пописницима.⁶⁸ У свом раду који се бави политичком економијом преференцијалних трговинских споразума, Менсфилд (Edward Mansfield) и Милнер (Hellen Milner) их одређују као „сет институција дизајнираних да подстичу економску интеграцију међу државама чланицама унапређујући и стабилизујући приступ сваке од чланица тржиштима других чланица“.⁶⁹ Светска трговинска организација регионалне трговинске споразуме дефинише као „реципрочне трговинске споразуме између два или више партнера који нужно не припадају истом региону“.⁷⁰

У теоријском смислу, постоји општеприхваћена класификација која обухвата пет врста преференцијалних (регионалних) трговинских споразума⁷¹:

- Преференцијални споразуми (у најужем смислу) се успостављају када државе (економије) чланице/потписнице одобравају једна другој преференцијални приступ одређеним деловима својих тржишта. Ово је најнижи облик преференцијалних (регионалних) трговинских споразума.

⁶⁷ У тексту ће бити коришћена оба термина. Термин регионални трговински споразуми користи Светска трговинска организација док се у литератури која се бави трговинским преговорима више користи термин преференцијални трговински споразуми. У раду ће бити употребљаван термин преференцијални трговински споразуми. Треба имати у виду да по доступним подацима, више од 90% ПТС чине споразуми о слободној трговини. Што се тиче Европске уније, споразуми о успостављању царинске уније чине око 1% свих њених преференцијалних трговинских споразума. Видети: John Ravenhill, *Regional Trade Agreements* u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p. 175.

⁶⁸ World Trade Organization, *Regional Trade Agreements and WTO*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm (приступљено 29.1.2018).

⁶⁹ Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2012, p.1.

⁷⁰ World Trade Organization, *Regionalism: Friends or Rivals*, доступно на https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm (приступљено 29.1.2018).

⁷¹ Извор: John Ravenhill, *Regional Trade Agreements* u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p. 175; Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, pp.5-6.

- Зона слободне трговине постоји када државе (економије) чланице/потписнице укидају царинске и значајан део нецаринских баријера на слободан проток роба и услуга између њих, при чему свака држава задржава сопствене царине према трећим државама. Највећи део регионалних аранжмана (близу 90%) припада зонама слободне трговине.
- Царинска унија се успоставља када државе (економије) чланице/потписнице, поред укидања царинских и значајног дела нецаринских баријера на слободан проток (већине или битног дела) роба и услуга између њих, усвајају и заједничке царинске стопе према трећим земљама. Дакле, царинска унија је зона слободне трговине са заједничким царинама према државама које нису део трговинског споразума.
- Заједничко тржиште постоји када државе (економије) чланице/потписнице, поред претходних елемената, дозвољавају и слободан проток фактора производње (рада и капитала) унутар регионалног партнерства.
- Економска унија је највећи степен економске интеграције и обухвата заједничко тржиште у коме постоји и координација монетарних и фискалних политика. Могуће је да се државе (економије) чланице договоре и о увођењу јединствене валуте.

Бела Балаша (Bela Balassa) наводи још један облик економске интеграције, потпуну економску интеграцију, која подразумева „унификацију монетарне, фискалне, социјалне и контрацикличних политика и захтева успостављање наднационалне власти чије ће одлуке бити обавезујуће за државе чланице“.⁷²

Иако преференцијални трговински споразуми постоје паралелно са мултилатералним трговинским системом конструисаним после Другог светског рата, њихов убрзано растући број и све шири обухват, током последње две деценије, поставља бројна питања о њиховом утицају на глобални трговински систем, његову укупну ефикасност и улогу Светске трговинске организације у новим, измењеним, околностима. Економије чланице СТО (у претходном периоду, потписнице ГАТТ-а)

⁷² Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Routledge, Oxon and New York, 2011, p.2.

су, по правилима саме организације, обавезне да је обавесте о склапању регионалног трговинског споразума. Од јуна 2016. године и обавештења о склапању споразума између Монголије и Јапана, све чланице СТО су потписнице бар једног преференцијалног трговинског споразума.⁷³ Од 1948. до 1994. године, укупно 144 регионалних трговинских споразума (који се односе на трговину робама) је пријављено секретаријату ГАТТ-а, док је Секретаријат СТО после 1995. године (и почетка функционисања ове организације) формално обавештен о склапању 400 нових регионалних трговинских споразума, који се односе на трговину робама и услугама.⁷⁴

Иако је принцип недискриминације (тј. нефаворизовања једног трговинског партнера у односу на друге) у међународној трговини један од кључних принципа функционисања Светске трговинске организације, регионални трговински споразуми, у извесном смислу, представљају изузетак од овог правила. Ови споразуми су суштински дискриминишући јер се њихови потенцијални позитивни ефекти односе превасходно на стране уговорнице споразума (чланове интеграције) док се у постојећем мултилатералном систему, због принципа најповлашћеније нације све погодности дате једном преговарачком актеру се аутоматски одобравају свим другим члановима СТО.⁷⁵ Ипак, поред очигледних тензија између два темељна принципа, правила СТО дозвољавају закључивање регионалних трговинских споразума у три случаја:

- 1) Чланом XXIV Општег споразума о царинама и трговини из 1994. године (ГАТТ 1994) је дозвољено стварање царинске уније или зоне слободне трговине уз услов да просечне царинске стопе не буду веће или рестриктивније од оних које су постојале пре закључења споразума.⁷⁶

⁷³ До 2016. године једино Монголија није склопила ниједан преференцијални трговински споразум.

⁷⁴ О броју регионалних трговинских споразума, видети: World Trade Organization, *Facts and Figures*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm (приступљено 30.1.2018).

⁷⁵ Видети: Edward D. Mansfield & Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, p.5

⁷⁶ Видети члан XXIV Општег споразума о царинама и трговини, доступно на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_02_e.htm#articleXXIV (приступљено 30.1.2018).

- 2) Омогућавајућа клаузула (The Enabling Clause), формално усвојена 1979. године дозвољава закључивање регионалних трговинских споразума (који се односе на трговину робама) међу земљама у развоју⁷⁷
- 3) Члан V Општег споразума о трговини услугама (ГАТС) омогућава закључивање регионалних трговинских споразума под условом да постоји значајна секторска покривеност и да споразум суштински доводи до трговинске либерализације, тј. до нестанка било какве дискриминације међу потписницима споразума у секторима који су њиме обухваћени.⁷⁸

Пролиферација преференцијалних трговинских споразума од почетка 1990-их година упућује на неопходност истраживања мотива држава које их закључују али и односа ових споразума са међународним оквиром у коме се одвија савремена трговина, а који је последица њеног мултилатералног регулисања кроз преговарачке рунде под окриљем ГАТТ-а, а затим и СТО-а.

2.3.1. Мотиви за склапање преференцијалних трговинских споразума

Мотиве за склапање преференцијалних (билатералних) трговинских споразума могуће је поделити на економске и политичке. Према Џону Рејвенхилу (John Ravenhill), економски мотиви за закључивање преференцијалних трговинских споразума (на супрот мултилатералном преговарању) могу бити заштита сектора који не могу да опстану у условима глобалне конкуренције, стварање прилика за „дубљу интеграцију“ док је постојање већих тржишта и могућност за повећање страних инвестиција предност у односу на стање без постојања мултилатералних или билатералних интерација.⁷⁹ Додатни мотив за економску интеграцију кроз закључивање преференцијалних трговинских споразума може бити добит од размене

⁷⁷ Видети тзв. Омогућавајућу клаузулу, доступну на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm (приступљено 30.1.2018).

⁷⁸ Видети члан V Општег споразума о трговини услугама (ГАТС), доступан на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm#articleV (приступљено 30.1.2018).

⁷⁹ John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, pp. 182-184.

до које долази ако ови споразуми производе позитивне ефекте (путем стварања трговине) наспрам негативним последицама до којих доводи ефекат скретања трговине.⁸⁰ И поред критика којима је био изложен овај Винеров концепт, бројни економисти су покушали да га примене у анализи конкретних преференцијалних трговинских споразума.⁸¹ Тако је Балаша, на пример, анализирајући Заједничко тржиште Европске заједнице закључио да позитивни ефекти стварања трговине знатно превазилазе негативне последице постојања ефекта скретања трговине.⁸² Овај налаз је последица интра-индустријске специјализације која је довела до добитака од размене због постојања економије обима али и рационализације производње због „изложености конкуренцији на ширем тржишту“.⁸³

Један од мотива за закључивање преференцијалног трговинског споразума постоји када влада државе (на подстицај интересних група) сматра да домаћи привредни субјекти могу издржати конкуренцију предузећа из региона, уз стицање користи (и могући раст општег благостања), а претпостављајући да то није случај са произвођачима изван региона, вероватно ће одлучити да одабере улазак у преференцијални трговински споразум. Такође, могуће је да владе током преговора о склапању регионалних трговинских споразума пре могу оптирати за заштиту „политички осетљивих неконкурентних домаћих сектора“ него што је то изводљиво у мултилатералним трговинским преговорима.⁸⁴

Дубља интеграција подразумева тежњу држава да преференцијални трговински споразум који закључују обухвати теме око којих се не може постићи сагласност на мултилатералном нивоу или их уопште није могуће ставити на дневни

⁸⁰ Ефекат стварања трговине подразумева да се преференцијалним трговинским споразумом успоставља трговина која иначе не би постојала. У том случају долази до „замене скупе домаће производње увозом производа других земаља чланица споразума“ док ефекат скретања трговине подразумева „замену јефтиног увоза из земаља изван зоне скупом робом земаља чланица“ интеграције. Цитат из: Пол Кругман, *Међународна економија: теорија и политика*, Датастатус, Београд, 2009, стр. 244.

⁸¹ Видети: Ronald J. Wonnacott, Free Trade Agreements: For Better or Worse?, *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 62-66.

⁸² Видети: Bela Balassa, Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market, *The Economic Journal*, Vol. 77, No. 305, 1967, pp. 1-21.

⁸³ Видети: Bela Balassa, Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidence, *The Manchester School*, Vol. 42, No. 2, 1974, p. 127.

⁸⁴ John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p. 182.

ред мултилатералних трговинских преговора. Ово је, на пример, био случај са тзв. сингапурским питањима у оквиру Доха рунде мултилатералних преговора, за које ЕУ није успела да добије довољну подршку трговинских партнера за стављање на преговарачку агенду. Међутим, од тада су ове теме постале незаобилазни део споразума о слободној трговини „нове генерације“ које закључује Европска унија.

Пошто државе најчешће могу да бирају искључиво између унилатералне либерализације и закључивања преференцијалног трговинског споразума, онда избор регионалне трговинске интеграције представља боље решење. Либерализација координисана са трговинским партнерима и међусобна размена листа концесија може донети више користи домаћим привредним субјектима од једностране либерализације. Рејвенхил наводи и две додатне економске предности преференцијалних трговинских споразума у односу на status quo стање: ширење тржишта за домаће произвођаче и повећање могућности да остваре економију обима и раст атрактивности домаће економије за потенцијалне стране инвеститоре.⁸⁵

Политички мотиви за склапање преференцијалних трговинских споразума могу бити успостављање или јачање регионалне економске сарадње, јачање поверења међу регионалним трговинским партнерима, употреба регионализма као преговарачког адута у преговорима са другим актерима, коришћење преференцијалних трговинских споразума као механизма за осигурање намераваних реформи или за задовољавање домаћих бирача. Поред тога, преференцијални трговински споразуми су једноставнији за преговарање и спровођење од мултилатералних.⁸⁶

Успостављање или јачање регионалне сарадње кроз успостављање преференцијалних трговинских споразума подразумева да ће успостављањем трговинских и ширих, економских веза доћи до јачања међусобног поверења у државама потписницима споразума, поготово ако је реч о постконфликтном подручју. Овакав став, рецимо, заступа теорија либералног мира/комерцијалног либерализма, по којој јачање економске међузависности може стимулисати друге

⁸⁵ Исто, стр. 183-184.

⁸⁶ Исто, стр. 179-181.

факторе који могу позитивно утицати на јачање поверења и одржање мира. Ова теорија је била врло заступљена у научној литератури у постхладноратовском периоду али се током последњих година суочава са бројним критикама.⁸⁷ Такође, закључивање преференцијалних трговинских споразума са мање развијеним партерским државама у суседству се некад користи као инструмент за очување сопствене безбедности. Наиме, могуће је да трговинска интеграција подстакне економски раст у мање развијеним земљама што може довести до јачања политичке стабилности и/или смањења безбедносних претњи у виду илегалних миграција, кријумчарења дроге и извоза организованог криминала или тероризма у развијене земље, чланице интеграције.⁸⁸ Вулкок (Stephen Woolcock), рецимо, наводи да је извоз политичке стабилности био један од разлога за потписивање споразума о стабилизацији и придруживању са земљама западног Балкана или споразума о придруживању са медитеранским земљама.⁸⁹

Употреба преференцијалних трговинских споразума као преговарачког адута у процесу преговора са другим заинтересованим актерима, с циљем остваривања користи за домаће привредне субјекте је још један од политичких аргумената у прилог њиховом закључивању. Постојање регионалних споразума између латиноамеричких земаља, током периода индустријализације ових земаља кроз примену увозне супституције, које је снажило њихову преговарачку позицију са спољним актерима (другим државама или транснационалним компанијама) се наводи као пример успешне употребе преференцијалних трговинских споразума као адута у преговарачком процесу.⁹⁰

⁸⁷ Видети, на пример: John Owen, How Liberalism Produces Democratic Peace, *International Security*, Vol. 19, No. 2, 1994, pp. 87-125; Havard Hegre, John R Oneal, and Bruce Russett, Trade does promote peace: New simultaneous estimates of the reciprocal effects of trade and conflict, *Journal of Peace Research* No. 47(6), 2010, pp. 763-774; Aleksandar Milošević & Miloš Hrnjaz, Exploring Serbia-Kosovo Trade Relations: Achieving Peace Through Trade Interdependence, *Ethnopolitics*, Vol. 17, No.1, 2018, pp. 95-112.

⁸⁸ Видети: John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.179.

⁸⁹ Видети: Kenneth Haydon & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, United Nation University Press, Tokyo, 2009, p.162.

⁹⁰ Видети: John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.180.

Покушај осигуравања реформи кроз закључивање преференцијалног трговинског споразума представља покушај владе да оснажи кредибилитет својих будућих реформских намера и на тај начин пошаље сигнал домаћим привредним субјектима да је промену политике реално очекивати, тј. да она неће бити предмет дебате у политичким изборним циклусима.⁹¹ Обавезе које држава преузима преференцијалним трговинским споразумом не могу бити избегнуте без жалбе других потписника споразума, а мањи број страна уговорница у односу на мултилатерални споразум гарантује пажљивији надзор над спровођењем његових одредби.⁹²

Задовољавање интереса домаћих бирача подразумева настојање да се подршка за закључивање неопходних преференцијалних трговинских споразума обезбеди задовољавањем интереса извозно оријентисаних привредних субјеката који би успоставили противтежу протекционистички настројеним интересним групама и обезбедили подршку јавности за такав подухват. На овај начин је Ф. Д. Рузвелт настојао (и успевао) да обезбеди подршку за усвајање Закона о реципрочним трговинским споразумима и преференцијалне трговинске споразуме који су из њега проистекли.⁹³

Поред овог, постоји велика вероватноћа да је једноставније испреговарати преференцијални трговински споразум од мултилатералног споразума због мањег броја заинтересованих страна у преговорима. Такође, због мањег броја потписника, чини се да је лакше обезбедити спровођење споразума услед бољег надзора и једноставнијег спровођења санкција у случају његовог кршења.⁹⁴

⁹¹ Видети: Dani Rodrik, Promises, Promises: Credible Policy Reform via Signaling, *NBER Working paper No. 2600*, National Bureau of Economic Research, 1989.

⁹² Видети: John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.180.

⁹³ Видети, на пример: Пол Кругман, *Међународна економија - теорија и политика*, Датастатус, Београд, 2009, стр. 230 или I.M.Destler, *American Trade Politics* (fourth edition), Institute for International Economics, Washington, 2005, pp. 3-37.

⁹⁴ Видети: Kenneth A. Oye, Explaining Cooperation under Anarchy: Hypotheses and Strategies, *World Politics*, No. 38(1), pp. 1-24; John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.181.

2.4. Однос интересних група према преференцијалним трговинским споразумима

Врло значајни актери у процесу креирања трговинске политике јесу групе које заступају секторске интересе. У демократским државама, владе у процесу креирања трговинске политике, поред интереса бирача, настоје да задовоље и захтеве интересних група. Интересне групе су често и најбољи канал путем кога грађани могу да искажу своје мишљење и утичу на доносиоце одлука у некој области.⁹⁵ Представници специјалних интереса могу да заступају шире или релативно уже друштвене групе.⁹⁶ Истраживање утицаја интересних група на доносиоце политичких одлука у неком сегменту одлучивања олакшава разумевање исхода политичких процеса у том пољу деловања. Под утицајем које спроводе представници заинтересованих друштвених група, Андреас Дур подразумева „способност актера да обликује одлуку у складу са својим преференцијама“.⁹⁷

Политиколошка литература обилује текстовима који се баве утицајем интересних група у процесу одлучивања. Посебан допринос анализи улоге и утицаја друштвених група су дали Баумгартнер и Лич (Frank R. Baumgartner & Beth L. Leech), који у својој књизи анализирају више од сто монографија и текстова у којима су се током претходних пет деценија различити аутори бавили утицајем интересних група на политичко одлучивање. Резултате ових истраживања су потом класификовали у три подручја: напредно подручје, подручје избегавања и подручје конфузије.⁹⁸ Напредно подручје, по њима, обухвата радове који се тичу групне мобилизације, мотивације за индивидуално учешће у интересним групама, лобирања, улоге

⁹⁵ Видети: Andreas Duer and Dirk de Bievre, The Question of Interest Group Influence, *Journal of Public Policy*, Vol. 27, No.1, 2007, p.1

⁹⁶ Под интересима ширих друштвених група, Гросман и Хелпман (Gene M. Grossman & Elhanan Helpman) мисле на интересе власника капитала, радника, група заинтересованих за очување животне средине док ужим друштвеним интересима називају интересе радника запослених у аутомобилској индустрији, узгајивача кикирикија, акционара предузећа која производе полупроводнике, итд. Видети: Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, Special Interest Groups and Economic Policy, *NBER Reporter*, Summer, 2000.

⁹⁷ Andreas Duer, Measuring Interest Group Influence in the EU: A note on Methodology, *European Union Politics* Vol. 9(4), 2008, pp. 559-576.

⁹⁸ Frank Baumgartner & Beth L. Leech, *Power Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science*, Princeton University Press, Princeton, 1998.

интересних група у процесу одлучивања о појединачним питањима (заштите животне средине при доношењу одлука везаних за енергетски развој, на пример), итд. Подручју избегавања припадају текстови који се односе на новопостављена али још увек неистражена истраживачка питања (нпр. „да ли се разликује улога интересних група када се баве питањима која су део националне агенде или онима која јој не припадају“) али и радови који се баве сложеним, још увек нерешеним проблемима („реакције група на технолошке промене“, на пример).⁹⁹ Подручје конфузије, по овим ауторима, обухвата квантитативна истраживања посвећена улози тзв. комитета за политичку акцију (PAC committee) и њиховим лобистичким активностима усмереним ка америчком Конгресу. Ова групу радова, Баумгартнер и Личова сматрају разочаравајућим јер и поред великог броја истраживања која су спроведена на сличне теме, није дошло до значајнијих научних продора. Поред анализе утицаја интересних група на политичке одлучиоце у општем смислу, велики број научних радова се бави ангажманом који интересне групе имају у формирању појединачних политика.

Посебан део богате литературе о улози интересних група у формирању специфичних политика је посвећен њиховој улози у креирању трговинске политике. По највише заступљеном, социјеталном приступу, интересне групе као рационални актери, теже задовољавању својих специфичних интереса који могу заузети неку од позиција између два пола: залагања за протекционистичку трговинску политику и промовисања слободне трговине.¹⁰⁰ Протекционистичку трговинску политику, по овом мишљењу, заступали би представници специјалних интереса чије пословање бива угрожено трговинском либерализацијом (најчешће пољопривредни произвођачи и предузећа која се суочавају са увозном конкуренцијом) док би се за слободну трговину залагале групе које заступају интересе извозно оријентисаних предузећа али и представници потрошача. Такође, у складу са Хекшер-Олиновим моделом, по Столпер-Семјуелсоновој теорему, у државама ће „власници локално доминантних

⁹⁹ Исто, стр. 12.

¹⁰⁰ Видети: Timm Betz, Trading Interests: Domestic Institutions, International Negotiations, and the Politics of Trade, *The Journal of Politics*, No. 79(4), 2017, pp. 1237-1252. и Ricardo Gamboa, *Interest Groups in Foreign Trade Negotiations: Chile, Colombia and Peru in Comparative Perspective*, SECO / WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series No.9, 2013. (приступљено 2.2.2018).

фактора производње подржавати трговинску либерализацију док ће јој се власници ретких производних фактора противити“.¹⁰¹ Насупрот овом моделу који претпоставља мобилност фактора производње између сектора, Рикардо-Винеров модел не подразумева њихову мобилност, бар не у кратком временском року.¹⁰² Пошто трговински споразуми представљају крајњи резултат трговинских преговора, преференције интересних група и институционални фактори постају одлучујући у процесу формирања трговинске политике. Институционални оквир постаје битан због могућности да саме институције нису неутралне током одлучивања већ да могу префереирати одређене типове политика. Тако се, на пример, у литератури која истражује однос институција и трговинске политике наводи да је надмоћ извршне власти у процесу одлучивања повезана са либералном трговинском политиком док се иоле значајнија улога парламентарног тела у одлучивању о мерама из ове области доводи у везу са формирањем протекционистички оријентисаних политика.¹⁰³

Бројни аутори су посебно наглашавали улогу унутрашњих социјеталних интереса у процесу формирања трговинске политике.¹⁰⁴ Везом политичких коалиција и избора мера трговинске политике се бавио Роговски (Rogowski) који је закључио да се ове коалиције формирају око производних фактора (земље, рада и капитала), подстичући урбано-руралне и класне расцепе.¹⁰⁵ Редистрибутивне последице преференцијалних трговинских споразума и улогу интересних група у процесу остваривања подршке (или противљења) за њихово закључивање су изучавали Гросман и Хелпман. Они су дошли до налаза да политичка одрживост споразума о слободној трговини превасходно зависи од интеракција владе и интересних група из

¹⁰¹ Ricardo Gamboa, *Interest Groups in Foreign Trade Negotiations: Chile, Colombia and Peru in Comparative Perspective*, p. 3, према Ann Capling & Patrick Low, *Government, Non-State Actors and Trade-Policy Making: Negotiating Preferentially or Multilaterally*, Cambridge University Press, 2010.

¹⁰² Видети: Jitendralal Borkakoti, *International Trade: Causes and Consequences*, Macmillan, Basingstoke and London, pp. 168-171.

¹⁰³ Helen V. Milner, *The Political Economy of International Trade*, *Annual Review of Political Science*, 1999 (2), pp. 91-114.

¹⁰⁴ Видети: Marc L. Busch & Edward D. Mansfield, *The Political Economy of Trade Policy*, доступно на <http://faculty.georgetown.edu/mlb66/Trade%20--%20Determinants%20of%20Policies.pdf>, p. 3-4, (приступљено 8.2.2018).

¹⁰⁵ Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*, in Jeffrey A. Frieden, David A. Lake & J. Lawrence Broz, *International Political Economy*, W. W. Norton & Company, 2010, pp.365-375.

индустријског сектора.¹⁰⁶ Трговински споразуми код којих ефекат скретања трговине (са користима по специјалне интересне групе) значајно превазилази ефекат њеног креирања ће, по њима, имати већу вероватноћу да буду закључени, уз претпоставку да ове интересне групе имају значајнији утицај од других група за притисак.

У лобирању у прилог преференцијалних трговинских споразума се највише истичу представници извозно оријентисаних предузећа који претпостављају билатералну либерализацију мултилатералном приступу јер сматрају да на овај начин могу да остваре много веће користи.¹⁰⁷ Посебно се, притом, истичу мултинационалне корпорације које настоје да остваре већи приступ тржиштима трећих земаља и да заштите своје производне ланце, уз помоћ доносилаца политичких одлука на које могу остварити битан утицај.¹⁰⁸ Буш и Менсфилд (Busch & Mansfield) сматрају да утицај индустријских интересних група на формирање трговинске политике превасходно зависи од две променљиве: тржишне концентрације неколико најзначајнијих фирми у конкретној индустрији и географске концентрације запослених у тој индустрији.¹⁰⁹ Наиме, индустрије које су концентрисане у једној или неколико блиских географских области и имају значајно тржишно учешће лакше превазилазе проблем колективне акције и остварују утицај на доносиоце одлука, што им омогућује да политичким утицајем дођу до диспропорционалних користи.

Истражујући улогу интересних група на закључивање преференцијалних трговинских споразума, Маги и Родригез-Клер (Maggi & Rodriguez-Claire) у својим радовима наглашавају осетљивост влада на притиске интересних група због могућности да дођу до ренти и значајних финансијских прилога од заинтересованих

¹⁰⁶ Gene M. Grossman & Elhanan Helpman, The Politics of Free Trade Agreements, *The American Economic Review* Vol. 85(4), 1995, pp. 667-690.

¹⁰⁷ Видети: Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2012, p.39.

¹⁰⁸ Видети: Mark S. Manger, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009.

¹⁰⁹ Видети: Marc L. Busch & Edward D. Mansfield, *The Political Economy of Trade Policy*, доступно на <http://faculty.georgetown.edu/mlb66/Trade%20--%20Determinants%20of%20Policies.pdf> (приступљено 8.2.2018).

актера.¹¹⁰ Посебно је истакнуто да ће закључивање преференцијалних трговинских споразума довести до дубље трговинске либерализације под условом да су споразуми више политички него економски мотивисани и да постоји што слободније кретање капитала између сектора.

Донекле синтетички приступ у истраживању ставова јавног мњења према трговинској политици предузимају Менсфилд и Мац (Mansfield & Mutz) у настојању да помире алтернативне налазе засноване на Хекшер-Олиновом или Рикардо-Винером моделу.¹¹¹ Они, наиме, сматрају да трговинске преференције и ставови према слободној трговини превасходно зависе од тзв. социотропских перцепција, тј. од спољнополитичких ставова испитаника (њиховог места на оси изолационизам-интервенционизам) и унутрашњег етноцентризма (тј. става према другим друштвеним групама, етничким или расним, пре свега). Ако испитаници имају позитивне ставове према различитим од себе и не залажу се за изолационистичку спољну политику, онда ће по Менсфилдовом и Мацовом налазу, имати и позитиван став према слободној трговини. У случају да важи супротно, тј. да испитаници имају негативно мишљење о припадницима других друштвених група и подржавају изолационистичку спољну политику, аутори уочавају склоност ка протекционизму у њиховим ставовима према спољној трговини.

У покушају да испита да ли су институције заиста осетљивије на притисак протекционистички оријентисаних интересних група у односу на заступнике извозних интереса), Бец (Betz) настоји да у истраживање повезаности између домаћих институција и трговинске политике, уведе и реципрочне трговинске споразуме, као један од детерминишућих фактора.¹¹² После обимне емпиријске анализе он долази до закључка да трговински споразуми могу да смање утицај протекционистички оријентисаних интересних група због лобирања специјалних

¹¹⁰ Видети: Giovanni Maggi & Andres Rodriguez-Claire, The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures, *Journal of Political Economy* 106(3), pp. 574-601. Giovanni Maggi & Andres Rodriguez-Claire, A Political-Economy Theory of Trade Agreements, *American Economic Review* 97(4), pp. 1374-1406.

¹¹¹ Видети: Edward D. Mansfield & Diana S. Mutz, Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety, *International Organization* No. 63(3), pp. 425-457.

¹¹² Видети: Timm Betz, Trading Interests: Domestic Institutions, International Negotiations, and the Politics of Trade, *The Journal of Politics* No. 79(4), 2017, pp. 1237-1252.

интереса заинтересованих за приступ тржиштима трећих земаља, што у укупном збиру доводи до великог броја царинских стопа. Смањење домаћих царинских стопа као део процеса реципрочне трговинске либерализације се може тумачити и као редукција тзв. анти-трговинских политика, чије је постојање потврда утицаја извозно оријентисаних група, чак и када нису присутне ефективније про-трговинске политике. Поред овог, Беџ насупрот Менсфилду и Милнеровој сматра да склапање трговинских споразума не мора нужно значити ослобађање владе од притиска интересних група већ управо њену повећану осетљивост на интересе одређених (протекционистички оријентисаних или извозно заинтересованих) друштвених група.

На везу домаћег и међународног нивоа у формирању политике је указао и Роберт Патнам (Robert Putnam), тврдећи да постоји њихова међусобна интеракција.¹¹³ Наиме, залажући се за примену теорије општег еквилибријума, он међународне преговоре види као игру на два нивоа, унутрашњем (домаћем) и међународном. На међународном нивоу преговарају заинтересоване стране, тежећи да дођу до коначног споразума, уз давање узајамних концесија, док на унутрашњем плану трају одвојени преговори са заинтересованим актерима (укључујући и интересне групе) од којих зависи ратификација самог споразума. Сваки договор на међународном нивоу мора да оствари подршку домаћих актера, па постоји тзв. „скуп повољних исхода“ остварен на унутрашњем нивоу, од чије ширине зависи флексибилност преговарача на међународном плану. Постизање споразума на међународном нивоу, у овом контексту, захтева преклапање „скупова повољних исхода“ међу преговарачким странама.

Имајући у виду посебну важност истраживања улоге интересних група и њиховог утицаја на домаће институције у формирању трговинске политике, бројни аутори истичу значај институционалних теорија, какве су теорија приступних тачака и теорије вето играча.¹¹⁴

¹¹³ Видети: Robert D. Putnam, *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games*, *International Organization*, Vol. 42(3), 1988, pp. 427-460.

¹¹⁴ Видети: Edward D. Mansfield, Helen V. Milner & Jon C. Pevehouse, *Vetoing Co-operation: The Impact of Veto Players on Preferential Trading Arrangements*, *British Journal of Political Science*, Vol. 37(3), 2007, pp. 403-432. Michael Aklin, Eric Arias, Emine Deniz & B. Peter Rosendorff, *Domestic Politics of Trade*

2.5. Теорија приступних тачака

Једно од битних питања којима се баве политичке науке је утицај институција на исходе у процесу одлучивања. Теорија приступних тачака (Access Point Theory) као општа теорија представља допринос овој анализи због свог настојања да објасни утицај интересних група на пристрасност одређених политика и њихову сложеност кроз број приступних тачака које су представницима специјалних интереса на располагању.

Под приступним тачкама Шон Ерлих (Sean Ehrlich) подразумева „креаторе политика код којих се може лобирати и који имају утицај у тој области политике“, а назива их тако због чињенице да „омогућавају интересним групама приступ процесу стварања политике“.¹¹⁵ У случају да дође до повећања броја приступних тачка (тј. до повећања понуде), трошкови лобирања постају нижи док смањење броја приступних тачака доводи до повећања трошкова лобирања, у складу са законом понуде и тражње. Нижи трошкови лобирања, по Ерлиху, омогућавају добро организованим интересним групама једноставнији приступ политичким одлучиоцима и већи број прилика да остваре свој утицај на њих, и на тај начин битно утичу на исходе у процесу одлучивања.¹¹⁶

Већи број приступних тачака ће створити прилику за утицај различитих специјалних интереса, што доводи до веће сложености саме политике због потребе њених креатора да задовоље бројне и различите интересе. Под сложеним политикама се подразумевају политике које имају „много додатних одредби и изузетака и које обезбеђују много детаља о спровођењу док су једноставне политике директне и мање детаљне, често са једном одредбом која се примењује на све случајеве“.¹¹⁷ Поред сложености, већи број приступних тачака може водити и до пристрасности конкретне политике, тј. до ситуације у којој одређени исходи фаворизују позицију једне

Policy, in Robert Scott & Stephen Kosslyn (eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, Wiley Online Library, 2015.

¹¹⁵ Sean Ehrlich, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, Oxford University Press, Oxford, 2011, p.6.

¹¹⁶ Видети: Исто, стр. 5-23.

¹¹⁷ Исто, стр. 17.

заинтересоване стране у односу на друге. Узроци овог стања могу бити различити, од постојања концентрисаних интереса (што је често случај са трговинском политиком) до веће расположивости средстава које нека од страна може уложити у лобирање политичких одлучиоца.¹¹⁸

Теорија приступних тачака припада тзв. новом таласу општих институционалних теорија које настоје да успоставе каузални однос између истовременог деловања више различитих институција на политичке исходе у процесима одлучивања. Овој групи теорија припадају и теорија вето играча и теорија селектората, на које се теорија приступних тачака делимично и ослања.

Теорија вето играча, чији је аутор Џорџ Цебелис (George Tsebelis), покушава да успостави везу између институционалног оквира и могућности промене постојеће политике. Цебелис наводи да је за промену владајуће политике потребно да постоји сагласност одређеног броја заинтересованих актера (вето играча) који могу бити индивидуални или колективни.¹¹⁹ У случају да постоји већи број вето играча, теже је да дође до промене политике која је „на снази“, тј. лакше је очувати *status quo*. Стабилност постојеће политике је, према овој теорији, условљена бројем и врстом заинтересованих актера чија је сагласност неопходна за било какву њену промену. Збога тога Цебелис као детерминишуће факторе истражује деловање уставно дефинисаних актера (као што су председник, једнодомна или дводомна скупштина, на пример), страначких актера (које назива страначким вето играчима) и врсту политичког система (постојање президенцијализма или парламентарног система).¹²⁰ Посебно је наглашена структура политичког система у коме је успостављена специфична „конфигурација вето играча“, која зависи од њихове улоге у систему и међусобних интеракција у процесу одлучивања.¹²¹ Сваки од заинтересованих актера има своје преференције и да би дошло до измена постојеће политике неопходно је да се њихови скупови победничких исхода (тј. исхода који одговарају преференцијама

¹¹⁸ Видети: Исто, стр. 6-7.

¹¹⁹ Видети: Џорџ Цебелис, *Вето играчи: како раде политичке институције*, Службени гласник, Београд, 2016.

¹²⁰ Уставно дефинисане актере Цебелис назива институционалним вето играчима. Видети: Исто, стр. 37.

¹²¹ Исто, стр. 20.

актера) секу, тј. да поседују неке заједничке елементе. У случају да о промени политике одлучује једна особа, постоји већа могућност да дође до промене status quo стања, што упућује на нестабилност постојеће политике. Међутим, ако је за промену постојеће политике неопходно остварити сагласност већег броја институционалних и страначких актера, позиција те политике је стабилнија и потребно је да дође до поклапања бар неких од елемената из скупова победничких исхода свих заинтересованих актера да би се промена догодила. Ако ови скупови обухватају више елемената, постоји и већа могућност за промену постојећег стања.

Друга теорија која припада групи општих институционалних теорија је теорија селектората која се везује за Буена де Мескиту (Bruce Bueno de Mesquita).¹²² Овом теоријом аутор покушава да успостави везу између понашања лидера (мотивисаних, пре свега, жељом да остану на власти), типова добара које они треба да обезбеде и политичких институција које постоје у држави.¹²³ Две кључне политичке институције које Буено де Мескита анализира су селекторат (који формално чине сви појединци који имају улогу у избору лидера) и победничка коалиција која представља „подскуп селектората довољне величине да његова подршка омогућује вођству политичку моћ над остатком селектората као и над обесправљеним члановима друштва“.¹²⁴ Победничка коалиција је свакако ужа од селектората и чине је људи чија је подршка кључна за остајање постојећих лидера на власти.

Од типа политичког система зависи врста и количина добара које је потребно да лидер обезбеди с циљем да буде поново изабран (или да остане и даље на положају). У случају демократија, када је број бирача значајан, тј. када су и селекторат и победничка коалиција велики, немогуће је обезбедити приватна добра свима, па политички лидери настоје да обезбеде јавна добра која би могли да користе сви, с циљем да задовоље потребе чланова победничке коалиције. У аутократским

¹²² Ову теорију Буено де Мескита је изнео у књизи Логика политичког опстанка. Видети: Bruce Bueno de Mesquita et al, *The Logic of Political Survival*, MIT Press, Cambridge, 2003.

¹²³ По Буену де Мескити, постоје две категорије добара: јавна (чије су карактеристике неискључивост и неривалност) и приватна добра.

¹²⁴ Исто, стр. 51.

режимима (као што су војне хунте, на пример), величина селектората може да варира али ограничен број чланова победничке коалиције омогућује политичким лидерима да њихову наклоност покушају да задобију обезбеђивањем приватних добара, као што су материјалне надокнаде, положаји у структури власти, пословне могућности, итд.

Теорија приступних тачака настоји да објасни оно у чему не успевају ни теорија вето играча ни теорија селектората, а то је да одговори на питања пристрасности одређене политике али и њене сложености. Ова теорија се не задовољава утврђивањем (не)стабилности политике (као што је случај са теоријом вето играча) или величином селектората и победничке коалиције и односом јавних према приватним добрима (што чини теорија селектората) већ покушава да утврди на који начин политички одлучиоци стварају своје преференције у вези различитих питања и какав ће облик имати закључна верзија секторске политике о којој је реч.¹²⁵

Ерлих наводи да је теорија приступних тачака најсличнија теорији вето играча због чињенице да обе сматрају да број институционалних политичких актера одлучујуће доприноси реализацији одређеног исхода у процесу доношења одлука.¹²⁶ Ипак, постоји битна разлика која се односи на усредсређивање теорије приступних тачака на стварање преференција заинтересованих актера док се теорија вето играча фокусира на исходе коначног гласања. Због тога што се бави процесом одлучивања, од формирања преференција до коначног исхода, чини се да ова теорија може пружити детаљнију слику усвојене политике.

Процес лобирања, с циљем утицања на промену политике или подржавања њеног постојећег правца има кључну улогу у формирању политичких преференција доносилаца одлука, у складу са теоријом приступних тачака. Интересне групе које лакше (и чешће) остварују приступ доносиоцима одлука у области конкретне политике имају могућност да одлучујуће утичу на њену коначну форму. По овој теорији, „институције које омогућавају више приступа ће охрабрити више лобирања, што ће померити преференције политичких одлучилаца ближе преференцијама

¹²⁵ Видети: Sean Ehrlich, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, pp.8-9.

¹²⁶ Исто, стр. 11.

интересне групе“ којој је тај приступ омогућен.¹²⁷ Ова теорија се ослања на радове Хансена (Hansen) и Вилсона (Wilson), који су установили да значајнији приступ представника специјалних интереса доносиоцима одлука, повећава утицај интересних група којима је тај приступ омогућен.¹²⁸ Пошто приступ доносиоцима одлука Ерлих посматра као „нормално добро“, на њега се примењује закон понуде и тражње, тј. повећање цене ће довести до смањења тражње и повећања понуде док би повећање понуде довело до смањења његове цене.¹²⁹ Пошто приступне тачке за лобирање представљају оскудан ресурс, постоји тржиште на коме услови понуде и тражње одређују цену лобирања.

Рационални актери ће се упустити у лобирање под условом да „очекивана корист од лобирања (C) превазилази његове трошкове (B)“, тј. ако важи:

$$B - C > 0. \quad ^{130}$$

Пошто трошак лобирања појединачног актера опада ако се повећава њихов број, тј. број приступних тачака (N), онда ће се представници интересних група упустити у процес лобирања једино ако важи:

$$B - \left(\frac{N}{2} + 1\right) * \left(\frac{k}{N}\right) > 0, \text{ тј. } B - \left(\frac{k}{2} + \frac{k}{N}\right) > 0. \quad ^{131}$$

У овој формули k/N представља трошак лобирања појединачног доносиоца одлука, док је k коефицијент ефикасности интересне групе током лобирања, а израз $\left(\frac{N}{2} + 1\right)$

¹²⁷ Исто, стр. 12.

¹²⁸ Видети: James Q. Wilson, *Bureaucracies: What Government Agencies Do and Why They Do It*, Basic Books, New York, 1989; John Mark Hansen, *Gaining Access: Congress and the Farm Lobby 1919-1981*, University of Chicago Press, Chicago, 1991.

¹²⁹ Видети: Sean Ehrlich, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, p. 28.

¹³⁰ Sean Ehrlich, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, p. 31.

¹³¹ Исто, стр. 32

представља број доносилаца одлука на које је потребно утицати да би се остварила натполовична већина потребна за доношење одговарајуће политике.¹³²

Основни налази Теорије приступних тачака, који ће бити употребљавани у раду су:

- „ако постоји већи број приступних тачака, лобирање је јефтиније,
- ако постоји већи број приступних тачака, постоји и значајније лобирање,
- ако постоји већи број приступних тачака, политика ће бити сложенија,
- ако постоји већи број приступних тачака, политика ће бити пристраснија ако једна од заинтересованих стана има предност у лобирању“.¹³³

¹³² Исто, стр. 31-35.

¹³³ Исто, стр. 51.

2.6. Однос између мултилатерализма и преференцијалних трговинских споразума

Бројност закључених преференцијалних споразума неминовно доприноси разнородним тумачењима о њиховој комплементарности са постојећим мултилатералним трговинским системом. Идеја о конкурентној либерализацији као постојећем најбољем решењу за трговинску либерализацију (због дугог застоја у мултилатералном преговарању) је теоријски често супротстављена мишљењу о суштинској некомпатибилности преференцијалних трговинских споразума са постојањем функционалног мултилатералног система међународне трговине.¹³⁴

У анализи овог односа, у теоријској литератури која се бави изучавањем међународне трговине, искристалисала су се два става. По првом, чији је кључни представник Јагдиш Багвати, регионални (преференцијални) трговински споразуми представљају препреке (*stumbling blocks*) за функционисање мултилатералног трговинског система. На другој страни, најзначајнији заступници алтернативног гледишта Лоренс Самерс (*Lawrence Summers*) и Ричард Болдвин (*Richard Baldwin*) ове споразуме сматрају градивним блоковима (*stepping stones*) у изградњи глобалног система слободне трговине.¹³⁵

Присталице става да преференцијални трговински споразуми представљају препреке за функционисање мултилатералног система слободне трговине за то наводе више разлога: ефекат скретања трговине, кршење клаузуле најповлашћеније нације (тј. принципа недискриминације), смањење благостања у земљама потписницама и непотписницама споразума, смањење или нестанак подршке, мотива

¹³⁴ Видети: Soamiely Andriamananjara, *Competitive Liberalization: Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. *US International Trade Commission Office of Economics Working Paper*. 2003, доступно на SSRN: <https://ssrn.com/abstract=405080> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.405080> (приступљено 30.1.2018).

¹³⁵ Видети: Richard Baldwin, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*, *NBER working paper No. 12545*, National Bureau for Economic Research, Washington, 2006; Lawrence Summers, *Regionalism and the World Trading System*, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City 76, no.6 (November–December), 1991, pp. 295–302.

и ресурса за мултилатерално преговарање, повећану комплексност у функционисању међународне трговине, итд.¹³⁶

Ефекат скретања трговине представља значајан проблем зато што закључењем преференцијалног трговинског споразума може доћи до скретања трговине из ефикасније државе нечланице споразума ка неефикаснијој држави чланици споразума из једноставног разлога што за увоз производа из држава нечланица важе веће царинске стопе (успостављене за треће државе) док за производе из држава чланица такве царине више не постоје. Скретање трговине, с друге стране, штети домаћим потрошачима јер су принуђени да увезене производе плаћају по већој цени у односу на претходни период што доводи до смањења благостања у земљама чланицама споразума. С друге стране, и државе које нису чланице трпе негативне последице у виду смањења нивоа општег благостања услед нестанка трговине која је постојала пре него што је држава, ранији трговински партнер, закључила нови трговински споразум.

Самим тим, склапањем преференцијалног споразума суштински долази до кршења клаузуле најповлашћеније нације јер регионални трговински споразум ствара боље трговинске услове за чланице споразума у односу на државе које нису његове чланице. Светска трговинска организација, наравно, дозвољава закључење регионалних трговинских споразума али под условима који могу бити тумачени на различите начине. По члану XXIV ГАТТ-а из 1994. је дозвољено склапање регионалног трговинског споразума под условом да просечне царинске стопе које имају државе чланице не могу бити веће од оних које су постојале пре склапања споразума. Међутим, проблем са овим условом је што се не уопште не помињу нецаринске баријере (административне и техничке мере) или правило порекла који представљају кључне препреке за савремено одвијање слободне трговине.¹³⁷ Други проблем је што овај члан предвиђа да регионални споразум обухвата највећи

¹³⁶ Видети: Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System*, OUP, New York, 2008.

¹³⁷ Видети: John Ravenhill, *Regional Trade Agreements* u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.204.

(суштински) део трговине. Управо ову одредбу користе државе потписнице споразума да заштите политички осетљиве увозно конкурентне домаће секторе.¹³⁸

Пролиферација преференцијалних трговинских споразума може довести и до смањења подршке и ресурса за преговарање на мултилатералном нивоу јер је битна већина трговинских званичника ангажована у процесу билатералних преговора или спровођењу испреговараних споразума.¹³⁹

Закључивање регионалних трговинских споразума доприноси и већој комплексности у функционисању међународне трговине због креирања тзв. мреже трговинских споразума која, по речима Багватија, подсећа на „чинију шпагета“.¹⁴⁰ Овај термин је искористио да би указао на све већу испреплетаност преференцијалних споразума због различитих прописа који се односе на правила о пореклу и бројних различитих царинских стопа. Овакво стање отежава снажавање заинтересованих актера (привредних субјеката, пре свега) и повећава им трансакционе трошкове због чињенице да су савремене државе, по правилу, потписнице бар неколико преференцијалних трговинских споразума.

С друге стране, заступници става да преференцијални трговински споразуми представљају ослонац савременом мултилатералном трговинском систему тврде да ови споразуми омогућавају једноставнији процес мултилатералног преговарања јер смањују број заинтересованих актера и олакшавају читав процес преговарања због постојања регионалних споразума у којима је постигнут одређени степен дубље интеграције.¹⁴¹ Поред тога, регионални споразуми могу да повећају конкурентност домаћих привредних субјеката и тако их припреме за глобалну конкуренцију. Посебно битан став заступа Болдвин који сматра да ће регионални трговински

¹³⁸ Исто, стр. 205

¹³⁹ Видети: Anne O. Krueger, *An Enduring Need: The Importance of Multilateralism in the 21st Century*, доступно на <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp091906a> (приступљено 30.1.2018).

¹⁴⁰ Видети: Jagdish Bhagwati, *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*, Discussion Paper Series No. 726, 1995, доступно на http://www.columbia.edu/cu/libraries/inside/working/Econ/ldpd_econ_9495_726.pdf (приступљено 30.1.2018).

¹⁴¹ Видети: John Ravenhill, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.202.

споразуми, у ствари, ширењем попут домина довести до успостављања јединствених правила за функционисање трговине.¹⁴²

Једноставније постизање мултилатералног трговинског споразума кроз преговоре мањег броја заинтересованих актера наглашава предност постојања регионалних трговинских споразума због мањег броја почетних позиција око којих је потребно преговарати, у односу на стање у коме постоји велики број држава које имају сопствене трговинске политике. Такође, претпоставља се да су државе чланице регионалног споразума већ оствариле одређени степен економске интеграције, који је вероватно дубљи од уобичајеног и обухвата теме и процедуре које нису могле да буду део агенде мултилатералних преговора због непостојања шире сагласности. Ово би, по заступницима става о компатибилности преференцијалних трговинских споразума са мултилатералним системом, знатно олакшало постизање мултилатералног договора. Међутим, чини се да је потцењена могућа нефлексибилност актера у будућим мултилатералним преговорима услед постојања тешко усаглашене почетне позиције унутар регионалних трговинских споразума, па атрактивност овог аргумента може бити донекле умањена.

Став по коме би изложеност домаћих предузећа регионалној конкуренцији подстакла њихову ширу, глобалну, конкурентност наглашава значај преференцијалних споразума као неке врсте терена на коме се домаћи привредни субјекти увежбавају пре изласка на „велику (глобалну) сцену“. Међутим, проблем са овим аргументом може да буде ситуација у којој су домаћа предузећа већ остварила позитивне ефекте економије обима или имали значајне финансијске издатке због учешћа на регионалном тржишту и немају потребу за наступом на глобалној сцени.¹⁴³

Кључни Болдвинов аргумент у прилог постојања регионалних трговинских споразума и њихових позитивних ефеката по мултилатерални систем се односи на мултилатерализацију регионализма, тј. на постојање високог степена вероватноће да

¹⁴² Richard Baldwin, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*, 29-37.

¹⁴³ Видети: John Ravenhill, *Regional Trade Agreements* у John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, p.203.

ће домино ефекат широког прихватања одредби преференцијалних споразума довести до уједначавања трговинских прописа и процедура на мултилатералном нивоу. Главну улогу у практичној примени овог става би требало да имају заинтересовани привредни субјекти који ће због намере да смање своје трансакционе трошкове у мрежи испреплетаних трговинских споразума вршити притисак на домаће владе да им омогуће што једноставнији приступ страним тржиштима. Међутим, моћ утицаја ових предузећа на владе може бити упитна и зависити од врсте преференцијалног трговинског споразума у питању и/или од утицаја супротстављених, протекционистички оријентисаних интересних група.

Посебан допринос истраживању улоге преференцијалних трговинских споразума и њиховог односа према мултилатералном приступу су, у својим радовима, дали Кришна (Pravin Krishna) и Леви (Philip Levy).¹⁴⁴ Кришна тврди да на процес формирања трговинске политике одлучујуће утичу концентрисане интересне групе (дакле, користи приступ 'нове политичке економије'). Употребљавајући modele билатералне царинске либерализације и мултилатералног смањења царинских стопа, он изводи закључак да преференцијални трговински споразуми код којих је доминантан ефекат скретања трговине имају већу шансу да у земљи остваре политичку подршку него што је случај са мултилатералним трговинским споразумима. Предузећа из држава које склапају трговински споразум настоје да добију преференцијални приступ тржиштима партнерских држава, с циљем да на њима остваре корист. Добити се остварују на рачун предузећа из партнерске земље и због ефекта скретања трговине, на рачун фирми из трећих држава које су пре склапања преференцијалног споразума биле присутне на тој територији. С друге стране, губици које имају домаће фирме, у ствари, представљају добитке за предузећа из партнерске државе. Ако је очекивана корист већа од потенцијалних губитака, заинтересоване интересне групе врше притисак на доносиоце одлука и вероватноћа за склапање трговинског споразума се повећава. У ствари, Кришна долази до налаза да ови споразуми смањују мотивацију трговинских актера да се упуштају у

¹⁴⁴ Ова два аутора у анализу односа мултилатералне трговинске либерализације и преференцијалних трговинских споразума, уводе и интересне групе,

мултилатералне трговинске преговоре, тј. да значајније присутан ефекат скретања трговине код преференцијалних трговинских споразума може учинити мултилатералну трговинску либерализацију суштински непотребном.¹⁴⁵

Филип Леви у свом раду, такође, закључује да постојање преференцијалних трговинских споразума смањује политичку подршку за мултилатералну трговинску либерализацију.¹⁴⁶ Кључни разлог је његов налаз по коме просечан трговински актер, када остварује непропорционално веће користи у односу на губитке, у случају важења билатералног споразума, губи потребу за лобирањем у прилог мултилатералне трговинске либерализације, што одлучујуће доприноси редукацији степена ангажовања доносилаца одлука на том нивоу одлучивања. Постоји већа вероватноћа, по Левију, да ће се ово догодити када међу државама-партнерима у склапању преференцијалних трговинских споразума постоји сличност у факторској расположивости, тј. постоји сличан однос капитала и рада, уз постојање наглашене незаинтересованости медијалног гласача за ова питања.¹⁴⁷ У случају примене Хекшер-Олиновог модела, по коме постоје разлике у факторској расположивости међу заинтересованим странама и по коме трговински билатерализам не доводи до додатне разноврсности производа, бирачи неће имати потребу да трговинску мултилатералну либерализацију замене преференцијалним аранжманом. Главни разлог је могућност да због билатералног споразума дође до раста цена производа, уз непостојање додатног асортимана, што би склапање преференцијалног трговинског споразума учинило мање вероватним због незадовољства медијалног гласача. С друге стране, модел у коме је релативни раст цена праћен додатном разноврсношћу производа ће допринети да медијални гласач билатералну трговинску либерализацију претпостави мултилатералном ангажовању. Опет, потребно је посебно нагласити Левијеву премису о непходности постојања индиферентног агента који суштински не преферерира мултилатералну трговинску либерализацију у односу на постојеће

¹⁴⁵ Pravin Krishna, Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach, *The Quarterly Journal of Economics*, (February 1998), pp. 227-251.

¹⁴⁶ Philip I, Levy, A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements, *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 4. (Sep., 1997), pp. 506-519.

¹⁴⁷ Исто, стр. 508.

стање.¹⁴⁸ На овај начин Леви уводи мишљење јавности у процес креирања трговинске политике, што може имати озбиљне последице по избор модела трговинске либерализације због потреба за анализом додатног фактора који најчешће има одређени степен протекционистичке инклинације.

Имајући у виду описани однос мултилатералне трговинске либерализације и преференцијалних трговинских споразума, али и утицај интересних група, (посматрано кроз призму Теорије приступних тачака), у раду се показује да је залагање Европске уније за мултилатералну трговинску либерализацију формалне природе, тј. да је реч о формалном, прокламованом мултилатерализму, а да билатерализам у трговинским односима постаје њен доминантан приступ. У стварности, преференцијални трговински споразуми у виду споразума о слободној трговини чине кључни инструмент спољнотрговинских односа ЕУ током последњих дванаест година (тј. од 2006. године). Интереси трговинских актера (представника специјалних интереса) из Уније бивају лакше задовољени у билатералним преговорима са трговинским партнерима због њене релативно велике тржишне моћи, што смањује потребу интересних група за лобирањем у прилог мултилатералне трговинске либерализације. Лисабонским уговором предвиђено јачање улоге Европског парламента и увођење редовне законодавне процедуре у пољу Заједничке трговинске политике је одлучујуће допринело увећању броја доносилаца одлука, што по Теорији приступних тачака доводи до значајнијег лобирања које, притом, постаје и јефтиније (због постојања веће „понуде“). Ово стање за последицу има и већу сложеност Заједничке трговинске политике у односу на претходни период (постојање већег броја актера-одлучилаца, јачање напетости међу њима, њихово превазилажење прописаних надлежности, итд) али и повећану пристрасност због чињенице да једна од заинтересованих страна може имати предност у лобирању код доносилаца одлука. У случају Европске уније, то су најчешће представници послодаваца који лобирају за отварање тржишта трећих земаља и протекционистички настројене интересне групе које постају суштински заинтересоване за одржавање постојећег модела регулације спољнотрговинских односа.

¹⁴⁸ Исто, стр. 509.

III Спољнотрговински модел Европске уније

3.1. Трговинска политика Европске уније: теоријски оквир

Трговинска политика Европске уније је, од Римског уговора до данас, доживела бројне промене у погледу формалних надлежности, улоге институционалних актера, различитих приступа, али и утицаја унутрашњег и спољног окружења. Међутим, суштинско разумевање ових промена је могуће остварити употребом различитих теоријских инструмената груписаних у (не нужно) компетитивне парадигме. Све обимнија литература која се бави теоријским изучавањем трговинске политике ЕУ најчешће прави разлику између реалистичке, либералне, неофункционалистичке, конструктивистичке и критичке парадигме.

3.1.1. Реалистичка парадигма

Полазећи од реалистичке теорије међународних односа и става да је основна одлика међународног система анархија систем, у којој постоји међусобна интеракција јединица „које се брину саме о себи“.¹⁴⁹ У реалистичком, а поготово у неореалистичком схватању међународних односа, под анархијом се подразумева систем који чине независне државе над којима не постоји врховна власт и у коме их сама структура међународног система приморава да максимизирају своју моћ са циљем да сачувају сопствену безбедност. У овако организованом систему, основни принцип деловања је самопомоћ, тј. ослањање на сопствене могућности да би се највећи могући степен безбедности и остварио.¹⁵⁰ Друге државе се посматрају као конкуренти, са којима је могућа сарадња под условом да унапређује „националне

¹⁴⁹ Кенет Волц, *Теорија међународне политике*, Центар за цивилно-војне односе и Alexandria press, Београд, 2008, стр. 103.

¹⁵⁰ Видети, на пример: Џон Миршајмер, *Трагедија политике великих сила* (превод измењеног и допуњеног издања), Удружење за студије САД у Србији, Београд, 2017, стр. 45-53 или Кенет Волц, *Теорија међународне политике*, стр. 123-142.

интересе и гарантује апсолутне или релативне добитке веће од оних које остварују друге стране“.¹⁵¹

Државе као рационални актери међународног система, поред очувања сопствене безбедности, могу имати и друге циљеве који су другоразредног значаја, тј. „државе могу следити ове циљеве докле год такво понашање не долази у сукоб са логиком равнотеже снага“.¹⁵² Стицање богатства, као један од мање важних циљева (сам по себи) ипак има већи значај јер веће богатство увећава материјалну основу моћи, тј. омогућава превагу над другим актерима у међународном систему.

Пошто у међународним трговинским преговорима (и у глобалном трговинском систему, уопште) Европска унија наступа као јединствени ентитет, (нео)реалистичку парадигму је могуће применити у анализи њених спољнотрговинских активности. У овом контексту, ЕУ кроз своју трговинску политику настоји да максимизира сопствене користи, пре свега економске али и друге природе. Иако се на процес креирања и спровођења ЗТП могу применити и друге аргументације (идеационе или нормативне, на пример) чини се да су економски интереси Уније били доминантни током свих шест деценија имплементације ове политике. Тежња за глобалним присуством и снажан мултилатерални ангажман Уније је, из реалистичке перспективе, представљао најбољи начин за промовисање интереса њених привредних субјеката. Мултилатерална трговинска либерализација, смањивање царинских стопа, а потом и тежња за уједначавањем процедура и стандарда су били кључни елементи њеног спољнотрговинског ангажовања до средине прве деценије 21. века. Билатерални трговински преговори постају најважније средство спољнотрговинске активности Уније после 2006. године услед јачања снаге других глобалних трговинских актера (Кине, Индије, али и растућег значаја група земаља у развоју), окретања САД билатералном регулисању својих трговинских односа али и немогућности да теме од посебног интересовања Уније постану део агенде мултилатералних преговора у Доха рунди.

¹⁵¹ Maria Garcia, From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy, *Journal of Contemporary European Research*. 9(4), p. 523.

¹⁵² Џон Миршајмер, *Трагедија политике великих сила*, стр. 80.

Трговинска стратегија „Глобална Европа“ из 2006. године је и формално означила прелазак на нови, билатерални приступ међународним трговинским односима јер су и званично, комерцијални интереси Уније постали основни критеријум за закључивање билатералних трговинских споразума. Остваривање економских интереса Уније на другим значајним тржиштима (у државама југоисточне Азије, поготово) али и нека врста такмичења са главним глобалним конкурентима (Кином и Сједињеним Америчким Државама) за трговинску премоћ доприноси, у реалистичкој парадигми, стицању апсолутних али и релативних предности (већих од оних које остварују конкуренти). У овом смислу, стратешки документ „Глобална Европа“ и трговинске стратегије које су уследиле („Трговина, раст и светска питања“ и „Трговина за све“) представљају, у великој мери, напуштање већине нормативних аспеката присутних (више у концептима него у садржини) у креирању и спровођењу ЗТП у претходном периоду и неку врсту прилагођавања на новонастале међународне и унутрашње околности.¹⁵³

3.1.2. Либерална парадигма

Либерална парадигма која се користи и у истраживању трговинске политике Европске уније своје корене има у ставовима Роберта Кохејна (Robert Keohane) и Џозефа Наја (Joseph Nye) који су у својим радовима о комплексној међузависности критиковали реалистичке теорије међународних односа, тврдећи да јачање транснационалних веза и међузависности између држава (и друштава) с једне стране, и опадање значаја војне моћи, с друге стране, суштински мења карактер међународних односа јер државе и бројни недржавни актери постају спремнији за међусобну сарадњу.¹⁵⁴ За разлику од реализма, који јасно истиче примат очувања националне безбедности, Кохејн и Нај истичу непостојање јасне хијерархије међу

¹⁵³ О реалистичкој парадигми у истраживању Заједничке трговинске политике Европске уније, више видети у Maria Garcia, From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 521-541.

¹⁵⁴ Видети: Robert E. Keohane, Joseph S. Nye Jr, *Power and Interdependence* (fourth edition), Longman, Boston, 2012.

циљевима, тј. да поготово међу индустријализованим, плуралистичким државама „употреба силе није одговарајући начин за остварење других циљева (као што су економско или еколошко благостање) који постају све важнији“, а граница између унутрашњих и спољних циљева постаје замагљена.¹⁵⁵ У том случају, објашњења функционисања међународног система која су заснована искључиво на рационалном хијерархизовању интереса и преференци постају недовољна. Идеје и норме постају суштински важне за разумевање међународних односа.

Ослањајући се на радове Кохејна и Голдстајн (Judith Goldstein), Марија Гарсија (Maria Garcia) истиче снагу погледа на свет који могу бити изражени кроз институције у које су уграђени.¹⁵⁶ Европска унија кроз своју спољну (укључујући и спољнотрговинску) политику настоји да пренесе своја правила и процедуре ван својих граница успостављајући се као „нормативна сила“.¹⁵⁷ Могућност да оствари овакав утицај јој даје њена тржишна моћ, тј. величина унутрашњег тржишта ког поседује, а коме приступ може бити условљен прихватањем норми које ЕУ промовише. Јан Манерс (Ian Manners) тако тврди да је Европска унија „нормативна сила“, која на шест начина обезбеђује ширење својих вредности и фундаменталних принципа, у које спадају демократија, поштовање људских права и соновних слобода, владавина права.¹⁵⁸ Тих шест начина су: зараза, информациона дифузија, процедурална дифузија, пренос, отворена дифузија и културни филтер.¹⁵⁹ У ствари, већ дуги низ деценија, кључни инструмент спољног деловања Европске уније је њена трговинска политика чије инструменте и користи да би остварила сопствене циљеве, кроз условљавање или путем добровољног прихватања њених основних принципа и процедура. Проблем који се, међутим, може појавити је првенствено залагање за испуњавање циљева Уније као „нормативне силе“ на штрб остваривања неких других интереса (чисто комерцијалних, на пример),

¹⁵⁵ Исто, стр. 23.

¹⁵⁶ Maria Garcia, From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy, *Journal of Contemporary European Research*. Vol. 9, No. 4, p.525.

¹⁵⁷ Видети: Sophie Meunier & Kalypso Nicolaidis, *The European Union as a Trade Power*, http://aei.pitt.edu/3307/1/Meunier_Nicolaidis_EUSA_2005-1.pdf (приступљено 28.1.2018).

¹⁵⁸ Ian Manners, Normative Power Europe: A Contradiction in Terms, *Journal of Common Market Studies*, No. 40(2), pp. 235-258.

¹⁵⁹ Исто, стр. 244-245.

Дуго времена је трговински мултилатерализам био полуга за ширење утицаја Европске уније кроз залагање за трговинску либерализацију која је пратила комплетирање јединственог тржишта на унутрашњем плану. Поред сталног залагања за смањење царина и великог броја нецаринских баријера у претходним мултилатералним рундама, ЕУ се на почетку Доха рунде посебно истакла кроз истицање значаја везе либерализације трговине са унапређењем јавног здравља кроз залагање за либерализацију трговинских аспеката права интелектуалне својине да би се омогућио једноставнији увоз генеричких лекова за третирање различитих болести (сиде, на пример).¹⁶⁰

Иако је сматрана шампионом мултилатерализма, током последње деценије ЕУ обезбеђује своје глобално присуство првенствено кроз склапање споразума о слободној трговини. Закључивањем „нове генерације“ споразума о слободној трговини, Европска унија и остварење првенствено комерцијалних циљева (либерализације трговине и стварања нових радних места) све чешће условљава прихватањем клаузула о поштовању људских права и слобода, демократије, владавине права, итд. То је, рецимо био случај са трговинским споразумима са земљама Латинске Америке, Мексиком, Перуом и Колумбијом, на пример.

Такође, Лисабонским споразумом је Заједничка трговинска политика ЕУ и формално постала део наслова „Спољна политика Уније“ што може распламсати дебату о хијерархији циљева ове секторске политике, тј. о томе да ли трговинска политика примарно служи за остваривање комерцијалних и економских или ширих, спољнополитичких циљева Уније.¹⁶¹

3.1.3. Неофункционалистичка парадигма

Неофункционалистичка парадигма се у највећој мери ослања на неке од ранијих радова познатих неофункционалиста који су сматрали да ће развој економске интеграције у појединим секторима, захваљујући ефекту преливања, довести до

¹⁶⁰ Видети: Sophie Meunier & Kalypso Nicolaidis, *The European Union as a Trade Power*, p. 28.

¹⁶¹ Више видети у одељку који се односи на промене Заједничке трговинске политике, настале усвајањем Лисабонског споразума

јачања веза између земаља и снажења интересних група које имају корист од њих.¹⁶² Ове групе ће потом вршити притисак на своје владе да наставе са даљим повезивањем, што би за последицу требало да има ширење и продубљивање постојећег облика интеграције. Значај овог приступа је битно опао после 1960-их година и кризе „празне столице“ (која је донекле паралисала институције Европске економске заједнице), да би током последње све деценије почео да добија на важности кроз тзв. нео-нео-функционализам.¹⁶³

Савремени аутори обнављају интерес за неофункционалистичку перспективу, уз Шмитеров став да „ниједна теорија неће моћи да објасни динамику и предвиди исходе“ укупних процеса регионалних интеграција (посебно Европске уније).¹⁶⁴ Ипак, постоје разлике међу приступима, па ревидирани неофункционализам, по Ниману (Arne Niemann), најбоље може да објасни еволуцију Заједничке трговинске политике Европске уније.¹⁶⁵ По њему, спољни фактори не представљају суштинске узроке развоја ове секторске политике. Унутрашњи разлози, у које спадају притисак проширења (ефекат функционалног преливања), ефекти социјалног и усмереног преливања и апсорбовање супротстављених снага, доминантно су утицали на ширење надлежности и институционалне промене у области Заједничке трговинске политике које су настале Уговором из Лисабона. Притисак проширења се превасходно односи на претпостављене проблеме у одлучивању са којима би се Европска унија са већим бројем чланица неминовно суочила. Због тога су комунитарни метод и одступање од једногласног одлучивања (сем у тачно одређеним

¹⁶² Видети: Karl W. Deutsch et al, *Political Community and the North Atlantic Area*, Princeton University Press, Princeton, 1957; Ernst B. Haas, *The Uniting of Europe, Political, Social, and Economic Forces 1950-1957*, University of Notre Dame Press, Notre Dame (In), 1958; Ernst B. Haas, International Integration: The European and the Universal Process, *International Organization*, Vol. 15(3), 1961, pp. 366-392.

¹⁶³ Сам Ернст Хас је овај приступ назвао „застаревајућим“. Видети: Ernst B. Haas, Turbulent Fields and the Theory of Regional Integration, *International Organization*, Vol. 30(2), 1976, pp.173-212.

¹⁶⁴ Philippe C. Schmitter, *Neo-neo-functionalism*, доступно на <https://www.eui.eu/Documents/DepartmentsCentres/SPS/Profiles/Schmitter/NeoNeoFunctionalismRev.pdf>, p. 39. (приступљено 9.2.2018). Видети и: Alec Stone Sweet & Wayne Sandholtz, European Integration and Supranational Governance, *Yale Law School Faculty Scholarship Series*, Paper 87, 1997; Alec Stone Sweet, Neofunctionalism and Supranational Governance, *Yale Law School Faculty Scholarship Series*, Paper 4628, 2012.

¹⁶⁵ Arne Niemann, EU External Trade and the Treaty of Lisbon: A Revised Neofunctionalist Approach, *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 9(4), pp. 633-658.

случајевима) у овој области постали рационални пут за превазилажење очекиваних препрека, што је било потпуно у духу циљева Декларације о будућности Европске уније, усвојене на састанку Европског савета у Лаекену, 2001. године.¹⁶⁶

Социјално преливање, по Ниману, обухвата различите форме: социјализацију, делиберацију и процесе учења који су битно допринели проширивању искључивих надлежности Уније и јачању улоге Европског парламента у процесу одлучивања.¹⁶⁷ Социјализација представника различитих нивоа одлучивања (са наднационалног нивоа и из држава чланица), присутних на Конвенцији о будућности Европске уније¹⁶⁸ и делиберативни приступ су довели до остваривања консензуса о реформама Заједничке трговинске политике који није успео да буде нарушен ни на међувладиним конференцијама одржаним 2003. и 2007. године. Принцип усмереног преливања се односи на контролисање процеса расправе о променама Заједничке трговинске политике, које су спроводили представници Европске комисије и Европског парламента, захваљујући, пре свега, свом институционалном памћењу али и примату међу члановима председништва Конвенције. Иако нацрт Уговора о уставу није усвојен на референдумима одржаним у Француској и Холандији, његови делови који се односе на реформе ЗТП су остали, готово неизмењени, и у Уговору из Лисабона. Ниман стога и сматра да је преузимање делова о ЗТП из Уговора о уставу као почетног текста за расправљање на међувладиној конференцији из 2007. године (око кога је био успостављен снажан политички консензус) суштински онемогућило заинтересоване стране које су имале супротне ставове да дођу до изражаја. Због свега овог, ревидирани неофункционализам, по заступницима ове парадигме представља бољи оквир за

¹⁶⁶ Неки од важних циљева наведених у овом документу су повећање демократичности, транспарентности и ефикасности Уније, уз залагање за поједностављивање законодавних инструмената Уније. Видети: European Council, *Laeken Declaration on the Future of the European Union*, 2001, доступно на https://www.cvce.eu/content/publication/2002/9/26/a76801d5-4bf0-4483-9000-e6df94b07a55/publishable_en.pdf (приступљено 9.2.2018).

¹⁶⁷ Arne Niemann, EU External Trade and the Treaty of Lisbon: A Revised Neofunctionalist Approach, *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 9(4), pp. 647-649.

¹⁶⁸ Конвенција о будућности Европске уније (позната и као Европска конвенција) је одржавана у периоду 2001-2003. године, са циљем да припреми нацрт Уговора о уставу за Европу. Детаљније о Конвенцији, видети: <http://european-convention.europa.eu/EN/bienvenue/bienvenue2352.html?lang=EN> (приступљено 9.2.2018).

разумевање реформи Заједничке трговинске политике Европске уније од алтернативних приступа.¹⁶⁹

3.1.4. Социјално-конструктивистичка парадигма

Конструктивистички приступ изучавању ЗТП Европске уније је новијег датума и заснива се, пре свега, на радовима Габријела Силес-Бругеа (Gabriel Siles-Brugge).¹⁷⁰ Он, наиме, тврди да рационалистички приступ трговинској политици не може да објасни имплементацију либералних трговинских политика због постојања проблема колективне акције, тј. због веће вероватноће да ће се мање, концентрисане, протекционистички оријентисане интересне групе пре мобилизовати и остварити утицај на доносиоце политичких одлука од дифузно распоређеног великог броја појединаца који могу имати користи од имплементације либералних политика.¹⁷¹ Због тога и избор преференцијалних трговинских споразума може изгледати као боље решење од мултилатералног приступа због могућности остваривања бољих позиција за Унију у преговорима са партнерима мање економске моћи и веће потребе за остварењем приступа тржишту Уније. У овом случају је посебно битан глас сектора привреде који се такмиче са увозницима и теже да, кроз остваривање притиска на политичке одлучиоце, што више ограниче улаз у грану.¹⁷² Имајући ово у виду, Силес-Бруге сматра да класични приступи разумевања Заједничке трговинске политике не могу да објасне закључивање неких од новијих споразума о слободној трговини, какав је Споразум о слободној трговини ЕУ и Републике Кореје, на пример. Овде су, рецимо, интереси увозно компетитивних грана (каква је

¹⁶⁹ Видети: Arne Niemann, EU External Trade and the Treaty of Lisbon: A Revised Neofunctionalist Approach, *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 9(4), pp. 6452-653.

¹⁷⁰ О социјално-конструктивистичкој парадигми у изучавању Заједничке трговинске политике Европске уније, видети: Gabriel Siles-Brugge, The Power of Economic Ideas: A Constructivist Political Economy of EU Trade Policy, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 597-617. Gabriel Siles-Brugge, *Constructing EU Trade Policy: A Global Idea of Europe*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2014.

¹⁷¹ Видети: Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups* (XXth edition), Harvard University Press, Cambridge, 2002.

¹⁷² Видети, на пример: Gabriel Siles-Brugge, The Power of Economic Ideas: A Constructivist Political Economy of EU Trade Policy, p. 599.

аутомобилска индустрија) стављени у други план у односу на интересе услужног сектора који се свесрдно залагао за либерализацију трговине индустријским производима.

Оваква анализа, по Силес-Бругеу, захтева примену социјално-конструктивистичког приступа који наглашава значај идеја и социјално конструисане реалности у објашњењу функционисања ЗТП. Кључни појмови овог приступа јесу „дискурс о глобализацији“, разлика између комуникативног (јавног) и координативног (приватног) дискурса али и улога политичких одлучиоца у Директорату за трговину. Наиме, Силес-Бруге сматра да је у спровођењу одређеног модела спољнотрговинске политике (у овом случају неолибералног) одлучујуће важан поглед на свет доносиоца одлука који имају способност да наметну јавни дискурс, чак иако су приватно (у координативном дискурсу) другачијих ставова. Стога и истиче неолиберални уклон запослених у Генералном директорату за трговину који, и поред економске кризе из 2008. године, настављају са спровођењем офанзивног стратешког трговинског документа „Глобална Европа“, настављајући да легитимишу сет идеја о слободној трговини у свом јавном деловању, чак иако не интернализују сасвим све његове конститутивне елементе. У јавном дискурсу наметнута неопходност за офанзивним деловањем на тржиштима трећих, брзорастућих држава је смањила могућност утицаја протекционистички оријентисаних интересних група и оснажила интересе извозно оријентисаних сектора привреде.

3.1.5. Критички приступ

Критичка перспектива, у највећој мери, представља критику традиционалних схватања Заједничке трговинске политике ЕУ, анализирајући је из различитих теоријских углова. Тако, на пример, Бејли и Босуи (David Bailey, Fabienne Bossuyt) критикују ЗТП ЕУ наступајући са позиције критичке друштвене теорије.¹⁷³ Они

¹⁷³ David Bailey, Fabienne Bossuyt, The European Union as a Conveniently-conflicted Counter-hegemon through Trade, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 560-577.

настоје да реконцептуализују разумевање спољнотрговинске политике Уније тврдећи да уместо да буде „сила добра“, она постаје „место доминације“ кроз три механизма: експанциони тржишни механизам, схватање мете експанзије као „другог“ и деполитизовање експанзионе доминације.¹⁷⁴

Доминација тржишног механизма у унутрашњим оквирима постаје, по овом схватању, извор оријентације ка даљој тржишној експанзији и притиска на треће земље са којима Европска унија преговара о склапању трговинских споразума. Постојање опадајуће профитне стопе (услед повећане акумулације капитала и постојања тржишне конкуренције) и тежња за стварањем нових пословних прилика представља извор притиска ка освајању нових територија, тј. у овом контексту ка склапању трговинских споразума који би омогућили што бржи и безусловнији приступ тржиштима трећих земаља. Наступајући на тим тржиштима, Европска унија настоји да прошири утицај својих норми и процедура, тј. да „репродукује дискурс и културу која експанзиону доминацију представља као нормалну и природну, која поседује супериорне квалитете 'метрополе' и/или корисне за циљну ('другу') популацију.“¹⁷⁵

Ослањајући се на постколонијалну литературу, Бејли и Босуи критикују Европску унију као „нормативну силу“ сматрајући да се понаша као беневољентна колонијална сила која настоји да побољша положај колонизованих региона кроз ширење сопствених норми и процедура у настојању да почну више да наликују „метрополи“. Механизам деполитизације експанзионе доминације подразумева тежњу за ограничењем учешћа грађана у одлучивању, што је у потпуној сагласности са функционисањем Заједничке трговинске политике и улоге тржишно-оријентисаног Директората за трговину у њеном формирању.¹⁷⁶ Трговинска стратегија „Глобална Европа“ и закључивање споразума о слободној трговини „нове генерације“ одсликава доминацију пословних, про-либерализацијски оријентисаних, извозних интереса који имају доминантан утицај на доносиоце одлука у Европској комисији, док су интереси других заинтересованих актера (увозно-компетитивних

¹⁷⁴ Исто, стр. 563-565.

¹⁷⁵ Исто, стр. 564.

¹⁷⁶ Видети: Исто, стр. 569-572.

сектора, невладиних организација које се баве правима радника, итд) присутни у много мањој мери.¹⁷⁷

Још један приступ, критички оријентисан према традиционалном реалистичком схватању Заједничке трговинске политике Европске уније долази из синтезе нео-грамшијевске перспективе и угла глобалне политичке екологије. Луси Форд (Lucy Ford) сматра да је за правилно разумевање ове секторске политике потребно имати холистички и интердисциплинарни приступ наглашавајући да конвенционална анализа занемарује односе моћи, социјалну правду али и критеријум одрживости.¹⁷⁸ Она, наиме, тврди да је потребно преиспитивање тежишних тачака конвенционалне економске мисли, преокупацију економским растом и трговинском либерализацијом, на којима почивају „традиционални модели глобалног трговноског управљања, институционализовани у Светској трговинској организацији и Трговинској политици Европске уније“.¹⁷⁹ Због тога је у анализу политике потребно укључити и еколошко-економску перспективу јер би једино на тај начин било могуће остварити глобално социјално праведно и одрживо друштво.

Очигледна бројност различитих теоријских парадигми и перспектива свакако доприноси бољем разумевању Заједничке трговинске политике Европске уније али, такође, указује на проблем међусобног неразумевања и непостојања дијалога међу постојећим парадигмама. Имајући на уму Шмитеров став о немогућности једне од парадигми да самостално објасни еволуцију европских интеграција, чини се да би за правилно тумачење функционисања ЗТП ипак било потребно приступити јој из перспективе једне синтетичке парадигме која би се, поред преференци рационалних актера и исхода њиховог деловања, бавила и специфичним моделом њихове институционалне организације (укључујући и његову еволуцију) али и идејама које детерминишу поступање кључних актера у систему.

¹⁷⁷ Видети: Pia Eberhardt & Dharmendra Kumar, *Trade Invaders: How Big Business is Driving the EU-India Free Trade Negotiations*, Corporate Europe Observatory, Brussels & India FDI Watch, Delhi, 2010.

¹⁷⁸ Видети: Lucy Ford, EU Trade Governance and Policy, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 578-596.

¹⁷⁹ Исто, стр. 584.

3.2. Правни и институционални оквир функционисања Заједничке трговинске политике Европске уније

3.2.1. Правни оквир за регулисање Заједничке трговинске политике Европске уније

У периоду пре усвајања Лисабонског споразума, члан 133 Уговора о Европској заједници је био основни правни извор за регулисање Заједничке трговинске политике.¹⁸⁰ Кључни институционални актери су били Европска комисија и Савет док је Европски парламент имао малу или готово никакву улогу у процесу креирања и имплементације Заједничке трговинске политике. Када је реч о преговорима о закључивању билатералних или мултилатералних трговинских споразума, Комисија има право да Савету упути предлог преговарачких позиција Европске уније (раније Европске заједнице) које је могао да их прихвати, допуни или одбије. Тек је ауторизовање трговинских преговора од стране Савета означавало њихов прави почетак. Комисија је, у име Уније, водила преговоре уз сталне консултације са представницима држава чланица, окупљеним у Комитету 133 (раније Комитет 113).¹⁸¹ Овај комитет је требало да надзире Комисију током преговора и поведе рачуна да Комисија ни у једном тренутку не одступи од преговарачких смерница које је усвојио Савет. Испреговарани споразум је, на предлог Комисије, такође морао да прихвати Савет. У случају да је споразум садржао елементе који нису припадали пољима искључиве надлежности Уније (тј. ако је постојала мешовита надлежност Уније и држава чланица), за његово усвајање је, поред пристанка Савета, била потребна и ратификација националних парламената у свим државама чланицама, у складу са за то предвиђеним процедурама.¹⁸²

¹⁸⁰ Члан 133 Уговора о европској заједници (ранији члан 113 Уговора из Мастрихта и члан 113 Уговора из Рима) је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12002E133:EN:HTML> (приступљено 19.1.2018).

¹⁸¹ Комитет је назван по члану Уговора који садржи одредбе о функционисању Заједничке трговинске политике

¹⁸² У посматраном периоду, то су биле области услуга, трговинских аспеката права интелектуалне својине, страних инвестиција, итд.

У области заштите трговине (антидампинга, антисубвенционе политике и заштитних мера, на пример) су биле предвиђене процесне радње у складу са предлисабонским системом комитологије, уз искључиву могућност Савета да пренесе део сопствених овлашћења на Комисију при доношењу одлука из области Заједничке трговинске политике.

На овај начин омеђена Заједничка трговинска политика Уније се, по мишљењу једног броја аутора, суштински кретала између технократске ефикасности и недостатка демократског легитимитета.¹⁸³ По тврдњи Џенифер Хилман (Jennifer Hillman) и Дејвида Клејмана (David Kleimann), „трговинска политика је, у великој мери, остављена у надлежности 1) каријерних трговинских званичника у Европској комисији, обично заговорника слободне трговине, са slabим везама са бирачима, без политичких брига и 2) министара из држава чланица задужених за економска питања, кроз њихово колективно учествовање у Савету“.¹⁸⁴

Измене до којих је дошло усвајањем Уговора из Лисабона су знатно реформисале правни оквир за функционисање Заједничке трговинске политике. Проширене су надлежности Европске уније, оснажена је улога Европског парламента и измењена институционална структура задужена за одлучивање о билатералним и мултилатералним трговинским преговорима и заштитним трговинским мерама. Поред овог, дошло је до промене у правно-институционалном оквиру за имплементацију Заједничке трговинске политике, а сама ЗТП је и у формалном погледу постала део политике спољног деловања Уније.

Чланови 206 и 207 Уговора о функционисању Европске уније представљају кључне изворе правног регулисања Заједничке трговинске политике Европске уније. Члан 206, по коме:

¹⁸³ Видети: Stephen Woolcock, Trade Policy: From Uruguay to Doha and Beyond, in Helen Wallace & William Wallace (Eds.), *Policy Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, 2005, pp. 377-398. Такође, видети: Vivien A. Schmidt, *The Eurozone's Crisis of Democratic Legitimacy: Can the EU Rebuild Public Trust and Support for European Economic Integration?*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2015.

¹⁸⁴ Jennifer Hillman & David Kleimann, *Trading Places: The New Dynamics of EU Trade Policy Under the Treaty of Lisbon*, Economic Policy Paper, German Marshall Fund, Washington D.C, 2010, p.3.

“Успостављањем царинске уније (...) Унија доприноси, у заједничком интересу, складном развоју светске трговине, постепеном укидању ограничења у међународној трговини и директним страним инвестицијама, као и смањењу царинских и других баријера”

садржи основне принципе ове секторске политике, међу којима се посебно истиче залагање за суштинску либерализацију међународне трговине (кроз смањење царинских и других, тј. нецаринских баријера) и страних директних инвестиција.¹⁸⁵

Члан 207, у суштини најважнији правни извор ЗТП, одређује поље искључиве надлежности Европске уније, прописује институционални оквир за вођење преговора о закључивању трговинских споразума са потенцијалним трговинским партнерима (у складу са чланом 218 УФЕУ), одређује редовну законодавну процедуру као носећи правни поступак у процесу одлучивања у области ЗТП и прописује начин одлучивања у Савету при закључивању трговинских споразума.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Члан 206 Уговора о функционисању Европске уније.

¹⁸⁶ Члан 207 Уговора о функционисању Европске уније: „1. Заједничка трговинска политика почива на јединственим начелима, нарочито у погледу промена царинских стопа, закључивања споразума о царинским тарифама и трговини који се односе на трговину робом и услугама, и комерцијалне аспекте интелектуалне својине, директне стране инвестиције, остварење јединствених мера либерализације, политику извоза, и мере за заштиту трговине, као што су мере које треба предузети у случају дампинга или субвенција. Заједничка трговинска политика Уније води се у оквиру начела и циљева деловања Уније на спољном плану. 2. Европски парламент и Савет регулативама, донесеним у складу са редовним законодавним поступком, утврђују мере којима се одређује оквир за спровођење заједничке трговинске политике. 3. Уколико са једном или више трећих земаља или међународних организација треба преговарати о споразуму или закључити споразум, примењује се члан 218, поштујући при том посебне одредбе овог члана. Комисија даје препоруке Савету, који је овлашћује да започне потребне преговоре. Савет и Комисија одговорни су да обезбеде да су споразуми утврђени преговорима сагласни са унутрашњим политикама и правилима Уније. Комисија води те преговоре уз саветовање са посебним комитетом који Савет именује како би помогао Комисији у обављању тог задатка у оквиру смерница које јој Савет буде дао. Комисија о току преговора редовно извештава посебни комитет и Европски парламент. 4. О преговорима и закључивању споразума из става 3, Савет одлучује квалификованом већином. О вођењу преговора и закључивању споразума у области трговине услугама и комерцијалних аспеката интелектуалне својине, као и директних страних инвестиција, Савет одлучује једногласно ако такви споразуми садрже одредбе које налажу једногласност за доношење унутрашњих правила. Савет једногласно одлучује о преговорима и закључењу споразума: (а) у области трговине културним и аудио-визуелним услугама, уколико постоји опасност да би ти споразуми могли довести у питање културну и језичку различитост Уније; (б) у области трговине социјалним, образовним и здравственим услугама, када постоји опасност да би ти споразуми могли озбиљно пореметити уређење тих услуга на националном нивоу и довести у питање одговорност држава чланица за њихово пружање. 5. На преговоре и закључење међународних споразума у области саобраћаја примењују се одредбе Главе VI Дела трећег и члана 218. 6. Вршење надлежности додељених овим чланом у области заједничке трговинске политике не утиче на разграничење надлежности између Уније и држава чланица и не доводи до усклађивања одредаба закона и других прописа држава чланица ако уговори искључују такво усклађивање.“ Извор: Уговор о

Поред тога, чланом 218 Уговора је прописан поступак преговора о закључивању споразума Европске уније са трећим државама или међународним организацијама, а дефинисане су и улоге које кључни институционални актери имају у њима.¹⁸⁷ Овај поступак се примењује и у преговорима о закључивању билатералних и мултилатералних трговинских споразума Европске уније.

Чланови 290 и 291 овог уговора прописују процедуру делегирања, тј. преноса овлашћења Европског парламента и Савета на Европску комисију у случају потребе за доношењем одлуке о измени или допуни несуштинских елемената неког законодавног акта или неопходности његове једнообразне имплементације на територији Европске уније. Ове процедуре се најчешће користе при доношењу мера у области заштите трговине.

Чланом 294 Уговора о функционисању Европске уније је предвиђена редовна законодавна процедура (ранија процедура саодлучивања) као процедура за одлучивање у области Заједничке трговинске политике. Ова чињеница представља битну промену у односу на претходни период када је Европски парламент у ретким приликама имао прилику да искаже свој став у вези законодавне агенде у овој области.¹⁸⁸

3.2.2. Развој надлежности Европске уније у области Заједничке трговинске политике

3.2.2.1. Развој надлежности Заједничке трговинске политике пре усвајања Уговора из Лисабона

Формална надлежност наднационалних институција ЕЕЗ/ЕУ над пољем спољнотрговинске политике своје корене има још у Уговору из Рима из 1957. године. Овим споразумом су постављени основи Заједничке трговинске политике, и од тада

функционисању Европске уније, доступан на http://www.azzk.me/1/doc/Ugovor_o_funkcionisanju_EU.pdf (приступљено 28.1.2018). О функционисању институција Европске уније, видети: Маја Ковачевић, *Господари европске интеграције*, Универзитет у Београду – Факултет политичких наука, Београд, 2016.

¹⁸⁷ Члан 218 Уговора о функционисању Европске уније

¹⁸⁸ Члан 294 Уговора о функционисању Европске уније

је за трговину робама предвиђена надлежност бриселских институција. Трговина услугама, трговински аспекти права интелектуалне својине, јавне набавке и стране директне инвестиције су чиниле поље подељених (мешовитих) надлежности Европских заједница и држава чланица. Успостављањем царинске уније, 1968. године, продубљен је процес бриселизације спољнотрговинске политике кроз успостављање заједничких царинских стопа (на трговину робама) према трећим земљама. Комунитарни метод је постао основни метод доношења одлука у овој области, уз релативно јасну поделу надлежности између Европске комисије, Савета и Европског парламента чија је активност у овој области до усвајања Уговора из Лисабона била изузетно ограничена.

У предлисабонском периоду, у области спољнотрговинске политике је била присутна врло запажена активност Суда правде Европских заједница.¹⁸⁹ Ова институција је својим деловањем значајно допринела утврђивању тачних надлежности Европске заједнице али и ширењу обима, често нејасних, надлежности њене Заједничке трговинске политике. У својим мишљењима 1/75 и 1/78, Суд је утврдио да Европска заједница (а не државе чланице) поседује искључиву надлежност за закључивање међународних споразума из области спољнотрговинске политике и да је Заједничку трговинску политику потребно динамички интерпретирати имајући на уму развој међународне трговине али и водећи рачуна о обиму њених надлежности и финансијском доприносу држава чланица.¹⁹⁰

Пошто је Уругвајска рунда мултилатералних трговинских преговора, поред споразума о трговини робама (ГАТТ 1994) обухватила и мултилатералне споразуме о услугама (ГАТС) и трговинским аспектима права интелектуалне својине (ТРИПС), поново је постављено питање искључиве надлежности Европске уније у области спољнотрговинске политике. После детаљне анализе ових споразума, у свом мишљењу 1/94 од 15. новембра 1994. године, Суд правде ЕЗ је закључио да једино

¹⁸⁹ Усвајањем Лисабонског уговора, суду је промењено име, у Суд правде Европске уније. Често се назива и Европским судом правде.

¹⁹⁰ Мишљење ЕСП 1/75, 11. новембар 1975, ECR 1355, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61975CV0001>; Мишљење ЕСП 1/78, 4. октобар 1979, ECR 2871, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61978CV0001> (приступљено 19.1.2018).

споразуми који се односе на трговину робама спадају у искључиву надлежност ЕУ, док у областима којима се баве ГАТС и ТРИПС постоји мешовита надлежност Европске уније и њених држава чланица.¹⁹¹

Суочена са динамичним карактером међународне трговине и развојем њеног мултилатералног регулисања, а имајући у виду постојећа уговорна ограничења сопствених надлежности, ЕУ је Уговорима из Амстердама и Нице (1997. и 2001. године, респективно) успела да поље мешовите надлежности ЗТП прошири и на услуге и трговинске аспекте права интелектуалне својине. Изузетке од новоусвојених правила су представљале трговина културним и аудио-визуелним услугама, образовне, социјалне и услуге које се тичу јавног здравља.¹⁹²

3.2.2.2. Развој надлежности Заједничке трговинске политике предвиђен Уговором из Лисабона

У складу са чланом 3(1) Уговора о функционисању Европске уније, Унија има искључиву надлежност у области Заједничке трговинске политике, што подразумева да државе чланице не могу закључивати међународне споразуме са трећим државама или међународним организацијама у областима које обухвата ова политика.¹⁹³ Уз то, државе чланице не могу да доносе правно обавезујуће акте који се тичу области које припадају Заједничкој трговинској политици Уније. Приметно је да овај члан не предвиђа искључиву надлежност за трговину робама већ говори о Заједничкој трговинској политици Уније у целини. Ипак, члан 207(6) овог Уговора наглашава да вршење надлежности у овој области не утиче на „разграничење надлежности између Уније и држава чланица и неће водити хармонизацији законодавства или

¹⁹¹ Мишљење ЕСП 1/94, 15. новембар 1994, ECR I-5267, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516493985916&uri=CELEX:61994CV0001> (приступљено 19.1.2018).

¹⁹² Уговор из Амстердама је доступан на http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.1997.340.01.0001.01.ENG&toc=OJ:C:1997:340:TOC; Уговор из Нице је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12001C%2FTXT> (приступљено 19.1.2018).

¹⁹³ Члан 3(1) Уговора о функционисању Европске уније у коме су дефинисане поља искључиве надлежности Уније, доступан на <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-the-functioning-of-the-european-union-and-comments/part-1-principles/title-i-categories-and-areas-of-union-competence/145-article-3.html> (приступљено 23.1.2018)

регулаторних одредби држава чланица, ако Уговори искључују такву хармонизацију“.¹⁹⁴ Дакле, и у овој области је у Уговору и даље наглашено поштовање принципа преноса надлежности, које је исказано у члановима 4 и 5 Уговора о функционисању Европске уније.

Лисабонским уговором је проширен опсег искључивих надлежности Европске уније и Европски парламент је, уз Савет, постао саодлучилац у процесу доношења одлука о бројним аспектима спољнотрговинске политике Европске уније. Поље деловања ЗТП је, поред трговине робама, проширено и на услуге, стране директне инвестиције и трговинске аспекте права интелектуалне својине, које су раније потпадале под мешовите надлежности ЕУ и држава чланица.¹⁹⁵ Редовна законодавна процедура (ordinary legislative procedure – OLP) је постала кључна легислативна процедура за доношење одлука у овој области.¹⁹⁶

Поред овог, чланом 207(1) Уговора о функционисању Европске уније је предвиђено да ће заједничка трговинска политика бити утемељена на „јединственим принципима, посебно у погледу промена царинских стопа, ..., постизања јединствености у мерама либерализације, извозне политике и мерама заштите трговине, као оне што су оне које треба предузети у случају дампинга или субвенција“.¹⁹⁷ Овим чланом је потврђена искључива надлежност Уније у преговарању и закључивању међународних трговинских споразума са трећим земљама и међународним организацијама али и надлежност институција ЕУ (Европског парламента и Савета) у доношењу одлука које су потребне за

¹⁹⁴ Члан 207(6) Уговора о функционисању Европске уније, доступан на <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-the-functioning-of-the-european-union-and-comments/part-5-external-action-by-the-union/title-2-common-commercial-policy/495-article-207.html> (приступљено 23.1.2018)

¹⁹⁵ Под трговином услугама се подразумевају четири типа услуга наведених у члану 1(2) Општег споразума о трговини услугама (ГАТС), који је доступан на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (приступљено 23.1.2018). Под трговином правима интелектуалне својине подразумевају се права која су одређена у секцијама 1-7 другог дела Споразума о трговинским аспектима права интелектуалне својине (ТРИПС), доступном на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf (приступљено 23.1.2018).

¹⁹⁶ Редовна законодавна процедура је раније називана процедуром саодлучивања. Детаљније о њој видети на: European Parliament, *Ordinary legislative procedure*, http://www.europarl.europa.eu/external/html/legislativeprocedure/default_en.htm (приступљено 19.1.2018)

¹⁹⁷ Члан 207(1) Уговора о функционисању Европске уније, доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (приступљено 22.1.2018).

имплементацију Заједничке трговинске политике у државама чланицама Европске уније. Изузетно, у случајевима када се ради о преговорима и закључивању споразума који се тичу трговине услугама, трговинским аспектима права интелектуалне својине или страним директним инвестицијама, предвиђено је једногласно одлучивање у Савету када је исто правило предвиђено и за усвајање унутрашњих аката у овим областима.¹⁹⁸

Принцип једногласности је предвиђен и у случају када одредбе споразума које су предмет одлучивања представљају ризик по културну и језичку разноликост Уније или на неки начин угрожавају национално устројство социјалних, образовних или здравствених услуга или ометају способност држава у њиховом пружању. Ово решење представља битну промену у односу на претходне уговоре јер је и у овим областима предвиђена искључива надлежност Уније, тј. одбачен је принцип мешовите надлежности који је био заступљен у претходном периоду. Ипак, очување једногласности у одлучивању, као неке врсте заштите за државе чланице им омогућава да заштите наведене секторе у случају да их испреговарани споразуми могу на неки начин угрозити. Једини изузетак представља поље транспортних услуга које је регулисано одредбама смештеним у трећем делу (наслов шест) Уговора о функционисању Европске уније, за које важи принцип мешовитих надлежности.¹⁹⁹

Вероватно најзначајнији део нових надлежности ЕУ припада одлуци да стране директне инвестиције буду обухваћене одредбама Заједничке трговинске политике Европске уније. Пре усвајања Лисабонског уговора, политика заштите страних директних инвестиција је била део надлежности држава чланица које су имале преко 1200 закључених билатералних инвестиционих споразума са трећим државама.²⁰⁰ Контрверзност теме је била видљива и због различитих ставова Комисије, Савета и

¹⁹⁸ Видети члан 207(4) Уговора о функционисању Европске уније.

¹⁹⁹ Члан 207(5) Уговора о функционисању Европске уније; Трећи део овог уговора (наслов шест) представља правила и процедуре који чине део Заједничке транспортне политике Европске уније (чланови 90-100), доступан на <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-the-functioning-of-the-european-union-and-comments/part-3-union-policies-and-internal-actions/title-vi-transport.html> (приступљено 23.1.2018).

²⁰⁰ Видети: European Commission, *Commission launches comprehensive European international investment policy*, 2010, доступно на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=590> (приступљено 23.1.2018).

Европског парламента о овом питању. И поред тога што су неки елементи страних директних инвестиција већ припадали пољу подељених надлежности Европске уније и држава чланица, они су се, пре свега, односили на заштиту инвеститора, а не на омогућавање тржишног приступа. Зависно од државе чланице, инвестициони споразуми су најпре обухватили одредбе које су се тичале мера усмерених на (недовољну или непостојећу) компензацију у случајевима национализације или експропријације имовине иностраних привредних субјеката. Још један могући проблем је представљао статус инвестиционих споразума између држава чланица некадашње ЕУ-15 и држава које су Унији приступиле у каснијем периоду.

Међутим, 9. јануара 2013. године је ступила на снагу Уредба Европског парламента и Савета 1219/2012 којом је конституисан прелазни режим за важење билатералних инвестиционих споразума између држава чланица Европске уније и трећих држава.²⁰¹ Овим документом је предвиђено како ће ЕУ и државе чланице спроводити постојеће билатералне инвестиционе споразуме али и на који начин ће се приступити преговарању нових споразума док Европска комисија не припреми нове инвестиционе споразуме који ће заменити постојеће. У ствари, овом уредбом је потврђено важење постојећих споразума (потписаних пре ступања на снагу Лисабонског споразума, 1. децембра 2009. године) док не буду замењени новим, закљученим између Европске уније и релевантних трећих држава. Све инвестиционе споразуме који су потписани после овог датума би Европска комисија требало да испита с циљем да утврди њихову сагласност са правом Уније. Поред тога, ако постојећи споразум садржи одредбе који представљају „озбиљну препреку“ преговарању будућих споразума, Комисија је овлашћена да приступи консултацијама са државом чланицом која је потписница споразума. Резултат ових консултација би требало да буде предлог Комисије који би за циљ имало отклањање постојеће

²⁰¹ Уредба бр. 1219/2012 о успостављању прелазних аранжмана за билатералне инвестиционе споразуме између држава чланица и трећих земаља од 12. децембра 2012. године коју су донели Европски парламент и Савет, доступна на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:351:0040:0046:En:PDF> (приступљено 23.1.2018).

препреке било престанком важења споразума или његовим поновним преговарањем.²⁰²

Што се тиче будућих споразума, уредбом је предвиђена могућност да заинтересоване државе чланице почну преговоре са трећим државама, уз обавезу да претходно своју намеру пријаве Европској комисији. Комисија би имала право надгледања и могла би да захтева укључивање одређених одредби правног система Уније у будући споразум, да би се обезбедила сагласност са правилима и процедурама које важе у Европској унији. Такође, пре закључивања споразума, држава чланица је у обавези да обавести Комисију и проследи јој текст будућег споразума.²⁰³ У складу са овом уредбом, Европска комисија је 9. маја 2013. године објавила списак постојећих билатералних инвестиционих споразума, за које су државе чланице изразиле жељу да остану на снази или почну да се примењују након што је Европска унија стекла искључиву надлежност у области страних инвестиција.²⁰⁴

Водећи рачуна о све присутнијем незадовољству у јавности због одредби о решавању спорова на релацији инвеститор-држава у билатералним/мултилатералним трговинским и/или инвестиционим споразумима, ЕУ је у септембру 2015. године предложила успостављање система инвестиционог судства.²⁰⁵ Овај предлог, који предвиђа успостављање првостепеног Трибунала и Апелационог трибунала који би био надлежан у случају спорова у вези свих трговинско-инвестиционих споразума о којима ће ЕУ преговарати у будућности, је ушао у радни материјал за преговоре о Споразуму о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству.²⁰⁶ Делови ових предлога су већ укључени у нове трговинске споразуме Европске уније са

²⁰² Члан 6 Уредбе бр. 1219/2012.

²⁰³ Поглавље 3, чланови 7-11 Уредбе бр. 1219/2012.

²⁰⁴ Листа важећих билатералних инвестиционих споразума (у складу са Уредбом бр. 1219/2012) је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:131:0002:0098:EN:PDF> (приступљено 23.1.2018).

²⁰⁵ Више о предлогу Комисије везаном за успостављање система инвестиционог суда, видети на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1364> (приступљено 23.1.2018).

²⁰⁶ Радни материјал ЕУ о заштити инвестиција и успостављању евентуалног инвестиционог трибунала, у преговору о Споразуму о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству је доступан на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1365> (приступљено 23.1.2018).

Вијетнамом (закључен 2015. године)²⁰⁷ Канадом (потписан 2016. године, а примена прелазног споразума је почела 21. септембра 2017. године)²⁰⁸ и Јапаном (преговори су закључени у децембру 2017. године).²⁰⁹ Настојећи да конституише правни оквир за новопреузету искључиву надлежност, Европска комисија је 13.9.2017. године предложила Европском парламенту и Савету уредбу којом се успоставља правни оквир за проверу страних директних инвестиција у Европској унији.²¹⁰

Овако проширен опсег искључивих надлежности ЕУ, у складу са редовном законодавном процедуром, је предмет квалификованог одлучивања у Савету, у складу са правилом тзв. двоструке већине.²¹¹

Процес одлучивања у спољнотрговинској политици ЕУ, пре свега, обухвата правила и процедуре повезане са трговинским преговорима али и друге мере и прописе везане за спољну трговину. Кључни институционални актери, њихове надлежности, правила и процедуре у овој области су наведени у Уговору о Европској унији и Уговору о функционисању Европске уније.

²⁰⁷ Успостављање арбитражног панела је предвиђено поглављем 10 Споразума о слободној трговини ЕУ и Вијетнама. Овај споразум је доступан на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437> (приступљено 23.1.2018).

²⁰⁸ Успостављање инвестиционог трибунала је предвиђено чланом 8(27) и 8(28) Свеобухватног економског и трговинског споразума са Канадом. Споразум је доступан на <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (приступљено 23.1.2018).

²⁰⁹ Успостављање арбитражног панела је предвиђено и у поглављу 20 Споразума о економском партнерству ЕУ и Јапана. Радна верзија овог споразума је доступна на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684> (приступљено 23.1.2018).

²¹⁰ Предлог уредбе COM 2017/0487 је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1505303601241&uri=COM:2017:487:FIN> (приступљено 28.1.2018).

²¹¹ Од 1. новембра 2014. године, ако се одлучује о предлогу Комисије или Високог представника за спољну и безбедносну политику, квалификована већина у Савету се остварује под условом да су задовољена два критеријума: да је најмање 55% држава чланица подржало предлог и да у државама чланицама које су гласале за предлог живи најмање 65% укупног броја становника ЕУ. Дакле, блокирајућу мањину у овом случају могу чинити најмање четири државе чланице у којима живи најмање 35% укупног броја становника Уније. У случају да се не одлучује о предлогу Комисије, потребно је да предложени акт подржи најмање 72% држава чланица. Видети: Qualified Majority, доступно на <http://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/voting-system/qualified-majority/> или http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2014/545697/EPRS_ATA%282014%29545697_REV1_EN.pdf (приступљено 22.1.2018).

3.3. Преговори о закључењу трговинских споразума Европске уније

Процес доношења одлука у вези трговинских преговора је суштински подељен у три фазе:

1. подношење иницијативе, одобравање мандата и утврђивање смерница за преговоре
2. преговарање које је праћено унутрашњим усаглашавањем позиција у Европској унији
3. усвајање трговинских споразума и њихова ратификација.²¹²

3.3.1. Прва фаза: подношење иницијативе, одобравање мандата и утврђивање смерница за преговоре

У првој фази, кључна улога припада Европској комисији која има ексклузивно право иницијативе, тј. право да предложи агенду будућих преговора са потенцијалним трговинским партнером. Ипак, Комисија не може сама да одлучи о почетку преговора већ јој је за то потребна сагласност Савета. Предлажући оквир за будуће преговоре, Комисија води рачуна о интересима држава чланица, настојећи да предвиди њихове потребе, интересе и евентуалне реакције, предупређујући, на тај начин, могуће несугласице при одобравању мандата за преговоре.²¹³ Пре него што формулише циљеве будућих трговинских преговора, Комисија се консултује са неким од својих бројних директората, који су непосредно заинтересовани за будуће преговоре.²¹⁴ Кључну улогу има Генерални Директорат за трговину (DG TRADE),

²¹² За фазе у процесу одлучивања, детаљније видети у Joakim Reiter, *The Functioning of the European Union's Trade Policy*, in Heyden, Kenneth & Stephen Woolcock (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, Farnham (UK), 2012, стр. 448-452 и Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013.

²¹³ Видети: Ole Elgstrom, *EU Policy on Economic Partnership Agreements: Trade...and Aid?*, in Daniel C. Thomas, *Making EU Foreign Policy: National Preferences, European Norms and Common Policies*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2011.

²¹⁴ Европска комисија почетком 2018. године у свом саставу има тридесет један директорат. Списак директората и извршних агенција Европске уније је доступан на https://ec.europa.eu/info/departments_en?field_core_topics_target_id_entityreference_filter=All&field_core_

док су од осталих, у формулисање почетних позиција, најчешће укључени директорати за пољопривреду (DG AGRI), унутрашње тржиште, индустрију, предузетништво и мала и средња предузећа (DG GROW), заштиту конкуренције (DG COMP), заштиту животне средине (DG ENV), рибарство (DG MARE), транспорт (DG MOVE), и други извршни органи чије надлежности обухватају теме које могу бити предмет преговарања. Постојање великог броја активних учесника у формулисању предлога агенде и циљева будућих преговора сведочи о свеобухватности тема које савремени трговински преговори обухватају. Захваљујући Генералном директорату за трговину, Европска комисија поседује завидно институционално памћење, што јој даје значајну предност у потенцијалним расправама у институционалном троуглу Савет министара – Европска комисија – Европски парламент.

При формулисању почетних позиција Уније, Комисија се консултује и са заступницима интересних група, углавном представницима пословних интереса, који су организовани на нивоу Европске уније.²¹⁵ То су најчешће заступници интереса индустријског сектора, пољопривредних произвођача и рибарства али су последњих година све присутнији и представници невладиних организација који се баве правима радника или заштитом животне средине, мада је домаћај њиховог утицаја на одлучиоце упитан.²¹⁶

Иницијативу Комисије разматрају представници држава чланица окупљени у Комитету за трговинску политику.²¹⁷ Поред помагања Комисији током процеса преговарања, овај комитет припрема седнице Савета када је на дневном реду

ecorganisation_value_i18n=Directorate-General&field_department_tasks_tid_entityreference_filter=All (приступљено 16.1.2018. године)

²¹⁵ Европска комисија настоји да пружи првенство представницима специјалних интереса који су организовани на нивоу Европске уније у односу на интересне групе које делују искључиво на нивоу држава чланица. Видети: David Coen, *Business Lobbying in the European Union*, in David Coen & Jeremy Richardson, *Lobbying in the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford University Press, New York, 2009, pp. 145-168.

²¹⁶ Детаљније видети: Andreas Duer & Dirk de Bievre, *Inclusion Without Influence? NGOs in European Trade Policy*, *Journal of Public Policy*, No. 27, pp. 79-101.

²¹⁷ У претходном периоду Комитет 133, а још раније Комитет 113, по члану Уговора из Мастрихта, односно Римског уговора који је регулисао трговинску политику, респективно.

доношењу одлука из области трговинске политике Европске уније.²¹⁸ Чланови Комитета за трговинску политику су високи функционери министарстава задужених за спољну трговину у државама чланицама који се састају једном месечно у Бриселу, док се чланови Комитета на нивоу заменика чланова, тј. сталних трговинских представника држава чланица стационираних у Бриселу састају једном недељно.²¹⁹ Комитет служи као нека врста везе између Комисије и Савета, врши надзор над деловањем Комисије, олакшавајући комуникацију између представника држава чланица и Комисије али и међу самим државама чланицама. Овај комитет представља кључно тело путем кога државе чланице обављају контролу над процесом трговинског преговарања у свим његовим фазама јер су његови чланови специјалисти из области међународне трговине који могу пратити деловање представника Комисије у преговорима и на стручном, а не само на политичком нивоу. Поред поменутих формација, Комитет за трговинску политику се састаје и на нивоу експертских група, као што су „Трговина и инвестиције“, „Челик, текстил и други индустријски сектори“, „Споразуми о узајамном признавању“, итд.

Савет министара задужених за спољне послове (Foreign Affairs Council), али у трговинском формату, одлучује о предлогу Комисије, и у случају сагласности, одобрава јој мандат за преговоре. Комитет за трговинску политику може ставити амандман на предлог Комисије пре него што га упути члановима Комитета сталних представника (COREPER), који у овом случају ради у формату COREPER II који би се евентуално позабавили питањима која могу бити посебно политички осетљива.²²⁰ У области Заједничке трговинске политике, у највећем броју случајева, Савет одлучује квалификованом већином, мада је, и поред тога, доминантни начин одлучивања консензус.

²¹⁸ О функционисању Комитета за трговинску политику Европске уније, детаљније видети: <http://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/preparatory-bodies/trade-policy-committee/> (приступљено 17.1.2018)

²¹⁹ Комитет, на нивоу заменика чланова се састаје сваког радног петка током године. Поред ових састанака, чланови Комитета (у пуном саставу) се састају и једном у шест месеци у земљи која председава Европском унијом.

²²⁰ О Комитету сталних представника и његовом деловању, видети: COREPER I, <http://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/preparatory-bodies/coreper-i> и COREPER II, <http://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/preparatory-bodies/coreper-ii> (приступљено 17.1.2018)

У овој, првој фази процеса одлучивања, Европски парламент нема дефинисану улогу, тј. не постоји обавеза тражења његове сагласности у процесу ауторизације преговора и усвајања смерница за будући рад. Међутим, ЕП је истакао своју намеру да буде консултован и у овој фази одлучивања. Рачунајући на процедуром одређену потребу за његовим саглашавањем са испреговараним трговинским споразумом, ЕП је у више наврата, резолуцијама изражавао своје ставове и подстицао Савет да ауторизује преговоре са одређеним трговинским партнерима, предлажући чак и смернице за преговоре.²²¹

3.3.2. Друга фаза: преговарање које је праћено унутрашњим усаглашавањем позиција у Европској унији

Другу фазу чини сам процес преговарања. У име Европске уније, преговоре води Европска комисија кроз свој Директорат за трговину, тј. његове представнике (Генералног директора, шефове појединих сектора, јединица унутар сектора, итд.). Ако се ради о састанцима на министарском нивоу (било да је реч о мултилатералним или билатералним преговорима), у име Уније, на њима учествује члан Комисије задужен за спољну трговину (Trade Commissioner). Изузетак су питања везана за трговину пољопривредним производима, када водећу улогу у преговорима преузима Директорат за пољопривреду. Наравно, ако постоји потреба, могу бити консултовани и представници других Директората и извршних тела Комисије, у случају да су теме из опсега њиховог деловања на дневном реду. Комисија о процесу преговора извештава Комитет за трговинску политику и Комитет за међународну трговину Европског парламента. Међутим, као што је предвиђено чланом 207(3) Уговора о

²²¹ Европски парламент је тако усвајао резолуције о препорукама Савету да ауторизује почетак трговинских преговора са Аустралијом, 2017/2192(INI), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2017-0419&format=XML&language=EN>, Новим Зеландом, 2017/2193(INI), , <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2F%2FEP%2F%2FTEXT%2BTA%2BP8-TA-2017-0420%2B0%2BDOC%2BXML%2BV0%2F%2FEN&language=EN>, Сједињеним Америчким Државама, пре али и током самих преговора, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS_IDA\(2015\)559502_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS_IDA(2015)559502_EN.pdf) (приступљено 18.1.2018)

функционисању Европске уније, Комитет за трговинску политику „помаже“ Комисији током преговора, што очигледно указује на његово првенство у односу на Комитет за међународну трговину Европског парламента који треба да буде обавештен о процесу преговора. У ствари, овако дефинисана улога Комитета за трговинску политику омогућава државама чланицама да буду упознате са детаљима преговора и брзо реагују у случају потребе. Међутим, успостављена је добра пракса информисања Европског парламента о току преговора, чак и када за то не постоји уговором предвиђена обавеза. Члан Комисије задужен за трговину, Паскал Леми је у свом мандату, од 1999. до 2004. године, за време Продијеве комисије, је почео да редовно информише Парламент о актуелностима везаним за Заједничку трговинску политику, дајући му на тај начин, већи значај од оног који је био предвиђен важећим правилима. Овакав однос према Европском парламенту је настављен и за време мандата будућих комесара за трговину.

Током преговора, представници држава чланица се понекад налазе у преговарачким салама али и тада ставове Европске уније заступа искључиво Европска комисија.²²² Захваљујући присуству својих представника, али и постојећим политичким и економским везама са другом преговарачком страном, државе чланице су и на овај начин упућене у развој преговарачких позиција свих заинтересованих актера. У конституисању преговарачких позиција Европске уније, поред запослених у Директорату за трговину (и другим надлежним директоратима) учествују и стручњаци из држава чланица, који су специјалисти за поједине области са преговарачке агенде. Комисија настоји да придобије државе чланице за предложене преговарачке позиције, при чему је спремна да их измени или повуче ако буде јасно да није могуће постићи сагласност представника држава чланица у Комитету за трговинску политику.²²³ Ако, и поред свега, постоји незадовољство ставовима

²²² Видети: Stephen Woolcock, *The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade*, ECIPE working paper, No. 01/2010, p. 8

²²³ Комитет би требало да одлучује квалификованом већином али се примењује принцип консензуса. У ствари, ретко долази до формалног гласања.

Комисије у некој од држава чланица, она може одабрати да „политизује питање и пребаци га на ниво Корепера или, напоследку, на Савет“.²²⁴

Очигледно је да Европска комисија има водећу улогу у процесу трговинског преговарања али је, такође, врло приметан утицај држава чланица, било формално, кроз Комитет за трговинску политику, или неформално, путем успостављених канала комуникације са другом преговарачком страном. Комисија, дакле, тешко може да одступи од утврђених позиција због контроле над њеним деловањем током читавог процеса преговарања.

3.3.3. Трећа фаза: усвајање трговинских споразума и њихова ратификација

Процес усвајања и ратификације испреговараног споразума почиње његовим потписивањем, што по одобрењу Савета чини Европска комисија. Пошто је Уговором из Лисабона за одлуке из области Заједничке трговинске политике предвиђена редовна законодавна процедура, резултат преговора би требало да одобре и Савет и Европски парламент. У овом случају Савет одлучује квалификованом већином, сем ако је реч о тзв. мешовитој надлежности, у ком случају је предвиђено консенсуално одлучивање. И у овој, закључној фази процеса, чак иако правила предвиђају другачији метод одлучивања, успостављена је пракса трагања за једногласношћу (чак и у случају питања из искључиве надлежности Уније). Иначе, по речима бившег Комесара за трговину ЕУ и Генералног директора Светске трговинске организације, Паскала Лемија, државе чланице често настоје да у мандат за преговоре о закључивању трговинских споразума укључе „разноврсна питања... не зато што желе слободну трговину већ зато што желе да то буду мешовити споразуми“.²²⁵ За усвајање мешовитих споразума, поред сагласности Европског парламента је потребна и сагласност националних парламената свих држава чланица,

²²⁴ Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013, p. 56.

²²⁵ Iana Dreyer, EU trade policy: Pascal Lamy hopes for Commission firmness, доступно на <http://www.borderlex.eu/eu-trade-policy-pascal-lamy-hopes-commission-firmness/> (приступљено 18.1.2018)

које то виде као додатну могућност за задовољавање својих интереса, најчешће кроз истицање допунских захтева у вези са проширеним предметом преговора.²²⁶

О усвајању споразума Европски парламент одлучује простом већином гласова. Досадашња пракса предвиђа да се делови испреговараног споразума који спадају у искључиву надлежност Европске уније привремено примењују све док се не заврши процес ратификације у националним парламентима свих држава чланица. Ова могућност је предвиђена чланом 218(5) Уговора о функционисању Европске уније. Ако теме испреговараног споразума спадају у искључиву надлежност Уније (што је врло ретко), процес ратификације се овим завршава. Ако је, пак, реч о темама које су у мешовитој надлежности Европске уније и држава чланица, поступак ратификације ће трајати док га не окончају све државе чланице. Пошто је обухват надлежности ЕУ у области ЗТП усвајањем Лисабонског уговора знатно проширен, постоји мали број тема које излазе из поља њене искључиве надлежности. То су, најчешће, „нетрговински аспекти права интелектуалне својине, одредбе о политици транспорта које су укључене у трговински споразум или било које додатне нетрговинске одредбе у споразумима“.²²⁷

Управо је и питање надлежности једно од могућих тачака раздора између Комисије и држава чланица. Комисија, по правилу, настоји да утврди искључиву надлежност ЕУ над темама преговора, што подразумева примену комунитарног метода, док државе чланице теже да трговински споразуми садрже одредбе које спадају и у надлежност држава чланица, захтевајући одлучивање и у националним парламентима. Из ових разлога је споразум о слободној трговини који су потписали ЕУ и Сингапур 2013. године постао предмет расправе Комисије и држава чланица, да би се 2014. године, Комисија обратила Европском суду правде са захтевом да одлучи о карактеру споразума (тј. да ли је реч о мешовитом споразуму или не). Овај суд је 2017. године одлучио да је реч о мешовитом споразуму и да га, у постојећој форми,

²²⁶ Тако је, на пример, Италија условила усвајање споразума о слободној трговини са Јужном Корејом давањем додатне године за прилагођавање аутомобилској индустрији Европске уније, пре него што дође до спуштања трговинских баријера. Видети: Matej Hruska, Italy threatens to veto South Korea trade deal, *EU Observer*, доступно на <https://euobserver.com/economic/30751> (приступљено 18.1.2018)

²²⁷ Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, p. 60.

поред Европске уније морају прихватити и парламенти држава чланица, у складу са националним процедурама предвиђеним за ратификацију.²²⁸ Ова одлука Суда правде има велики значај јер ће одлучујуће утицати на будуће ратификације споразума о слободној трговини које Европска унија потписује са трећим државама. Чланица Комисије задужена за трговину Сесилија Малстром је, поводом мишљења Суда, изјавила да „она пружа веома добродошлу и врло потребну јасноћу како интерпретирати споразуме које закључује Европска унија“.²²⁹

²²⁸ Мишљење Европског суда правде је доступно на : <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=190727&mode=req&pageIndex=1&dir=&occ=first&part=1&text=&doclang=EN&cid=413290> (приступљено 18.1.2018)

²²⁹ Видети објаву на званичном твитер налогу Сесилије Малстром, чланице Европске комисије за трговину, 16.5.2017, доступну на https://twitter.com/MalmstromEU/status/864427142930735104?ref_src=twsrc%5Etfw&ref_url=https%3A%2F%2Fwww.euractiv.com%2Fsection%2Feconomy-jobs%2Fnews%2Fsingapore-trade-deal-cannot-be-concluded-by-eu-alone-ecj-rules%2F (приступљено 18.1.2018)

3.4. Аутономне мере трговинске политике Европске уније

Поред мултилатералног и билатералног ангажовања Европске уније у закључивању међународних трговинских споразума, постоје и аутономне мере трговинске политике које употпуњавају целину деловања Заједничке трговинске политике Уније. Два основна типа аутономних трговинских мера (тј. мера трговинске заштите) су антидампинг мере и антисубвенционе мере. Ова две врсте мера трговинске заштите су усмерене против тзв. праксе неправичне (непоштене) трговине. Поред ових, основних, инструмената трговинске заштите, ЕУ може користити и заштитне мере али и инструменте извозне и увозне контроле. Прибегавање мерама заштите трговине је у складу са правилима и принципима Светске трговинске организације, тј. конкретно са Споразумом о антидампингу (спровођењу члана VI ГАТТ-а 1994)²³⁰ и Споразумом о субвенцијама и компензаторним мерама.²³¹

3.4.1. Антидампинг мере

Правни оквир за наметање антидампинг мера даје Уредба бр. 2016/1036²³² из 2016. године, са амандманом на Уредбу бр. 2017/2321²³³ из 2017. године. До спровођења антидампинг мера може доћи тек након процеса темељне истраге који спроводи Европска комисија. Ако се заиста утврди да произвођачи из држава које нису чланице ЕУ „продају производе у Европској унији испод продајне цене на њиховим домаћим тржиштима или испод трошкова производње“, Европска комисија их може

²³⁰ Споразум о антидампингу (спровођењу члана VI ГАТТ-а 1994) је доступан на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf (приступљено 25.1.2018).

²³¹ Споразум о субвенцијама и компензаторним мерама је доступан на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf (приступљено 25.1.2018).

²³² Уредба бр. 2016/1036 о заштити против увоза дампиншких производа из држава нечланица Европске уније је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016R1036> (приступљено 25.1.2018).

²³³ Уредба бр. 2017/2321 о заштити против увоза дампиншких и субвенционисаних производа из држава нечланица Европске уније је доступна на http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.338.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2017:338:TOC (приступљено 25.1.2018).

казнити увођењем царина на производе државе одакле је произвођач за кога је утврђено да има дампиншке цене.²³⁴ Истрага се спроводи на захтев произвођача из Европске уније који се сматра оштећеним и може трајати највише петнаест месеци.²³⁵ Ове мере могу трајати највише шест месеци (када је реч о тзв. привременим мерама) или највише пет година (ако није било привременог испитивања случаја, на захтев неке од заинтересованих страна, након једне године).²³⁶ Иначе, при истрази у конкретном случају и одређивању антидампинг мера, Комисија има помоћ Комитета за инструменте трговинске заштите који чине представници држава чланица Европске уније.²³⁷

3.4.2. Антисубвенционе мере

Правни оквир за наметање антисубвенционих мера даје уредба бр. 2016/1037²³⁸ из 2016. године, са амандманом на уредбу бр. 2017/2321²³⁹ из 2017. године. Спровођење антисубвенционих мера одобрава Европска комисија после детаљне истраге. Ако произвођач (пружалац услуга) из Европске уније сматра да увоз истог производа чију производњу субвенционише држава која није чланица Уније штети његовим пословним интересима, може поднети жалбу Европској комисији. У случају да

²³⁴ Introduction to Trade Defense Policy, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151014.pdf (приступљено 15.1.2018). Царине могу бити фиксне, променљиве или тзв. ad-valorem царине.

²³⁵ У истрази је неопходно утврдити да постоји дампинг извозних произвођача из заинтересоване државе/држава, да је нанета материјална штета индустрији из Европске уније, да постоји каузална веза између дампинга и нанете штете и да наметање антисубвенционих мера није супротно интересима Уније. Видети: The EU's Antidumping Policy, доступно на <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping/> (приступљено 25.1.2018).

²³⁶ Детаљније о могућности привремене истраге антидампинг мера, видети на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151019.pdf (приступљено 25.1.2018).

²³⁷ Комитет за инструменте трговинске заштите може, квалификованом већином, одбити предлог Комисије о примени антидампинг мере. У том случају, Комисија може да предложи алтернативне мере. О овом комитету, видети детаљније на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151013.pdf (приступљено 25.1.2018).

²³⁸ Уредба бр. 2016/1037 о заштити против увоза субвенционисаних производа из држава нечланица Европске уније је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016R1037> (приступљено 25.1.2018).

²³⁹ Уредба бр. 2017/2321 о заштити против увоза дампиншких и субвенционисаних производа из држава нечланица Европске уније је доступна на http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.338.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2017:338:TOC (приступљено 25.1.2018).

Комисија дође до закључка да је подносилац жалбе у праву и да заиста постоји штета, може му одредити казну, тј. наметнути антисубвенционе мере – увођењем царина на увоз субвенционисаних производа из земље порекла.²⁴⁰ Сам процес испитивања Европска комисија мора да заврши у року од тринаест месеци. Ове царине могу бити фиксне, променљиве или *ad-valorem* царине.²⁴¹ Комисија може изрећи привремене антисубвенционе мере у трајању од највише девет месеци, а у случају позитивног исхода по подносиоца жалбе, трајање антисубвенционих мера може бити највише пет година. Као и у случају антидампинских мера, после једногодишње примене, представници заинтересоване земље порекла субвенционисаног производа или заинтересованог произвођача из Европске уније могу тражити привремену ревизију поступка, у случају да сматрају да је дошло до престанка потребе за постојањем антисубвенционих мера.

3.4.3. Остале мере заштите трговине

Правни оквир за наметање заштитних мера пружају две уредбе које су донели Европски парламент и Савет, бр. 2015/478²⁴² и бр. 2015/755²⁴³. Поред антидампинских и антисубвенционих мера, Европска унија често користи и тзв. заштитне мере, којима тежи да заштити домаћу производњу од раста увоза у случају немогућности домаћих произвођача да се на новонасталу ситуацију адаптирају у разумном року. По правилу, реч је о краткотрајним мерама које се спроводе после истраге коју води Комисија и која може трајати највише девет месеци (у случају изузетних околности, може се продужити до највише 11 месеци). Жалбу надлежним властима (задуженим

²⁴⁰ Истрага коју води Европска комисија би требало да докаже да увозни производ поседује субвенцију државе порекла, да постоји штета коју трпи индустрија у Европској унији, да постоји каузална веза између штете и субвенционисаног увоза и да примена мера није против комуитарног интереса. Видети: The EU's Subsidy Policy, доступно на <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-subsidy/> (приступљено 15.1.2018).

²⁴¹ Видети: *Introduction to Trade Defence Policy*, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151014.pdf, p.1. (приступљено 25.1.2018).

²⁴² Уредба бр. 2015/478 о заједничким правилима за увоз из држава чланица СТО је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0478> (приступљено 25.1.2018).

²⁴³ Уредба бр. 2015/755 о заједничким правилима за увоз из држава које нису чланице СТО је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015R0755> (приступљено 25.1.2018).

за трговину) у једној или више држава чланица може поднети заинтересована страна, а ако Комисија сматра да је жалба основана, покренуће процес истраживања конкретног случаја (објављивањем у Службеном листу Европске уније).²⁴⁴

У случају да истрагом Комисија дође до закључка да је жалба домаћег произвођача основана, може да наметне заштитне мере,²⁴⁵ у виду повећаних царинских стопа или увођења квота.²⁴⁶ Комисија може изрећи привремене мере које могу трајати највише 200 дана, док је трајање заштитних мера ограничено на највише четири године (у случају продужења, до највише осам година). Током процеса истраге, представници Комисије се консултују са стручњацима из држава чланица, које су представљене у Саветодавном комитету за заштитне мере, који има могућност да квалификованом већином спречи Комисију у наметању мера са којим се не слаже. Битна разлика у односу на антидампиншке и антисубвенционе мере је у томе што се заштитне мере примењују на све државе партнере, тј важи *erga omnes* принцип.²⁴⁷

У децембру 2017. године, Уредбом бр. 2017/2321 је уведен нови начин рачунања постојања дампиншких цена. По старој методологији, извозне цене неког производа су упоређиване са домаћим ценама или производним трошковима земље извознице. У случају постојања државне интервенције, постојале су ценовне и трошковне дисторзије. Нова методологија користи неке друге индикаторе (случај непостојања дисторзија у ценама и трошковима, на пример) да би утврдила

²⁴⁴ Током процеса истраге је потребно доказати да јеконстатован оштар раст увоза конкретног производа, да се такав развој догађаја није могао предвидети, да производи озбиљну штету за домаћу индустрију и да је спровођење заштитних мера у интересу Европске уније. Видети: Safeguards in a nutshell, доступно на <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/safeguards/> (приступљено 25.1.2018).

²⁴⁵ Видети: Investigations, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151031.pdf (приступљено 25.1.2018).

²⁴⁶ Успоставља се квота од најмање просечног нивоа увоза конкретног производа током три последње (репрезентативне) године.

²⁴⁷ Постоји могућност да заштитне мере не важе за земље у развоју које имају низак ниво извоза производа.

постојање дампинга. Такође, социјални и стандарди заштите животне средине постају део новог обрачуна дампиншких цена или постојања субвенција.²⁴⁸

3.4.4. Мере извозне и увозне контроле

Поред примене заштитних мера, Комисија некада може прибегавати и контроли извоза. Правни оквир за наметање мера увозне и извозне контроле пружају две уредбе које су донели Европски парламент и Савет 2015. године. Заступајући принцип слободне трговине, Комисија ипак може на захтев државе чланице или на своју иницијативу прописати обавезну ауторизацију извоза неког производа у треће земље у случају да постоји мањак његове понуде (несташица) на домаћем тржишту или да би се таква ситуација спречила. Правни оквир за овакво поступање представља Уредба бр. 2015/479.²⁴⁹ Према овој уредби, предузете мере могу бити ограничене на извоз у одређене земље или на извоз из одређених региона Европске уније. У процесу утврђивања чињеница, Комисији помаже Комитет за заштитне мере.

Што се тиче увозних мера, Европска унија, као и у претходном случају заступа принцип слободе трговине али задржавајући право да реагује у случају потребе за заштитом домаћих произвођача или у неким другим случајевима. Правни оквир за овакво поступање представља Уредба бр. 2015/478 коју су донели Европски парламент и Савет.²⁵⁰ Комисија ипак може на захтев државе чланице или на своју иницијативу започети процес истраживања да ли увоз одређеног производа заиста наноси или прети да нанесе озбиљну штету неком домаћем произвођачу. Комисија би требало да донесе одлуку у периоду од највише девет месеци, сем у случају да постоје изузетне околности, када се овај рок може продужити за још највише два

²⁴⁸ Видети: EU puts in place new trade defence rules, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1774> (приступљено 25.1.2018) и Уредбу бр. 2017/2321.

²⁴⁹ Уредба бр. 2015/479 о заједничким правилима за извоз је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0479> (приступљено 25.1.2018).

²⁵⁰ Уредба бр. 2015/478 о заједничким правилима за увоз је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0478> (приступљено 25.1.2018).

месеца. Ако процес истраге покаже да је притужба државе чланице (или самостална активност Комисије) била оправдана, могу бити наметнуте заштитне мере или мере надзора (контролисање увоза производа без ограничавања његовог уласка на тржиште Европске уније). Заштитне мере могу бити подизање царинске стопе (било да је претходна била већа или једнака нули) или квантитативне рестрикције. Током процеса утврђивања чињеница или утврђивања казни Комисији помаже Комитет за заштитне мере.

3.5. Промене у правно-институционалном оквиру Заједничке трговинске политике Европске уније после усвајања Уговора из Лисабона

3.5.1. Проширење улоге Европског парламента

Усвајање Лисабонског уговора је довело до битних институционалних промена у области Заједничке трговинске политике Европске уније. Вероватно најзначајнија од њих јесте проширење надлежности Европског парламента у овој секторској политици. Проширена надлежност Европског парламента је у релативно кратком периоду створила извесне међунституционалне напетости које нису биле запажене у претходним годинама али ће суштински домет ових промена бити приметан у наредном периоду, када ће због све заступљенијег билатералног начина регулисања трговинских односа ЕУ са партнерским државама, бити повећан степен интеракције међу институцијама надлежним за доношење одлука у овој области.

До ступања на снагу Лисабонског споразума, Европски парламент је више пута консултован поводом усвајања мера из области Заједничке трговинске политике иако за то није било формалних разлога. Једини формални оквир за овакво деловање Комисије је била тзв. Лунс-Вестертерпова процедура по којој је Европски парламент требало да буде информисан о напретку у преговорима о закључивању међународних споразума.²⁵¹ Пошто је чланом 218(6) Уговора о функционисању Европске уније предвиђена обавезна сагласност Европског парламента за усвајање споразума у областима за које је предвиђена редовна законодавна процедура у доношењу одлука

²⁵¹ Лунс-Вестертерпова (Luns-Westterterp) процедура је на почетку предвиђала информисање Европског парламента о стању у преговорима о међународном споразумима, да би од 1973. године, ова процедура обухватила и преговоре о закључивању трговинских споразума. Процедура је добила име по холандском премијеру Вестерторпу и министру спољних послова Лунсу који су је иницирали. Више о овој процедури, видети на https://penguincompaniontoeu.com/additional_entries/luns-westterterp-procedure/ (приступљено 24.1.2018).

(каква је ЗТП), у постлисабонском периоду је запажена његова много израженија активност при доношењу одлука у пољу Заједничке трговинске политике.²⁵²

Међутим, иако су значајно проширене надлежности у овој области, у процесу одлучивања Парламент није у потпуности изједначен са Саветом. У иницирању преговора о закључењу трговинских споразума, Уговор не предвиђа никакву надлежност Европског парламента. Ипак, међуинституционални оквирни споразум о односима Европског парламента и Европске комисије из 2010. године предвиђа обавезу Комисије да извештава Парламент током свих фаза преговарања, од почетне фазе па до закључења споразума.²⁵³ Ипак, на неједнаку улогу Савета и Европског парламента у овом процесу упућује и чињеница да Комитет за трговинску политику (специјални комитет чије чланове поставља Савет) *помаже* Комисији у преговарању док Парламент (кроз свој надлежни одбор, Комитет за међународну трговину) треба да буде *обавештен* о току преговора. Дакле, током процеса преговора о закључивању међународних трговинских споразума (али и међународних споразума било ког типа), Парламент не може издавати обавезујућа упутства Комисији нити је, на било који начин, ограничавати у поступању. Ипак, пошто је његова сагласност неопходна да би било који међународни споразум чији је актер Европска унија био усвојен, Европски парламент повремено користи инструменте (усвајање необавезујућих резолуција, на пример) које има на располагању да би остварио извештај на Комисију, чак и у случајевима када не постоји било какво формално утемељење за његово деловање. Парламент је успео да оствари и право да његови чланови могу

²⁵² Члан 218 Уговора о функционисању Европске уније предвиђа да „Савет може донети одлуку о усвајању испреговораног споразума након што је Европски парламент дао свој пристанак у случајевима споразума о придруживању, споразума о приступању Уније Европској конвенцији о заштити људских права и фундаменталних слобода, споразума који успостављају специфични институционални оквир кроз организовање процедура сарадње, споразума који стварају буџетске последице по Унију и споразума који се баве областима за које је предвиђена редовна законодавна процедура или специјална законодавна процедура за коју је предвиђена сагласност Европског парламента.“ Видети Консолидовану верзију Уговора о функционисању Европске уније, доступну на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> (приступљено 23.1.2018).

²⁵³ Чланови 23-29 Оквирног споразума о односима Европског парламента и Европске комисије се баве међународним споразумима Европске уније. Овај споразум је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:304:0047:0062:EN:PDF> (приступљено 24.1.2018).

присуствовати преговорима о закључивању међународних споразума (уз одобрење Комисије).

Поједини аутори наглашавају неформалну улогу Европског парламента, примењујући тзв. концепт „утицаја“, а не „моћи“, настојећи да кроз бројне неформалне поступке повећа сопствени утицај на одлучивање.²⁵⁴ Такав свој утицај је Европски парламент исказао више пута током последњих неколико година, подстичући на пример, почетак преговора о склапању Споразума о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству ЕУ и САД али и залажући се за њихов наставак.²⁵⁵

Чињеница да међународни трговински споразуми нису аутоматски применљиви на територији Европске уније, већ је често потребно усвојити законске акте који помажу њихову имплементацију је довела до још једног од проширења надлежности Европског парламента у постлисабонском периоду. Међутим, иако су законодавне надлежности Парламента знатно проширене Лисабонским уговором, његов утицај на процес имплементације није много промењен.

3.5.2. Имплементација аката из области Заједничке трговинске политике Европске уније: пренос овлашћења и извршне активности Комисије

Очигледно је да су одлуке којима се успоставља правни оквир за доношење мера заштите трговине производ заједничког деловања Европског парламента и Савета, тј. припадају редовној законодавној процедури. Такође, видљиво је да процесе истраге и одређивања казни (у случају да је утврђено кршење прописа

²⁵⁴ Овај приступ је врло заступљен у проучавању утицаја Европског парламента на формирање Заједничке спољне и безбедносне политике, на пример. Видети: Anna Herranz-Surrallés, 'The Contested 'Parliamentarisation' of EU Foreign and Security Policy, *PRIF-Report No. 104*, доступно на https://www.hsfr.de/fileadmin/HSFK/hsfk_downloads/prif104.pdf (приступљено 24.1.2018).

²⁵⁵ Европски парламент је 23. маја 2013. године усвојио резолуцију о трговинским и инвестиционим преговорима Европске уније са САД, у којој је у потпуности подржао почетак преговора, наводећи чак и неке елементе преговарачког мандата. Резолуција (2013/2558(RSP)) је доступна на <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2013-0227+0+DOC+PDF+V0//EN>. Поред ове резолуције, Парламент је својом резолуцијом од 8. јула 2015. године подржао наставак преговора, дајући препоруке Комисији. Ова резолуција је доступна на <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+XML+V0//EN> (приступљено 24.1.2018).

Уније) води Комисија уз *помоћ* релевантних одбора које чине представници држава чланица, тј. реч је о методу делегирања (у складу са чланом 290 Уговора).²⁵⁶ Управо се на овом питању примећује једна од тензија у пољу Заједничке трговинске политике у постлисабонском периоду, а то је однос између законодавних и извршних аката Европске уније. У овом контексту се често расправља о овлашћењима Комисије да доноси извршне одлуке, при чему Уговор о функционисању Европске уније прави разлику између законодавних овлашћења на основу делегације (преноса овлашћења од стране Европског парламента и Савета министара) и извршних овлашћења Комисије.²⁵⁷

Метод преноса овлашћења подразумева право Комисије да на основу надлежности које су на њу пренели Европски парламент и Савет доноси тзв. делегиране акте који представљају општеприменљиве прописе незаконодавног карактера који се односе на допуну или измену не-суштинских елемената основних законодавних аката у пољу Заједничке трговинске политике. Међутим, питање које се поставља је шта су, у ствари, не-суштински елементи легислативних аката? Ако одређени легислативни акт подразумева искључиво разраду постојећих норми (тј. садржи несуштинске елементе), онда је, у складу са принципом делегирања надлежности, за његово усвајање надлежна Европска комисија. У супротном, ако пропис садржи и неке суштинске елементе, за усвајање је прописана редовна законодавна процедура, што значи да у формулисању акта учествују Комисија, Савет и Европски парламент. Дакле, садржај самог прописа повлачи избор процедуре за њихово усвајање. Међутим, оно што представља битну измену јесте начин на који Уговор о функционисању Европске уније предвиђа процедуру за делегирање не-

²⁵⁶ Члан 290 Уговора о функционисању Европске уније истиче могућност да се законодавним актом пренесе на Комисију моћ да усвоји нелегислативне акте опште примене с циљем да допуни или исправи одређене не-суштинске елементе законодавног акта. Овај члан је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12008E290:en:HTML> (приступљено 25.1.2018).

²⁵⁷ Шире о томе у Зоран Радивојевић, *Улога Комисије у доношењу и извршењу правних аката Европске уније*, Зборник радова Правног факултета у Нишу, Бр. 71, 2015, стр. 67-75.

законодавних прописа (члан 290) и имплементирајућих (извршних) аката (члан 291).²⁵⁸

У предлисабонском периоду, питање преноса овлашћења на Комисију је било регулисано чланом 202 Уговора о Европској заједници²⁵⁹, по коме је искључиво Савет одлучивао о преносу својих овлашћења на Комисију уз формирање комитета (које су чинили представници држава чланица) чија је улога зависила од типа успостављеног комитета.²⁶⁰ Лисабонским уговором је прописано да Комисији помажу и контролишу је представници држава чланица, окупљени у комитете. Правни оквир за деловање ових комитета, тј. правила *нове комитологије* садржи Уредба бр. 182/2011 коју су усвојили Парламент и Савет о правилима и општим принципима контроле држава чланица над вршењем извршних овлашћења Комисије.²⁶¹ Овим прописом су предвиђене две процедуре за пренос извршних овлашћења на Комисију: саветодавна и процедура испитивања (која је карактеристична за доношење одлука у пољу Заједничке трговинске политике). По процедури испитивања, предлог Комисије је усвојен/одбијен ако га подржи/одбије квалификована већина чланова Комитета. У случају да Комитет не може донети никакву одлуку, Комисија (сем у одређеним случајевима) може усвојити такав предлог. Чланом 11 ове уредбе је прописано право надзора Европског парламента и Савета над извршним актом Комисије. Међутим, пракса је показала да у неколико

²⁵⁸ Члан 291 Уговора о функционисању Европске уније истиче могућност да, у складу са редовном законодавном процедуром Европски парламент и Савет на Комисију пренесу извршна овлашћења под условом да постоје јединствени услови за спровођење правно обавезујућег акта Уније. Иначе, овим чланом је предвиђена обавеза држава чланица да усвоје мере у националном законодавству које су потребне за спровођење правно обавезујућих прописа Европске уније. Члан је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12008E291:en:HTML> (приступљено 26.1.2018).

²⁵⁹ Члан 202 Уговора о Европској заједници је прописао искључиво право Савета да пренесе своја овлашћења на Комисију у случају потребе за усвајањем извршних одлука, задржавајући при томе право да самостално усваја извршне одлуке. Члан је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12002E202&from=EN> (приступљено 26.1.2018).

²⁶⁰ Одлуком Савета из 28. Јуна 1999. године (1999/468/ЕС) су успостављене три врсте комитета: саветодавни, управљачки и регулаторни, са посебним процедурама које прате њихову активност у процесу доношења одлука Европске комисије. Ова одлука је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:1999D0468:20060723:en:PDF> (приступљено 26.1.2018).

²⁶¹ Уредба бр. 182/2011 је доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011R0182&from=EN> (приступљено 26.1.2018).

осетљивих случајева (употреба глифосата у хербицидима, на пример)²⁶² представници држава чланица нису успели да донесу никакву одлуку, па је на крају Комисија морала (под притиском Парламента и Савета) то да учини. Због тога је у фебруару 2017. године Комисија усвојила предлог по коме би се смањила могућност недоношења одлуке у надлежном комитету.²⁶³ Предложене промене стога садрже могућност преношења оваквих случајева на одлучивање у оквиру Савета, јавно објављивање гласања представника држава чланица у Комитету, промену типа гласања у апелационом комитету у случају немогућности доношења одлуке, итд.

3.5.3. Однос Заједничке трговинске политике и спољног деловања Европске уније

Лисабонским уговором је Заједничка трговинска политика подведена под тзв. пети наслов „Спољно деловање Уније“, што је отворило бројна питања о напуштању традиционалне одвојености ове секторске политике од поља спољно-политичког одлучивања Европске уније и унело зебњу због могуће будуће потчињености економских циљева (које би ЗТП требало да примарно испуњава) спољнополитичком деловању Уније.

Чланом 207(1) Уговора о функционисању Уније је наглашено да ће се Заједничка трговинска политика „водити у контексту принципа и циљева спољног деловања Уније“.²⁶⁴ Основни принципи спољног деловања Уније су, међутим, наведени у члану 21(1) Уговора о Европској унији и обухватају „демократију, владавину права, универзалност и недељивост људских права и фундаменталних слобода, поштовање људског достојанства, принципа једнакости и солидарности и поштовања Повеље Уједињених нација и међународног права“.²⁶⁵ Међу бројним циљевима спољних активности ЕУ се могу издвојити они који садрже бар неке од економских елемената: „охрабривање интеграције свих земаља у светску економију,

²⁶² О овом случају више видети на http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-5191_en.htm (приступљено 26.1.2018).

²⁶³ Предлог промена је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2017:0085:FIN> (приступљено 26.1.2018).

²⁶⁴ Члан 207(1) Уговора о функционисању Европске уније

²⁶⁵ Члан 21(1) Уговора о Европској унији

укључујући и прогресивно укидање рестрикција на међународну трговину, помоћу развоју међународних мера за очување и побољшање квалитета животне средине и одрживог управљања глобалним природним ресурсим, да би се обезбедио одрживи развој, итд“.²⁶⁶ Такође, основни циљеви заједничког деловања Уније у међународним односима су дефинисани истим чланом и обухватају, између осталих: „консолидацију и подршку демократији, владавини права, људским правима и принципима међународног права, очување мира, превенцију конфликта, промовисање економског, социјалног и развоја животне средине у земљама у развоју“ али и „промовисање међународног система заснованог на снажнијој мултилатералној сарадњи и добром глобалном управљању“.²⁶⁷

Пошто су принципи и циљеви Уније овако широко постављени, с разлогом се поставља питање о њиховој приоритетности, тј. који су од бројних принципа и циљева најважнији. У контексту функционисања Заједничке трговинске политике, да ли је њен примарни циљ задовољавање комерцијалних интереса Уније или неки од наведених циљева имају предност над њим.

Још једна, често истакнута дилема је улога Високог представника за спољну и безбедносну политику Европске уније у креирању њене Заједничке трговинске политике, вођењу међународних трговинских преговора и закључивању билатералних и мултилатералних трговинских споразума.²⁶⁸ Клајман, на пример, отклања ту дилему наводећи да члан 218 УФЕУ који прописује надлежности Високог представника у међународним преговорима који се искључиво или углавном тичу заједничке спољне и безбедносне политике садржи одредбу у ставу 1 по коме трговински преговори представљају посебан случај и да за „надлежности (Високог представника или Службе за спољно деловање) недостаје било каква правна основа“.²⁶⁹

²⁶⁶ Члан 21(2) Уговора о Европској унији

²⁶⁷ Исто

²⁶⁸ Видети, на пример, Stephen Woolcock, *The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade*, *ECIPE working paper*, No. 01/2010, pp.13-14.

²⁶⁹ David Kleimann, *Taking Stock: EU Common Commercial Policy in the Lisbon Era*, CEPS Working Document No. 345, 2011, p.11.

Дакле, и поред бројних питања о улози Високог представника у области Заједничке трговинске политике, чини се да је његова суштинска обавеза која је повезана са овом секторском политиком да помаже Савету и Комисији у „обезбеђењу конзистентности“ међу различитим областима спољног деловања Уније.²⁷⁰ Ипак, приметна значајнија ангажованост садашњег Високог представника за спољну и безбедносну политику у преговорима око закључења Трансатлантског трговинског и инвестиционог партнерства можда сведочи о могућој борби за проширивање његових надлежности, чак и ако за то не постоје конституционалне основе.

²⁷⁰ Члан 21(3) Уговора о Европској унији

3.6. Врсте преференцијалних трговинских споразума Европске уније

После укидања неформално уведеног мораторијума, од 2006. године Европска унија све више користи билатерални приступ у регулисању својих трговинских односа мада је и пре њихове пролиферације била њихов највећи корисник.²⁷¹ Може се разликовати неколико врста преференцијалних трговинских споразума чији је актер Европска унија: споразуми о царинској унији, споразуми о стабилизацији и придруживању, споразуми о придруживању, „дубоки“ трговински споразуми и споразуми о економском партнерству, и споразуми о партнерству и сарадњи.²⁷²

Споразуми о царинској унији подразумевају укидање царина у међусобној трговини и успостављање заједничких царинских стопа према трећим државама. Овакву врсту споразума Европска унија има са Андором (на снази од 1991. године), Сан Марином (на снази од 2002. године) и Турском (на снази од 1995. године).

Друга врста билатералних трговинских споразума Европске уније садржи бројне подврсте. То су споразуми о стабилизацији и придруживању, споразуми о придруживању, „дубоки“ трговински споразуми (споразуми о слободној трговини) и споразуми о економском партнерству. Споразуми о стабилизацији и придруживању су споразуми које Европска унија склапа са земљама Западног Балкана и који представљају део процеса стабилизације и придруживања. Ови споразуми поред трговинске садрже и финансијске и политичке елементе, па спадају у категорију мешовитих споразума. Важећи су споразуми о стабилизацији и придруживању са Албанијом (на снази од 2009. године), Босном о Херцеговином (на снази од 2015. године), Косовом (УНСБ 1244)²⁷³ (на снази од 2016. године), Македонијом (Бившом

²⁷¹ Видети: Kenneth Haydon & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, United Nation University Press, Tokyo, 2009, p.161.

²⁷² Видети: Types of EU Trade Agreement, доступно на http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_being-negotiated (приступљено 30.1.2018).

²⁷³ Због става пет држава чланица о непризнавању једнострано проглашене независности, Европска унија је у обавези да наводи Косово са астериском и фуснотом “This designation is without prejudice to positions on status, and is in line with UNSCR 1244 and the ICJ Opinion on the Kosovo Declaration of Independence”, тј. „Овај назив, без прејудуцирања статуса Косова, у складу је са Резолуцијом 1244 и мишљењем МСП-а о декларацији о независности Косова“.

Југословенском републиком)²⁷⁴ (на снази од 2004. године), Србијом (на снази од 2013. године) и Црном Гором (на снази од 2010. године).

Споразуми о придруживању су споразуми које Европска унија закључује са трећим државама и који поред трговинских садрже и политичке елементе. Ову врсту споразума је Европска унија закључила са значајним бројем земаља: Алжиром (на снази од 2005. године), Египтом (на снази од 2004. године), Грузијом (на снази од 2016. године), Израелом (на снази од 2000. године), Јорданом (на снази од 2002. године), Либаном (на снази од 2006. године), Молдавијом (на снази од 2016. године), Мароком (на снази од 2000. године), Тунисом (на снази од 1998. године), Украјином (на снази од 2016. године) и Чилеом (на снази од 2005. године). Поред ових, од 1997. године је на снази је и споразум о придруживању са палестинским властима. Привремено се примењују (до завршетка процеса ратификације) овакви споразуми са Костариком, Ел Салвадором, Гватемалом, Хондурасом, Никарагвом и Панамом.

Споразуми о слободној трговини, тзв. дубоки трговински споразуми су реципрочни споразуми које Европска унија закључује са развијеним земљама или растућим економијама с намером да оствари преференцијални приступ њиховим тржиштима.²⁷⁵ Ово су, по правилу, свеобухватни споразуми јер садрже, поред стандардних трговинских елемената (царине на индустријске и пољопривредне производе, на пример) и одредбе које се односе на: заштиту трговине (антидампинг и антисубвенционе мере) али и тзв. прекограничне мере које се тичу трговине услугама, трговинске аспекте права интелектуалне својине или стране директне инвестиције али могу обухватити и шире економске и политичке елементе. Због тога ови споразуми припадају „дубокој трговинској агенди“ Европске уније и мотиви за њихово закључивање су примарно комерцијални, што је у складу са ставовима из трговинске агенде „Глобална Европа“ из 2006. године.²⁷⁶ То су тзв. споразуми нове

²⁷⁴ Због спора око имена, Европска унија користи термин „Бивша Југословенска Република Македонија“ уместо уставног имена „Република Македонија“

²⁷⁵ Детаљан преглед тренутног стања у преговорима о закључивању споразума о слободној трговини је могуће видети на Overview of FTA and other trade negotiations, доступно на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (приступљено 30.1.2018).

²⁷⁶ Видети: Видети: Kenneth Haydon & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, p.163.

генерације са Јужном Корејом (на снази од 2016. године), Колумбијом, Перуом и Еквадором (који се привремено примењују од 2013. године).

Посебну подврсту представљају свеобухватни економски и трговински споразуми, какав је Свеобухватни економски и трговински споразум са Канадом (који се привремено примењује од 2017. године). У току је процес преговора о закључењу споразума о слободној трговини са Сингапуром (очекује се потписивање споразума), Вијетнамом (очекује се ступање на снагу током 2018. године), са земљама Меркосура (преговори трају од 2010. године), Индијом (преговори трају од 2007. године, уз прекиде) и Филипинима (преговори трају од 2015. године). Посебан случај представљају преговори о закључивању споразума са Сједињеним Америчким Државама у оквиру Трансатлантског трговинског и инвестиционог партнерства који су почели 2013. али који су застали након америчких председничких избора 2016. године. Процес преговора о склапању споразума о слободној трговини са Аустралијом и Новим Зеландом је на самом почетку, тј. Комисија је 2017. године предложила смернице за преговоре које Савет још увек разматра.

Споразуми о слободној трговини прве генерације су класични споразуми о слободној трговини које је Европска унија закључила са Исландом, Норвешком и Швајцарском током 1970-их, а који су унапређени Споразумом о успостављању Европског економског простора из 1994. године.²⁷⁷ Посебан случај представља споразум о успостављању зоне слободне трговине са Мексиком (на снази од 2000. године) који је, у највећој мери, закључен да би се избегли ефекти скретања трговине због ступања на снагу Севернамеричког споразума о слободној трговини, чији су потписници Канада, Мексико и САД. Од 2016. године, ЕУ и Мексико преговарају о унапређењу постојећег споразума. Трговински споразуми са медитеранским земљама (Алжиром, Египтом, Израелом, Јорданом, Либаном и Тунисом) су део процеса придруживања. Постоје и тзв. дубоки и свеобухватни споразуми о успостављању зоне слободне трговине са Грузијом, Молдавијом и Украјином који представљају унапређење постојећих споразума о придруживању кроз јачање економских

²⁷⁷ Споразум о Европском економском простору је доступан на [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:21994A0103\(01\)&from=en](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:21994A0103(01)&from=en) (приступљено 30.1.2018).

интеграција и хармонизацију регулаторног оквира ових држава са стандардима Европске уније.

Споразуми о економском партнерству су трговински споразуми Европске уније са државама Африке, Кариба и региона Пацифика. Ови споразуми имају наглашену развојну компоненту, али се као разлог за њихово закључивање некад истичу и везе које постоје између некадашњих колонијалних сила и територија које су биле њихове колоније. Споразуми о економском партнерству обухватају нересипрочне трговинске споразуме са државама Карипског форума, Антигвом и Барбудом, Бахамима, Барбадосом, Белизеом, Домиником, Доминиканском републиком, Гранадом, Гвајаном, Хаитијем, Јамајком, Св. Винсентом и Гренадинима, Св. Китсом и Невисом, Св. Лусијом, Суринамом и Тринидадом и Тобагом, који привремено важе од 2008. године. Поред њих, потписници споразума о економском партнерству су и државе Јужноафричке развојне заједнице (Боцвана, Лесото, Намибија, Јужна Африка, Свазиленд и Мозамбик), са којима су споразуми привремено ступили на снагу 2016. године. Гана и Обала слоноваче су потписале споразум који се привремено примењује од 2016. године. Овакав споразум са Камеруном се привремено примењује од 2014. године. Неке од држава из региона источне и јужне Африке (Зимбабве, Мадагаскар, Маурицијус и Сејшели) имају на снази привремени споразум о економском партнерству са Европском унијом док су Еритреја, Етиопија, Замбија, Комори, Судан и Џибути споразум о економском партнерству потписали 2009. године али се још увек не примењује. Фиџи и Папуа Нова Гвинеја су ратификовали споразум о економском партнерству са Европском унијом 2014 и 2011. године, респективно док је Европски парламент дао свој пристанак на овај споразум 2011. године. Очекује се да се споразуму прикључе Самоа и Соломонска острва.

Са Кином су у току преговори о склапању свеобухватног инвестиционог споразума који су почели 2013. године, а до сада је одржано укупно 14 рунди преговора. Кључни циљ овог споразума је усклађање инвестиционих баријера и успостављање новог оквира за заштиту инвеститора.

Са Русијом постоји важећи споразум о партнерству и сарадњи који је ступио на снагу 1997. године. Основни циљ овог споразума је промоција трговинских и инвестиционих односа, што је посебно важно ако се има у виду чињеница да је Русија четврти највећи трговински партнер Европској унији, док је ЕУ најзначајнији трговински партнер Русије.²⁷⁸ Споразум о партнерству и сарадњи представља најнижи облик трговинског повезивања Европске уније, па је велики део трговинских односа са Русијом регулисан правилима Светске трговинске организације, чији је члан Русија постала 2012. године.

²⁷⁸ О трговинско-инвестиционим односима Европске уније и Русије, видети <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/russia/> (приступљено 30.1.2018).

IV Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: мултилатерално ангажовање Европске уније

4.1. Доха рунда мултилатералних трговинских преговора: основне карактеристике

Мултилатерални трговински преговори у оквиру Доха рунде су формално почели на састанку министарске конференције Светске трговинске организације одржаној у Дохи (Катар) 2001. године. Учесници ове конференције су пред државе чланице СТО поставили врло амбициозну агенду која је истовремено обухватала трговинску либерализацију значајног обима и јасно истакнуту намеру за мултилатералним регулисањем трговинских односа.²⁷⁹ Трговинска либерализација се односила на смањење баријера за међународну трговину док је мултилатерално регулисање трговинских односа требало да обухвати јасније одређење заједничких процедура намењених уједначавању пракси у уклањању трговинских препрека (прописи који се односе на антидампинг мере, субвенције и компензаторне мере, на пример). Посебан нагласак је стављен на тзв. развојна питања (трансфер технологије, техничку сарадњу и изградњу капацитета, дугове и финансије, даље унапређење правила нерестиципроцитета кроз посебан третман најмање развијених земаља, итд.).²⁸⁰ Иначе, потпун скуп тема које садржи агенда Доха рунда мултилатералних трговинских преговора се назива Доха развојна агенда и обухвата питања наведена у Декларацији са министарске конференције из Дохе али и допуне које су усвојене на састанку одржаном у Женеви (2004. године)²⁸¹ и на Министарској конференцији СТО одржаној у Хонг Конгу 2005. године.²⁸²

²⁷⁹ Видети: Декларацију усвојену на Министарској конференцији СТО у Дохи, 20. новембра 2001. године. Доступна је на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_implementation_e.htm (приступљено 5.3.2018).

²⁸⁰ Из ових разлога се Доха рунда некад назива и Развојном рундом мултилатералних трговинских преговора.

²⁸¹ Допуне агенде, усвојене у Женеви 2004. године представљају тзв. Јулски пакет. Одлуке Општег (Генералног) савета СТО су доступне на

Дневни ред Доха рунде чине бројне теме, од којих су најконтроверзније и у медијима најчешће присутне: трговина пољопривредним производима (уз посебно наглашено питање памука), трговина услугама, приступ тржишту индустријских производа (тј. како се у свим документима назива тржиште непољопривредних производа - non-agricultural market access – NAMA), трговински аспекти права интелектуалне својине, трговински аспекти страних директних инвестиција, олакшавање трговине, транспарентност владиних набавки, везе између трговине и инвестиција, трговине и заштите конкуренције, трговине, дугова и финансија, трговине и заштите животне средине, електронске трговине, итд.²⁸³ Посебна пажња је поклоњена проблемима антидампинга, субвенцијама, али и даљем унапређењу механизма за решавање спорова и појашњавању одређених питања која су се појавила током његовог функционисања од настанка Светске трговинске организације.²⁸⁴

Кључна питања о којима ће се преговарати и циљеви (у ширем смислу) који би требало да буду постигнути у сваком од преговарачких сегмената су садржани у министарској декларацији усвојеној у Дохи, како је то уосталом било и у претходним рундама мултилатералних трговинских преговора које су одржаване под окриљем ГАТТ-а. Наредни део поступка садржи предлоге заинтересованих страна о формулама за смањење царинских стопа док трећи корак најчешће подразумева утврђивање рокова за примену решења око којих је постигнута сагласност. Битно је поменути податак да се усвојене царинске стопе не односе на примењене тарифе већ на тзв. везане царинске стопе, тј. на највише царинске стопе које преговарачке стране

https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/draft_text_gc_dg_31july04_e.htm#par1a (приступљено 5.3.2018).

²⁸² Допуне агенде, усвојене у Хонг Конгу 2005. године, на састанку Министарске конференције Светске трговинске организације су доступне на

https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm#agric (приступљено 5.3.2018).

²⁸³ Све теме које се налазе на дневном реду Доха рунде мултилатералних трговинских преговора (укључујући и најновија дешавања) су доступне на

https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm (приступљено 5.3.2018).

²⁸⁴ Видети: Eric White, *Reforming the Dispute Settlement System through Practice*, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 261-268; Debra Steger, *The WTO Dispute Settlement System: Jurisdiction, Interpretation and Remedies*, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 294-307.

могу да наметну при спровођењу мера спољнотрговинске политике. Очигледно је да овакав механизам дозвољава извесну флексибилност државама у избору царинских стопа, тј. оставља им се одређени маневарски простор за имплементацију конкретних трговинских политика.

У мултилатералним трговинским преговорима важи принцип „јединственог пакета“ (single undertaking), по коме се не може сматрати да је постигнут договор ни о једној теми преговора (делу пакета) док буде постигнут договор о преговарачком пакету у целини. Предност овог приступа је у могућности да преговарачке стране своје уступке у некој области вежу за концесије које су други учесници у преговорима спремни да учине. Главни недостатак је немогућност постизања парцијалног договора због става да „ништа није договорено док све није договорено“.²⁸⁵ Овај недостатак је посебно наглашен у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора због непостојања сагласности представника развијених држава и земаља у развоју око бројних питања са преговарачке агенде.

Почетну позицију за преговоре о бројним темама представља затечено стање, тј. резултати остварени у претходној рунди мултилатералних трговинских преговора (у овом случају је реч о Уругвајској рунди). У претходним, поготово почетним, рундама је током преговора о смањењу царинских стопа коришћен принцип „понуде-захтева“ или билатерални приступ производ-по-производ, по коме су државе билатерално преговарале о смањивању царина на увоз производа за које су биле непосредно заинтересоване. Тако, на пример, земља А смањење царина на увоз веш машина (у складу са клаузулом најповлашћеније нације) услови редукцијом царинских стопа на увоз пшенице (такође, поштујући клаузулу најповлашћеније нације). Билатерално преговарање је било једини метод преговора током првих пет рунди мултилатералних трговинских преговора, да би у рундама које су уследиле употребљаван као помоћни метод. Овај приступ преговорима није лако применити у

²⁸⁵ Видети: Craig VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, WTO Publications, Geneva, 2013, pp. 308-310.

садашњим условима превасходно због великог броја земаља које учествују у савременим трговинским преговорима али и његовог дугог трајања.²⁸⁶

У претходним рундама преговора (поготово у Уругвајској рунди), али и током Доха рунде се користи секторски приступ који је усмерен ка смањењу царинских стопа за све производе који припадају одређеном сектору привреде. Крајњи циљ овог преговарачког приступа може бити установљивање нултих секторских царинских стопа, тј. потпуна трговинска либерализација у одређеном временском периоду.²⁸⁷ У савременим трговинским преговорима је најчешће заступљен тзв. метод примене формуле, који подразумева математичко одређивање нивоа смањења царинских стопа, што је потпуно супротно билатералном приступу, заснованом на принципу преговарања производ-по-производ.²⁸⁸ Математичко утврђивање смањења царинских стопа одговара савременим трговинским преговорима у којима постоји велики број учесника јер поједностављује сам процес преговарања. Најчешћи проблем који се јавља при примени овог метода је одређивање основне стопе на коју ће се примењивати математичка формула коју усвоје стране у преговарачком процесу. Следеће отворено питање је избор саме формуле, тј. одлука да се прихвати линеарна или нелинеарна варијанта. Линеарна формула подразумева смањење царинских стопа за одређени проценат, нпр. одлуку преговарачких страна да царине на индустријске производе смање за 15%.²⁸⁹ Нелинеарне формуле, каква је нпр. швајцарска формула представљају математички израз намере држава преговарача да остваре веће смањење виших царинских стопа у односу на ниже.²⁹⁰

²⁸⁶ Видети: исто, стр. 311-312.

²⁸⁷ Видети: WTO E-Learning, *Detailed Presentation of Tariffs and Tariff Negotiation*, https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_385/Module_1579/ModuleDocuments/MA_Tariff-L2-R1-E.pdf (приступљено 7.3.2018).

²⁸⁸ Видети: Craig VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, WTO Publications, Geneva, 2013, pp. 316-321. или WTO E-Learning, *Detailed Presentation of Tariffs and Tariff Negotiation*, https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_385/Module_1579/ModuleDocuments/MA_Tariff-L2-R1-E.pdf, pp. 26-32.

²⁸⁹ Негативна страна примене линеарне формуле је у томе што се примењује на све царинске стопе, независно од тога да ли су високе или ниске, што не смањује постојеће диспаритете у царинским стопама.

²⁹⁰ Могућа негативна страна примене нелинеарне формуле се односи на чињеницу да ће она смањити највише царинске стопе које су најчешће заступљене у „осетљивим“ секторима које преговарачке стране имају намеру да заштите. Овај проблем се најчешће решава избором различитих коефицијената за различите групе земаља.

Сами преговори се у највећем броју случајева одвијају у Женеви, на нивоу сталних представника држава (царинских територија) чланица СТО или стручњака за поједине области трговинске политике које могу бити тема конкретних преговора. Почетни и завршни састанак се најчешће одвијају у неком другом граду, по којима рунде обично и бивају назване. У случају да дође до застоја, у преговоре се укључују министри задужени за спољну трговину који настоје да остваре компромис о спорним питањима и, захваљујући својој политичкој тежини, „одблокирају“ преговарачки процес. У преговорима у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора тренутно учествују представници 164 независне царинске територије које имају статус чланица Светске трговинске организације.²⁹¹

²⁹¹ Видети: World Trade Organization, *Doha Round: What are they Negotiating?*, https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/update_e.htm (приступљено 6.3.2018).

4.2. Најважније теме у оквиру преговарачког процеса у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора

Најзначајније теме у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора су приступ тржишту индустријских (непољопривредних производа), трговина пољопривредним производима, трговина услугама, однос трговине и развоја, однос трговине и заштите животне средине, олакшавање трговине, механизам за решавање спорова, итд.²⁹² У овом делу ће бити посебно размотрене области за које је Европска унија била наглашено заинтересована током мултилатералних трговинских преговора у Дохи, а то су приступ тржишту индустријских (непољопривредних производа), трговина пољопривредним производима, трговина услугама и олакшавање трговине.

4.2.1. Приступ тржишту индустријских производа

Оригинални мандат преговарача у овом пољу мултилатералних трговинских преговора је наведен у члану XXVIII бис Општег споразума о царинама и трговини (из 1947. године) и односи се на смањивање општег нивоа царинских стопа, а поготово највиших царина које ометају увоз и најмање количине производа.²⁹³ Мандат дефинисан на министарској конференцији СТО одржаној у Дохи је обухватио „смањење или елиминисање царинских врхова, високих царина и царинску ескалацију, као и нецаринске баријере“.²⁹⁴ Посебна пажња је поклоњена потребама земаља у развоју (тј. њиховој намери да заштите најосетљивије секторе својих привреда) али и остваривању посебног третмана за најмање развијене

²⁹² Видети: The Doha Round: Main Areas of Negotiation, https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm (приступљено 6.3.2018).

²⁹³ Видети: The Original mandate: Article XXVIII bis of the General Agreement of Tariffs and Trade, https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_art28bis_e.htm (приступљено 6.3.2018).

²⁹⁴ Чланови 16, 50 и 31 Декларације усвојене на Министарској конференцији СТО одржаној у Дохи 2001. године су доступни на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm (приступљено 6.3.2018).

земље.²⁹⁵ У складу са оствареном праксом, основа за преговарање је био ниво царинских стопа за индустријске производе остварен у Уругвајској рунди мултилатералних трговинских преговора.

Преговарачке стране су предвиделе остваривање значајног пробоја у преговорима до министарске конференције у Канкуну 2003. године. Међутим, због непостојања сагласности око предвиђеног текста, на састанку се о овим питањима није ни расправљало.²⁹⁶ Тек је на Министарској конференцији одржаној у Хонг Конгу 2005. године дошло до битног помака, прихватањем тзв. швајцарске формуле по којој би биле смањене царинске стопе на индустријске производе. Основна верзија швајцарске формуле, која је употребљавана и у Токио рунди мултилатералних трговинских преговора је

$$T_t = \frac{a \times T_0}{a + T_0}.$$

У овој формули T_t подразумева нову царинску стопу, T_0 је базна царинска стопа, док a означава коефицијент смањења царинске тарифе. За разлику од линеарног смањења, у овом случају већа вредност коефицијента редукције доводи до већих максималних царинских стопа, и обрнуто.²⁹⁷ Предност ове формуле у односу на линеарно смањење царинских стопа је у смањењу највиших царинских стопа (чак и у случајевима када је вредност коефицијента редукције мала). С друге стране, линеарни приступ доводи до значајнијег смањења царинских стопа али уз мање последице по највише царинске стопе у односу на алтернативни приступ. Државе могу преферирати један или други модел, у зависности од тога да ли спадају у развијене земље (које имају ниске и релативно уједначене царинске стопе) или припадају групи земаља у развоју (са великим бројем царинских врхова).²⁹⁸ Залагање за избор саме формуле, дакле, зависи од трговинске политике земље у питању.

²⁹⁵ Листа 36 (а касније 32) земаља чланица СТО које спадају у групу најмање развијених земаља је доступна на https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org7_e.htm (приступљено 6.3.2018).

²⁹⁶ Видети: Ian F. Fergusson, *World Trade Organization Negotiations: The Doha Development Agenda*, *Congressional Research Service RL 32060*, 2011, <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL32060.pdf> (приступљено 6.3.2018).

²⁹⁷ Видети: Craig VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, pp. 317-320.

²⁹⁸ Видети: Исто, стр. 318.

Током Доха рунде је више земаља изнело различите предлоге за смањење царинских стопа на увоз индустријских производа. Индија и Јужна Кореја су се, рецимо, залагале за линеарно смањење царина док су Европска унија и Кина подржавале примену швајцарске формуле, уз нешто релаксиранији кинески приступ који је предвиђао диференцирану примену, тј. постојање више просечних царинских стопа. У складу са принципом флексибилности, тј. постојања различитог третмана развијених и земаља у развоју, преговарачи су 2008. године дошли до заједничког предлога о примени швајцарске формуле уз постојање четири коефицијента смањења царинских стопа: 8 (који би примењивале развијене земље), 20, 22 и 25 (које би користиле земље у развоју, зависно од тога да ли желе да направе разлику између осетљивих индустријских царинских линија (за које би могле да задрже постојеће царине или их минимално смање) или изабрани коефицијент примене на редукцију постојећих царинских стопа, без икакве дискриминације.²⁹⁹ У овом предлогу је успостављена и тзв. антиконцентрацијска клаузула која не предвиђа могућност да цели сектори буду заштићени од смањења царинских стопа.³⁰⁰

4.2.2. Трговина пољопривредним производима

Преговори о либерализацији трговине пољопривредним производима спадају у посебно осетљив део преговарачког процеса због значајне политичке тежине коју „носе“, и значаја и утицаја (најчешће концентрисаних) интересних група у овом сектору. Преговори о трговини пољопривредним производима су одвојени од преговора о приступа тржишту индустријских производа, а поготово је важан податак да у овом сектору још увек постоје субвенције, о чијем се смањењу разговара, са мањим или већим успехом. Трговина пољопривредним производима је постала део агенде мултилатералних трговинских преговора за време Уругвајске

²⁹⁹ Видети: World Trade Organization, Non-agricultural Market Access (NAMA), https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm (приступљено 6.3.2018).

³⁰⁰ Видети: Позицију Међународне конфедерације синдиката о антиконцентрацијској клаузули, https://aftinet.org.au/cms/sites/default/files/ITUC_anti_concentration_clause_brief.pdf (приступљено 6.3.2018).

рунде преговора, уз јасно истакнуту намеру преговарачких страна да ове разговоре наставе у следећем периоду.

Преговори о пољопривреди су део преговарачког процеса и у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, при чему смањење дисторзија у трговини пољопривредним производима представља њихов кључни циљ. Ове дисторзије су условљене постојањем извозних субвенција и различитим типовима подршке домаћим произвођачима али и високим царинским стопама које су карактеристичне за овај привредни сектор због његове наглашене политичке осетљивости.

Оригинални мандат за преговоре о овој теми је установљен у параграфима 13 и 14 Декларације усвојене на Министарској конференцији СТО одржаној у Дохи. Преговарачки мандат предвиђа „суштинско унапређење тржишног приступа; смањивање, са намером укидања, свих врста извозних субвенција; и суштинско смањивање домаће подршке која изазива трговинске дисторзије“, с циљем успостављања „правичног и тржишно оријентисаног трговинског система“.³⁰¹ Посебан статус, тј. специјални и диференцијални третман је предвиђен за земље у развоју, уз услов да модалитети за ову сврху буду дефинисани до краја марта 2003. године. Општи савет СТО је у тзв. Јулском пакету из 2004. године дефинисао временски оквир у коме би требало да буду завршени преговори и усвојени закључци о извозним кредитима, гаранцијама за извозне кредите или програмима осигурања до краја априла 2006. године, с циљем да Доха рунда преговора буде окончана успешно до краја 2006. године, што је и била првобитна намера.

Међутим, трговински преговори нису завршени у предвиђеном року делимично и зато што није могла да буде успостављена макар и минимална сагласност о трговини пољопривредним производима. Нови предлог је почео да циркулише током 2006. године, да би био допуњен крајем 2008. године. Кључне карактеристике предложених модалитета су биле подељене у три групе: тржишни

³⁰¹ Видети: Параграфи 13 и 14 Министарске декларације Светске трговинске организације одржане у Дохи, 2001. године, доступне на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm#agriculture (приступљено 7.3.2018).

приступ и заштитне мере, извозне субвенције и домаћа подршка. И у овом сегменту преговарачке агенде се појавила разлика између развијених земаља које су тежиле да дође до брже либерализације у трговини пољопривредним производима док су земље у развоју настојале да очувају већи степен царинске заштите својих производа и обезбеде дужи рок за примену договорених закључака. Развијене земље су се залагале за просечно смањење царина од најмање 54% (у шест корака током пет година) док су земље у развоју предложиле просечно смањење царинских стопа од највише 36% у једанаест корака у периоду од десет година. Обе стране су предвиделе заштиту осетљивих производа, који би требало да чине највише 4% односно 5,3% тарифних линија по предлогу развијених земаља или земаља у развоју, респективно посматрано.³⁰² Представници групе 33 су се залагали и за увођење тзв. посебних производа који су од суштинске важности за опстанак људи у сиромашним регионима.³⁰³

4.2.2.1. Заштитне мере

Предлог из 2008. године је садржао и два типа заштитних мера: Посебни механизам за заштитне мере (Special Safeguard Mechanism) и Посебне пољопривредне заштитне мере (Special Agricultural Safeguard). Посебан механизам за заштитне мере би се односио искључиво на земље у развоју и подразумевао би дозволу да готово аутоматски подигну царинске стопе ако је њихова производња угрожена наглим растом увоза или падом цена. Овај механизам је релативно контроверзан због чињенице да није потребно извести било какво претходно испитивање околности нити утврђивање штете по домаће произвођаче. Поред тога, не постоји сагласност међу преговарачким странама о врсти реторзивних мера које

³⁰² Видети: Craig VanGrasstek, The History and Future of the World Trade Organization, WTO Publications, Geneva, 2013, p. 424.

³⁰³ Групу 33 (Г-33) чине представници земаља посебно заинтересованих за увођење заштите тзв. посебних (специјалних производа) у преговорима о трговини пољопривредним производима у оквиру Доха рунде. Листа земаља чланица групе је доступна на https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_maps_e.htm?group_selected=GRP017 (приступљено 7.3.2018).

би могле да буде предузете нити о дужини њиховог трајања. Један од резултата Министарске конференције СТО одржане у Најробију 2015. године је и одлука која предвиђа додатне преговоре о овом типу механизма заштите домаћих произвођача.³⁰⁴

Посебне пољопривредне заштитне мере су предвиђене чланом 5 Споразума о пољопривреди, усвојеног у оквиру Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора.³⁰⁵ Као и у претходном случају, овај тип заштитних мера подразумева готово аутоматско успостављање царинске заштите домаћих произвођача кроз дизање царинских стопа у случајевима када је дошло до наглог раста увоза или пада цена. Ни овој одлуци не претходи истраживање околности које су наступиле, утврђивање штете по домаће произвођаче или преговори о евентуалној компензацији. Међутим, битну разлику у односу на посебни механизам за заштитне мере представља податак да се овај тип заштитних мера може користити искључиво за тарификоване производе³⁰⁶ за које су се владе држава експлицитно изјасниле да могу бити на листи њихових производа за чију заштиту су спремне да употребе овај механизам заштите.³⁰⁷

Поред ових, постоји и механизам заштитних мера који је предвиђен чланом 19 Општег споразума о царинама и трговини по коме се заштитне мере могу применити на све производе, укључујући и пољопривредне производе.³⁰⁸ Битна разлика у односу на претходно наведене механизме је у обавези истраживања околности које су довеле до наглог раста увоза и дизања цена производа (сам раст цена није довољан разлог) и утврђивања настале штете по домаће произвођаче. Преговори о могућој компензацији су обавезан део процеса, а реторзивне мере могу

³⁰⁴ Видети: Special Safeguard Mechanism for Developing Country Members, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/1978_e.htm (приступљено 7.3.2018).

³⁰⁵ Видети: Споразум о пољопривреди усвојен у Уругвајској рунди мултилатералних трговинских преговора, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm (приступљено 7.3.2018).

³⁰⁶ Овај механизам се не може користити у случају да су производи заштићени нецаринским мерама заштите, тј. квотама.

³⁰⁷ Видети: An Unofficial Guide to Agricultural Safeguards, https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/guide_agric_safeg_e.htm (приступљено 7.3.2018).

³⁰⁸ Видети: Члан 19 ГАТТ-а из 1994. године је доступан на https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_07_e.htm (приступљено 7.3.2018).

бити подизање царинских стопа или увођење квантитативних трговинских ограничења у виду квота.

4.2.2.2. Извозне субвенције

Укидање извозних субвенција је наведено као један од кључних циљева преговора о пољопривреди у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора. У ширем смислу, под извозним субвенцијама се подразумевају и извози кредити, помоћ државним трговинским предузећима, итд. Очекивало се да ће највећи отпор овој идеји пружити Европска унија због огромног дела буџета за Заједничку пољопривредну политику који је усмеравао ка извозним субвенцијама (око 1/3 буџета ЗПП).³⁰⁹ Међутим, делимично због растућих цена пољопривредних производа на светском тржишту (што је допринело смањењу разлика између светских цена и цена у ЕУ) и притисака САД и Групе 20 (Г-20), Европска унија је пристала да укине извозне субвенције уз услов да се на исти начин поступи и са другим типовима пољопривредних субвенција, као што су извозни кредити, помоћ за храну и помоћ државним трговинским предузећима.³¹⁰ У преговорима на Министарској конференцији СТО одржаној у Хонг Конгу (2005. године) је крај 2013. године постављен као рок до када би се требало укинути извозне субвенције и еквивалентне мере. Међутим, због немогућности постизања сагласности око других пољопривредних и непољопривредних питања, до намераваног пробоја није дошло.

³⁰⁹ Видети: Allan Matthews, *The EU has finally agreed to eliminate export subsidies...three cheers!*, <http://capreform.eu/the-eu-has-finally-agreed-to-eliminate-export-subsidies-three-cheers/> (приступљено 8.3.2018).

³¹⁰ Група 20 (Г-20) је група од 23 земље у развоју, чланице СТО, која је изузетно активна у преговорима о трговини пољопривредним производима. Ове земље се залажу за реформу пољопривредне политике у развијеним земљама, уз постојање специјалног третмана за земље у развоју. Неформални лидер ове групе је Бразил. Видети: Састав Г-20, https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_maps_e.htm?group_selected=GRP016 (приступљено 8.3.2018).

Нацрт споразума о пољопривреди³¹¹, који је предложио председавајући Комитета за преговоре о пољопривреди 2008. године је садржао одређене елементе идеје о укидању субвенција и еквивалентних мера али се тек у предложеном „Пакету из Балија“ из 2013. године могу наћи разрађеније намере држава чланица у вези са извозним субвенцијама.³¹² Међутим, тек су на конференцији у Најробију (2015. године) министри задужени за спољну трговину донели одлуку о укидању извозних субвенција и еквивалентних мера за развијене земље (које би требало да наступе у најкраћем могућем року – до краја 2018. године) и земље у развоју (за које је предвиђен нешто дужи временски период – до краја 2023. године, уз предвиђен изузетак за најмање развијене земље).³¹³ Непосредно пре одржавања Министарске конференције у Буенос Ајресу (у децембру 2017. године), Европска унија је предложила временски оквир у коме има намеру да укине извозне субвенције, а који би почео да тече три месеца након његове објаве, под условом да ниједна чланица Светске трговинске организације не саопшти примедбу.³¹⁴

4.2.2.3. Домаћа подршка

Под домаћом подршком у пракси Светске трговинске организације се подразумева финансијска подршка коју државе пружају својим пољопривредним произвођачима на различите начине. Уругвајска рунда је донела значајну промену у односу на начин који је био карактеристичан за ову врсту државне подршке током претходних деценија када су мултилатерални трговински преговори вођени под окриљем ГАТТ-а. Тада је усвојен тзв. систем семафора по коме је домаћа подршка сврстана у две

³¹¹ Видети: Ревидирани нацрт модалитета за пољопривреду (Revised Draft Modalities for Agriculture), https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_dec08_a_e.pdf (приступљено 8.3.2018).

³¹² Видети: Извод (који се односи на извозне субвенције) из Декларације са Министарске конференције СТО одржане на Балију 2013. године, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/desci40_e.htm (приступљено 8.3.2018).

³¹³ Видети: Извод (који се односи на извозне субвенције) из Декларације са Министарске конференције СТО одржане у Најробију 2015. године https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/l980_e.htm (приступљено 8.3.2018).

³¹⁴ Европска унија би, након Аустралије, била друга развијена светска економија која је поступила у складу са одлуком о укидању извозних субвенција усвојеним на Министарској конференцији у Најробију.

категорије: прву, названу „ћилибарска кутија“³¹⁵ чини државна подршка која производи озбиљне дисторзионе ефекте по међународну трговину, док друга, „зелена кутија“ садржи мере које не стварају поремећаје на међународном тржишту или производе мале дисторзионе ефекте.³¹⁶ Субвенције које припадају „зеленој кутији“³¹⁷ су дозвољене, не могу бити оријентисане на повећање цена пољопривредних производа и мора их финансирати држава, тј. трошак њихове примене не могу да сносе потрошачи. На другој страни, мере подршке из „ћилибарске кутије“ изазивају озбиљне поремећаје на тржишту и због тога морају бити значајно смањене. Честа дилема која се јавља у преговорима јесте да ли би требало разговарати о редукацији укупног нивоа државне подршке или о ограничењу нивоа подршке за специфичне производе. Чланице СТО се најчешће обавезују да смање укупну агрегатну подршку, што су до сада учиниле 34 земље.³¹⁸ Поред ових, постоји и тзв. плава кутија којој припадају мере директних плаћања пољопривредним произвођачима (тј. директно повезаних са бројем грла стоке коју поседују или пољопривредним земљиштем у власништву) али уз услов да постоји ограничена производња, било путем производних квота или захтева фармерима да не користе целу површину доступног земљишта.

Током Доха рунде је дошло до донекле супротстављених предлога САД и Европске уније, с једне стране, и представника Групе 20, с друге стране. У свом предлогу из 2003. године, САД и ЕУ су исказале спремност да смање мере домаће подршке које изазивају поремећаје на тржишту у неодређеном распону.³¹⁹ Поред тога, овај предлог је садржао и параметре за смањење директних плаћања уз навођење услова који се нису суштински разликовали од постојеће праксе, што је

³¹⁵ То су најчешће мере ценовне подршке кроз администриране цене или путем директних владиних плаћања.

³¹⁶ Детаљније о систему „семафора“, прихваћеном током Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора видети: Domestic Support, https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_intro03_domestic_e.htm (приступљено 8.3.2018).

³¹⁷ То могу бити истраживачки програми или програми оријентисани на заштиту животне средине (који су производ јавно финансираних државних програма) или директна плаћања пољопривредним произвођачима уз услов да морају бити одвојени од одлука о производњи.

³¹⁸ Развијене земље се обавезују да ће своју подршку држати до максималног нивоа од 5% вредности производње док је за земље у развоју предвиђен ниво од 10%.

³¹⁹ У предлогу је стајало []%-[]%. Видети: EC-US Joint Text (Agriculture), http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_113884.pdf (приступљено 8.3.2018).

стварало утисак да предлог више представља кодификацију постојеће праксе него што има намеру да суштински утиче на промену формалног оквира који регулише ову област. Предлог Групе 20 је био више реформски оријентисан и обухватио је предлоге за укидање мера које припадају „плавој кутији“, захтеве за смањењем мера из „ћилибарске кутије“ и јасно ограничење субвенција које су део „зелене кутије“.³²⁰

Тек је ревидирани нацрт модалитета за пољопривреду из 2008. године предвидео озбиљније резове подршке домаћим пољопривредним произвођачима. Тако је за економије код којих укупна основна домаћа подршка која производи дисторзионе ефекте по трговину (Base Overall Trade-Distorting Domestic Support) прелази 60 милијарди долара предвиђена обавеза њеног смањења за 80%.³²¹ За економије код којих се овај ниво подршке креће између 10 и 60 милијарди долара, захтевано је смањење од 70%³²² док је за економије које подржавају домаћу пољопривредну производњу субвенцијама које су у укупном збиру мање од 10 милијарди долара годишње,³²³ предвиђена стопа редукције од 55%.³²⁴ Када је у питању клаузула de minimis, очекује се да развијене земље своју подршку (одмах) ограниче на највише 2,5% вредности укупне пољопривредне производње док би земље у развоју подршку сопственим пољопривредницима требало да смање на највише 6,7% вредности укупне пољопривредне производње, у периоду од три године.

4.2.3. Услуге

Преговори о услугама у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора нису засновани на модалитетима, тј. на формулама за редукцију царинских стопа и субвенција већ се одвијају паралелно на два колосека. Први чине стандардни

³²⁰ Видети: Craig VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, WTO Publications, Geneva, 2013, p. 428.

³²¹ У ову групу спада Европска унија.

³²² У ову групу спадају САД и Јапан.

³²³ У ову групу спадају остале развијене земље.

³²⁴ Ревидирани нацрт модалитета за пољопривреду (Revised Draft Modalities for Agriculture), https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_dec08_a_e.pdf, p.4 (приступљено 8.3.2018).

мултилатерални преговори између чланова Светске трговинске организације који настоје да успоставе обавезујућа правила у овој области. Поред мултилатералног, у пољу услуга се дешавају и преговори на билатералном и/или плурилатералном нивоу, тј. међу учесницима који су спремни да постану потписници споразума који би само њих обавезивао. Кључни циљ ових преговора је прогресивна либерализација, уз предвиђену флексибилност за земље у развоју (а посебно за најмање развијене земље).³²⁵ Посебна пажња је предвиђена за потребе пружаоца услуга малог и средњег нивоа који изражавају своју приврженост Општем споразуму о трговини услугама. Преговори у овој области се воде под окриљем Савета за трговину услугама у оквиру СТО, а начин преговарања је требало да буде заснован на методу „захтев-понуда“ који, судећи по претходном искуству, може успорити процес преговарања о важним питањима. Битно је поменути да су сви сектори и начини пружања услуга део преговарачке агенде у овој области. Преговори о услугама су постали део „јединственог пакета“ који подразумева заједничко усвајање свих резултата до којих се дошло у преговорима, што може отворити додатни простор за везивање преговора у различитим преговарачким областима и додатно условљавање.

Иако су у министарској декларацији из Дохе оквирно наведени временски оквири у којима би чланице СТО могле да истакну почетне захтеве и изнесу своје понуде (јун 2002. односно март 2003. године), тек је усвајање „Јулског пакета“ из 2004. године процес преговора у овој области померио са мртве тачке. Међутим, често навођен проблем са преговорима о услугама је њихово везивање са пољопривредном агендом, тј. могуће условљавање прихватања неких од елемената споразума о услугама испуњавањем захтева развијеним земљама у вези реформе пољопривреде.³²⁶

Најчешће помињани услужни сектори о којима су економије чланице биле спремне да разговарају су телекомуникације и сектор финансијских услуга, уз незаобилазне енергетске и туристичке услуге. Министарска конференција одржана у

³²⁵ О преговорима о услугама, детаљније видети: Service: Negotiations, https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/nego_mandates_e.htm (приступљено 8.3.2018).

³²⁶ Видети: Craig VanGrasstek, The History and Future of the World Trade Organization, WTO Publications, Geneva, 2013, p. 431.

Хонг Конгу 2005. године, кроз усвојену декларацију је изразила своју приврженост преговорима о либерализацији услуга и усвајањем тзв. Анекса Ц потврдила кључне циљеве истакнуте у декларацији из Дохе и истакла важна питања из ове области, као што су изузеци од клаузуле најповлашћеније нације и распоређивање и класификацију преузетих обавеза.³²⁷ Ипак, тек је рунда плурилатералних разговора из 2011. године битно интензивирала преговоре у овом пољу. Тема преговора су, између осталог, биле и рачуноводствене услуге, финансијске услуге, телекомуникационе услуге, правне услуге, компјутерске услуге, итд. Треба имати у виду да приступ „захтев-понуда“ и плурилатерални приступ преговорима усмеравају економије чланице СТО да преговарају, пре свега, са другим чланицама од којих могу имати непосредне економске користи. Једини сегмент око кога се слажу све стране које учествују у преговорима је омогућавање преференцијалног (диференцијалног) третмана најмање развијеним земљама које нису у могућности да преузму нове обавезе прописане Општим споразумом о услугама. Либерална агенда коју заступа Европска унија и њен асертивни приступ током преговора о услугама су донекле угрожени већ постојећом унилатералном либерализацијом коју је ЕУ спровела након окончања Уругвајске рунде, тј. чињеницом да су могућности које би Унија могла да понуди трговинским партнерима у замену за њихове концесије у овој области значајно смањене.³²⁸

4.2.4. Олакшавање трговине

Мандат за преговоре о олакшавању трговине, као елементу тзв. Сингапурске агенде је предвиђен параграфом 27 Декларације са Министарске конференције СТО у Дохи. Овим документом је да ће преговори у овој области суштински почети после петог састанка Министарске конференције (дакле, после 2005. године) када би требало да

³²⁷ Анекс Ц је доступан на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_annex_e.htm#annexc (приступљено 8.3.2018).

³²⁸ Видети: Alasdair Young & John Peterson, *Parochial Global Europe*, OUP, Oxford, 2014, pp. 93-94.

буде постигнут експлицитан договор о модалитетима.³²⁹ Циљ самих преговора је поједностављивање царинских поступака и олакшавање транспорта и издавања дозвола за промет роба с намером да се трговина учини јефтинијом и у великој мери, ослобођеном бирократских процедура. Додатни циљ је био сузбијање корупције приликом обављања царинских процедура кроз појашњавање царинских прописа и смањење арбитрарности службеника на царини.

Пошто је олакшавање трговине једина област Сингапурских питања која је постала предмет преговора у Дохи због своје најмање контроверзности, очекивало се да ће се релативно једноставно доћи до сагласности преговарачких страна по овом питању. Чињеница да су све економије чланице СТО заинтересоване за лакше одвијање трговине, због добитака које им унапређена трговина доноси је упућивала на релативно брз преговарачки процес. Међутим, и у овом случају је током преговора истакнут велики број захтева и понуда (више стотина предлога) заинтересованих учесника, уз активно учешће Светске банке и Светске царинске организације као посматрача у преговарачком процесу.

После деценије преговарања, економије учеснице су на Министарској конференцији СТО одржаној на Балију 2013. године успеле да постигну консензус о споразуму о олакшавању трговине. Споразум се састоји од 13 чланова и одредби које се тичу специјалног и диференцијалног третмана за земље у развоју и најмање развијене земље.³³⁰ Теме које су обухваћене су разнолике и крећу се од заједничких норми за објављивање закона, уредби и процедура, употребе електронског плаћања, процедура за убрзану испоруку, униформност граничних процедура, поједностављење транзитних поступака, царинску сарадњу, и друге мере.

Овај споразум је ступио на снагу 22. фебруара 2018. године (после ратификације 2/3 потписница) и представља први мултилатерални трговински

³²⁹ Видети: Параграф 27 Декларације са Министарске конференције Светске трговинске организације одржане у Дохи, 2001. године, доступне на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm#agriculture (приступљено 7.3.2018).

³³⁰ Споразум о олакшавању трговине, усвојен на Министарској конференцији СТО, одржаној на Балију 2013. године је доступан на https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/desci36_e.htm (приступљено 9.3.2018).

споразум који је закључен током деловања Светске трговинске организације. Ипак, реални домети овог споразума ће бити процењивани током његове примене, имајући у виду рокове за имплементацију (за развијене земље, земље у развоју и најмање развијене земље) и различите категорије мера које би државе требало да спроведу.

4.3. Ангажовање Европске уније у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора

Пошто је трговинска политика највећим делом била у искључивој надлежности Европске уније, било је очекивано да ће Унија фактички постати чланица Општег споразума о царинама и трговини иако није била једна од страна уговорница које су га основале. Током 1960-их, када је процес успостављања царинске уније био у току, Европска економска заједница је у трговинским односима са другим државама наступала као да је потписница овог споразума.³³¹ Пошто је најважнији институционални резултат Уругвајске рунде било формирање Светске трговинске организације, Европске заједнице су, у складу са чланом 11 Споразума о оснивању ове организације постале њен део.³³²

Поред Европске уније, и државе које је чине су такође чланице Светске трговинске организације. Ипак, пошто Заједничка трговинска политика доминантно припада искључивим надлежностима Уније, на састанцима Општег савета СТО (коме присуствују и представници држава чланица), у име Уније говоре искључиво представници Комисије или шеф мисије Европске уније у Женеви. У оквиру кључних институција (Тела за решавање спорова или Механизма за испитивање трговинских политика) али и помоћних тела - комитета и радних група Светске трговинске организације, Европску унију заступају представници Европске комисије, а не држава чланица. Преговоре у оквиру рунди мултилатералних трговинских преговора (под окриљем СТО) воде представници Генералног директората за трговину и Европске службе за спољно деловање иако су на састанцима присутни и

³³¹ Видети: Sieglinde Gstohl & Dirk de Bievre, *The Trade Policy of the European Union*, Palgrave Macmillan, London, 2018.

³³² Члан 11 Споразума о оснивању Светске трговинске организације подразумева да чланице СТО постају стране уговорнице ГАТТ-а које су то биле до ступања на снагу Споразума о оснивању СТО ако задовоље критеријуме прописане овим чланом (прихватање овог Споразума али и других мултилатералних трговинских споразума, укључујући и анексе ГАТТ-а и ГАТС-а). Посебно је наглашено да члан СТО постају и Европске заједнице, под условима који су предвиђени за стране уговорнице ГАТТ-а. Споразум о оснивању Светске трговинске организације је доступан на https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf (приступљено 5.3.2018).

представници држава чланица Европске уније.³³³ На састанцима Министарске конференције СТО, највишег органа ове организације, Унију представља члан Комисије у чијој је надлежности спољна трговина.

Заједничка трговинска политика Европске уније је заснована на принципима који су компатибилни са циљевима и темама које је обухватила Доха рунда мултилатералних трговинских преговора.³³⁴ Спољнотрговинска активност Европске уније и чињеница да је њена просечна царинска стопа на увоз индустријских производа око 4% (што је чини једном од најнижих на свету) али и податак о просечној царинској стопи на увоз пољопривредних производа од 10% упућује на отвореност економије Европске уније према међународној трговини. Из овог разлога не изненађују активности Уније и њено залагање за мултилатерално регулисање глобалне трговине које је приметно у периоду после завршетка Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора.³³⁵

Са оснивањем Светске трговинске организације, ЕУ је од САД преузела примат у залагању за почетак нове рунде мултилатералних преговора. Пошто су Уругвајском рундом питања трговине пољопривредним производима, текстилом и одећом први пут постали део глобалне трговинске агенде, очекивало се да ће преговори о даљој либерализацији у овим областима бити настављени. Поред тога, представници Европске уније су се залагали за укључивање додатних тема у дневни ред Доха рунде трговинских преговора. То су, у принципу, биле теме за које је Европска унија била непосредно заинтересована: транспарентност у владиним набавкама, однос трговине и инвестиција, трговине и заштите конкуренције и олакшавање трговине. Унију су, у овом залагању подржали Јапан и Јужна Кореја док су САД које су током претходних рунди преговора најчешће наступали у блоку са

³³³ Европска служба за спољно деловање (European External Action Service – EEAS) је основана 2011. године.

³³⁴ То су, пре свега, развој међународне трговине, укидање баријера за светску трговину али и прогресивно смањивање царинских баријера. Видети: European Law Monitor, The EU Common Commercial Policy, <https://www.europeanlawmonitor.org/eu-policy-areas/the-eu-common-commercial-policy.html> (приступљено 5.3.2018).

³³⁵ Видети ставове директора Генералног директората за трговину у Европској комисији о циљевима Европске уније у Доха рунди преговора: David O’Sullivan, Trade Policy Objectives in the Doha Round – A European Union Perspective, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 145-150.

ЕУ биле релативно незаинтересоване за укључивање ових питања у дневни ред преговора, и усмеравале су свој фокус на приступ тржишту индустријских (не-пољопривредних) производа.³³⁶

4.3.1. Позиције ЕУ у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора

Током Доха рунде мултилатералних трговинских преговора Европска унија је заступала став о потреби за заједничким приступом смањењу царина, по коме би царинске стопе биле редуковане за све секторе и производе. Намера Уније је била да „елиминише“ највише царинске стопе, и на тај начин, смањи опасност од потенцијалног наглог раста царина, тј. од царинске ескалације. Посебно ангажовање је Европска унија уложила у преговоре који се тичу укидања нецаринских баријера (као што су квантитативна ограничења, обавезно тестирање, систем увозних дозвола, дуге царинске процедуре, итд) које имају дисторзионе ефекте на међународну трговину. У овом делу ће бити приказане позиције Европске уније током преговора о либерализацији трговине не-пољопривредним производима, приступа тржишту пољопривредних производа, преговорима о услугама и олакшавању трговине.

4.3.1.1. Приступ тржишту не-пољопривредних производа

У Доха рунди Европска унија се залагала за либерализацију трговине индустријским (не-пољопривредним) производима (што се очекивало од земаља у развоју, пре свега) настојећи да је веже са евентуалним концесијама које би учинила смањењем царинских стопа и извозних субвенција у области Заједничке пољопривредне политике. Успостављање јединственог тржишта је јачало извозно оријентисану позицију Европске уније у глобалној трговини индустријским производима тако да је залагање за већу либерализацију у овој области представљало потпуно логичну последицу процеса интеграција у самој Унији. Постоје подаци да су чак и

³³⁶ Видети: Martin Khor, *The “Singapore Issues” in the WTO: Evolution and Implications for Developing Countries*, Third World Network, Penang, 2007.

индустријски сектори који су традиционално протекционистички оријентисани (каква је текстилна индустрија, на пример) знатно више него раније подржавали либерализацију тржишта индустријских производа.³³⁷ Због тога је ЕУ, уз САД и постала кључни заговорник смањења царинских стопа на увоз индустријских производа у Уругвајској и Доха рунди мултилатералних трговинских преговора. Потреба транснационалних компанија из развијених земаља за ефикаснијим функционисањем њихових производних ланаца и обезбеђивањем тржишта за њихове производе је у великој мери утицала на владе држава порекла да мултилатералне трговинске преговоре искористе као место притиска на земље у развоју, у којима су царинске стопе на увоз индустријских производа још увек биле високе.³³⁸ Притисак Европске уније и САД је због тога и био усмерен ка земљама у развоју са најзначајнијим тржиштима, тј. према Бразилу, Индији и Кини, пре свега.

Европска унија је настојала да дође до прихватања формуле којом би се смањиле царинске стопе на све индустријске производе (у свим секторима), дакле не по систему производ по производ (који су у претходном периоду предлагале САД). За земље у развоју би била предвиђена извесна флексибилност, тј. постојао би посебан диференцијални третман за њихове индустријске производе. Битно је поменути да би се смањење царинских стопа односило на примењене (реалне), а не на везане царинске стопе. Проблем који се појављивао током прве деценије преговора се односио на немогућност постизања сагласности о обухвату посебног диференцијалног третмана за земље у развоју (и најмање развијене земље) и нереципрочног смањења царинских стопа (у односу на развијене земље) које би ове земље могле да спроведу имајући у виду значај одређених „осетљивих“ производа за њихов економски развој. Овакав приступ преговорима представља део тзв. развојне агенде Доха рунде мултилатералних трговинских преговора. Економије у развоју су у

³³⁷ Видети: Young, Alasdair & John Peterson, *Parochial Global Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2014.

³³⁸ На пример, према подацима Конференције Уједињених нација о трговини и развоју, у 2012. години је просечна царинска стопа на увоз индустријских производа у развијеним земљама била испод 1% док се у земљама у развоју кретала у распону од 4% до 10% (уз изузеће неких од земаља Подсахарске Африке). Међутим, треба имати у виду да је овде реч о просечним царинским стопама, тј. да постоје тзв. царински врхови – значајно веће царинске стопе на неке индустријске производе. Видети: UNCTAD, *Key Statistics and Trends in Trade Policy*, United Nations, New York and Geneva, 2013.

највећој мери имале одбрамбени став и залагале су се за смањење везаних (а не примењених) царинских стопа, што није било у складу са прокламованим интересима Европске уније. Бразил, Кина и Индија су, с друге стране, сматрали да концесије које су развијене земље спремне да понуде у области пољопривреде нису ни издалека довољне да би били прихваћени њихови предлози о либерализацији приступа тржишту не-пољопривредних производа.³³⁹

Из ових разлога су се представници САД и ЕУ залагали за укључивање земаља у развоју у тзв. секторске иницијативе (преговоре о трговинској либерализацији по секторима), тврдећи да примена стандардних нелинеарних формула за смањење царина (уз постојеће посебне третмане предвиђене за земље у развоју) не доприноси довољно либерализацији трговине индустријским производима.³⁴⁰ Такође, развијене земље су заговарале обавезност примене постигнутих секторских споразума, насупрот добровољности која је била карактеристична за секторске аранжмане у Уругвајској рунди мултилатералних трговинских преговора. У покушају да покрене донекле замрле преговоре, Унија је 2011. године поднела неформални предлог (nonpaper) о потреби за тзв. секторским преговорима, који је укључивао и иницијативе за конкретним смањењима царинских стопа. За Европску унију су посебно били интересантни сектори електронике (уз изузеће аудиовизуелних производа), индустријских машина и хемијске индустрије. У неким од њих (сектору пољопривредних машина или електроници, на пример) ЕУ се залагала за укидање царина док је у другим секторима (хемијској индустрији, на пример) промовисала редукцију царинских стопа у земљама у развоју (до нивоа који су предвиђени Споразумом о хармонизацији царинских стопа у хемијској индустрији).³⁴¹

³³⁹ Видети: Lee Hudson Teslik, The Doha Trade Talks, <https://www.cfr.org/backgroundunder/doha-trade-talks> (приступљено 12.3.2018).

³⁴⁰ О користи секторских преговора, видети: Yvan Decreux & Lionel Fontagne, *Economic Impact of Potential Outcome of the DDA II*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148337.pdf (приступљено 12.3.2018).

³⁴¹ Видети: Politico: European Voice, *Commission seeks to end trade-talk deadlock*, 5.4.2011, <https://www.politico.eu/article/commission-seeks-to-end-trade-talk-deadlock/> (приступљено 10.3.2018).

Реакције осталих учесника у преговорима на овај предлог Европске уније су биле релативно хладне. Представници земаља у развоју су изнели став да је, пре свега, реч о предлогу који одговара трговинским позицијама развијених земаља, а чак су и заступници САД овај предлог ЕУ видели као евентуалну основу за праве преговоре о спорним питањима.³⁴² И поред очигледног недостатка ентузијазма код трговинских партнера, Европска унија је наставила са ангажовањем у сегменту приступа тржишту не-пољопривредних производа током Доха рунде, предлажући (током 2017. године) са Хонг Конгом, Тајпејом (Кина) и Сингапуром развој заједничког интернет портала за дељење информација, консултације са заинтересованим актерима и обавештавање о променама домаћих прописа везаних за споразуме СТО о санитарним и фитосанитарним мерама и техничким баријерама трговини.³⁴³ И овај предлог Уније (и партнера) је наишао на подељене реакције међу трговинским партнерима, па због тога и није дошло до било каквог продора у преговорима о трговини не-пољопривредним производима у оквиру Министарске конференције СТО у Буенос Ајресу крајем 2017. године, што је била основна намера предлагача ове иницијативе.

4.3.1.2. Трговина пољопривредним производима

Што се тиче преговора о смањењу царина на увоз пољопривредних производа, Европска унија је мењала своје предлоге, настојећи да приближи своје позиције ставовима САД и утицајних земаља у развоју, какве су Бразил и Индија. У првом делу преговора, ЕУ је предложила смањење царинских стопа на увоз пољопривредних производа за око 39%, док су представници САД и Бразила захтевали смањење од 66% и 54%, респективно.³⁴⁴ Пошто су представници САД и

³⁴² Видети: International Centre for Trade and Sustainable Development, Doha: EU Bid to Break NAMA Sectoral Deadlock Receiving Cool Initial Response, *Bridges*, Vol. 15, No. 16, 2011.

³⁴³ Видети: Willemien Viljoen, *WTO NAMA negotiations: transparency versus the right to regulate*, Trade Law Center (Tralac), <https://www.tralac.org/discussions/article/11931-wto-nama-negotiations-transparency-versus-the-right-to-regulate.html> (приступљено 12.3.2018).

³⁴⁴ Видети: Alan Beattie & Tobias Buck, *EU Signals Bigger Cuts in Farm Tariffs in Doha Round*, Financial Times, 19 May 2006.

чланови Кернс групе (Cairns Group) условили постизање било каквог договора смањењем извозних субвенција и увозних препрека, било је јасно да ће Европска унија морати да реагује на овај тип притиска ако јој је стало до позитивних резултата преговора у овој области.³⁴⁵

Реформе Заједничке пољопривредне политике (ЗПП) су значајно допринели еволуцији позиција Европске уније у мултилатералним трговинским преговорима. Током Уругвајске рунде се догодила Мекшеријева реформа ЗПП којом је систем подршке ценама пољопривредних производа замењен подршком произвођачима кроз директна плаћања којима је, у суштини, започето одвајање производње од домаће подршке.³⁴⁶ Овакав приступ је довео до мањих поремећаја на тржишту у односу на претходни период и смањивао је потребу за постојањем виших царинских стопа којима је Европска унија, у складу са претходном оријентацијом, штитила домаће пољопривредне произвођаче.³⁴⁷ Развој ЗПП у овом смеру је створио плодно тло за већу флексибилност ЕУ током мултилатералних трговинских преговора. Током Уругвајске рунде, иако је пољопривреда постала део преговарачке агенде, ЕУ је, поред извесних уступака (у виду снижавања царинских стопа и усвајања временских рокова за смањење извозних субвенција) успела да очува мање-више неоштећено језгро Заједничке пољопривредне политике.

Преговарачки процес у области пољопривреде током Доха рунде је такође праћен реформама ЗПП Европске уније. Током 2013. године је настављено са раздвајањем подршке од производње путем успостављања јединствене шеме плаћања којом су плаћања доведена у везу са заштитом животне средине, безбедношћу хране, здрављем животиња и стандардима социјалне заштите.³⁴⁸ У складу са ранијом праксом, Европска унија је настојала да сачува највише царинске стопе за

³⁴⁵ Кернс групу чини 19 земаља извозница пољопривредних производа које лобирају за либерализацију овог тржишта. Видети: Cairns Group, <http://cairnsgroup.org/pages/default.aspx> (приступљено 10.3.2018).

³⁴⁶ Детаљније о Макшеријевој реформи видети: Isabelle Garzon, *Reforming the Common Agricultural Policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2006, pp. 61-76.

³⁴⁷ Поремећаји на тржишту су настајали због постојања велике количине пољопривредних производа који су били конкурентни на светском тржишту због постојања извозних субвенција, чинећи на тај начин штету пољопривредним произвођачима из других земаља.

³⁴⁸ Видети: Isabelle Garzon, *Reforming the Common Agricultural Policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2006, pp. 97-120.

пољопривредне производе, залажући се за примену математичке формуле за смањење царинских стопа која би јој у томе помогла. Поред тога, ЕУ је пристала на снижавање обима извозних субвенција под условом да се и други облици заштите пољопривредних произвођача који користе различите земље изједначе са њима. Из тога је проистекао и додатни услов Уније – захтевана спремност других партнера у преговорима да редукују своју подршку домаћим произвођачима.³⁴⁹

Суочени са противљењем утицајних земаља у развоју (Бразилом и Индијом, пре свега) али и недовољном подршком САД, које су и у Уругвајској рунди истицале захтеве за укидањем извозних субвенција, представници Европске уније су покушали да међу њима пронађу савезнике. Европска унија и Сједињене Америчке Државе су поднеле заједнички предлог о либерализацији трговине пољопривредним производима у августу 2003. године, непосредно пред одржавање састанка Министарске конференције СТО у Канкуну. Битан разлог за приближавање ставова две по много чему супротстављене стране по овим питањима је доношење тзв. Закона о пољопривреди у САД (тј. Закона о безбедности фарми и инвестицијама у рурална подручја) из 2002. године, којим је суштински повећана подршка домаћим пољопривредним произвођачима.³⁵⁰ У овом документу, ЕУ и САД су се zaloжили за суштинско смањење домаће подршке пољопривреди, уз предлог да земље које имају веће пољопривредне субвенције морају да их смање у значајнијој мери. Поред тога, предложиле су примену једне од варијанти тзв. швајцарске формуле (водећи рачуна о постојању осетљивих производа и њиховог значаја за економије земаља у развоју) и истакли су да препознају важност преференцијалног приступа земаља у развоју њиховим тржиштима. Међутим, овај предлог није садржао конкретне временске рокове и претпостављене царинске стопе, па није произвео неке значајније ефекте сем што је указао на спремност важних актера у преговорима да крену у сусрет захтевима које су истицали представници земаља у развоју. Представници преговарачких страна су на Министарској конференцији СТО у Хонг Конгу (2005)

³⁴⁹ Видети: David Allen & Michael Smith, External Policy Developments, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42, Annual Review, 2004, pp. 95-112 (pp. 98-101).

³⁵⁰ Видети: US Congress, *US Farm Security and Rural Investment Act*, <https://www.congress.gov/107/plaws/publ171/PLAW-107publ171.pdf> (приступљено 10.3.2018).

исказали намеру за снажењем извозне конкурентности кроз редукцију различитих видова помоћи домаћим пољопривредним произвођачима. У складу са тим је формулисан и Ревидирани нацрт модалитета за пољопривреду из 2008. године.

Пошто су 2008. године преговори у оквиру Доха рунде на неко време застали, на мултилатералном плану није било важнијих дешавања. Међутим, у Европској унији је дошло до још једне реформе Заједничке пољопривредне политике, током 2013. године. Овом реформом је наглашена веза између пољопривредне производње и заштите животне средине кроз додавање еколошких критеријума за помоћ пољопривредним произвођачима. Друга новина је захтев за равномернијом расподелом помоћи унутар самих држава чланица ЕУ али и између њих.³⁵¹ Ова унутрашња реформа је још једном помогла мултилатерално ангажовање Уније због чињенице да је након ње било још једноставније промовисати тзв. мултифункционалну улогу пољопривреде кроз истицање њених веза са заштитом животне средине и руралним развојем.

Битан моменат у процесу преговарања о пољопривреди је био заједнички предлог Европске уније и Бразила о новим преговарачким позицијама у вези паралелног укидања свих облика извозних субвенција и еквивалентних форми подршке домаћим пољопривредним произвођачима.³⁵² Овим предлогом, развијене земље се обавезују да укине извозне субвенције до краја 2018. године (уз постојање обавезе земаља у развоју које су овај предлог прихватиле да прекину са извозним субвенцијама најкасније три године након што то учине развијене земље). Поред тога, делимично је одговорено и на захтеве ЕУ за редукцијама других облика домаће подршке пољопривреди, кроз стриктније регулисање извозних кредита (водећи рачуна и о примедбама САД) али и ограничења монетизације програма помоћи у храни. У складу са овим предлогом, представници економија чланица СТО су на

³⁵¹ О реформи Заједничке пољопривредне политике ЕУ из 2013. године, видети: Carsten Daugbjerg, *Explaining Reform and Reversal of the EU's Common Agricultural Policy, 1992-2013*, ECPR General Conference, 2014, <https://ecpr.eu/filestore/paperproposal/5a84b85b-5a76-46cd-9bad-1129d3e902c0.pdf> (приступљено 10.3.2018).

³⁵² Видети: Предлог о извозној конкуренцији који су поднели Бразил, Европска унија, Аргентина, Нови Зеланд, Парагвај, Перу, Уругвај и Молдавија 2015. године, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_154007.pdf (приступљено 10.3.2018).

Министарској конференцији одржаној у Најробију 2015. године донели одлуку о укидању извозних субвенција за пољопривреду, о функционисању специјалног заштитног механизма за земље у развоју и потреби за постојањем различитих модела деловања државних пољопривредних резерви у земљама у развоју.

4.3.1.3. Услуге

Као и у случају преговора о приступу тржишту не-пољопривредних производа, Европска унија је и у области услуга заговарала либерализацију њиховог пружања кроз залагање за отварање тржишта земаља у развоју за предузећа из Европске уније. Опет, као и у преговорима о трговини индустријским производима, Унија је покушавала да смањење баријера у овој области веже за евентуалне концесије које би учинила у Заједничкој пољопривредној политици кроз редукцију царинских стопа и смањење извозних субвенција. Залажући се за мултилатерално регулисање питања услуга, ЕУ је покушавала да оствари притисак на земље у развоју због њихове заинтересованости за приступ тржишту пољопривредних производа у Европској унији. Ипак, због унилатералне либерализације коју је, у великој мери, спровела у овој области, Европска унија је била принуђена да о њеном регулисању и остваривању приступа тржишту преговара билатерално са заинтересованим партнерима или у кругу више актера кроз закључивање тзв. плурилатералних споразума.³⁵³

У области услуга је посебно био наглашен утицај интересних група које заступају секторске интересе (Европски форум за услуге (Europe Service Forum), на пример) и промовишу либерализацију овог тржишта. ЕУ је посебно била посебно заинтересована за пружање концесија партнерима у секторима финансијских и телекомуникационих услуга због значајног обима либерализације који је у њима

³⁵³ Видети: Megan Dee, *The European Union in a Multipolar World: World Trade, Global Governance and the Case of the WTO*, Palgrave Macmillan, Basingstoke & New York, 2015.

постојао и готово непостојећег отпора држава чланица.³⁵⁴ Поред ових, ЕУ је настојала да трговинске партнере заинтересује и за значај електронске трговине али је у томе имала прилично ограничен успех. Међутим, постојали су и сектори које је Унија традиционално сматрала осетљивим и настојала је да их заштити од било каквог покушаја либерализације. То су, пре свега, аудио-визуелни сектор, пружање образовних и здравствених услуга које је тешко либерализовати због непостојања политичке подршке у државама чланицама услед противљења организација цивилног друштва и синдиката радника у јавном сектору.

4.3.1.4. Олакшавање трговине

Европска унија се залагала да олакшавање трговине постане једна од тема о којој ће се разговарати у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора. Мада је ово област која је за Унију била најмање битна од свих тзв. Сингапурских питања, једино је она постала део Доха преговарачке агенде захваљујући високом степену сагласности других држава и њиховој потреби да се олакшају царинске процедуре и обезбеди једноставније и брже обављање међународне трговине. Дакле, Европска унија, уз подршку САД и непротивљење земаља у развоју је једино у овој области успела да мултилатерални приступ успостави као доминантан начин за регулисање проблема који погађа већину трговинских актера.

³⁵⁴ Видети: Stephen Woolcock, Trade Policy: From Uruguay to Doha and Beyond, in Helen Wallace & William Wallace (Eds.), *Policy Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, 2005, pp. 377-399.

4.4. Сингапурска питања

Сингапурска питања (заштита конкуренције, инвестиције, јавне набавке и олакшавање трговине) представљају поље посебног интересовања Европске уније и теме које су њени представници настојали да ставе на дневни ред Доха рунде мултилатералних трговинских преговора. За разлику од већине других питања која се односе на смањење баријера слободној трговини, ова питања су више усмерена ка успостављању јединствених стандарда у унутрашњим политикама, тј. у тзв. политикама „иза границе“ (behind the border questions).³⁵⁵ Ове теме су збирно назване сингапурским питањима због тога што је Министарска конференција СТО која је одржана у Сингапуру 1996. године донела одлуку о формирању три радне групе: за трговину и политику заштите конкуренције, за трговину и инвестиције и групу за транспарентност јавних набавки. Тада је, поред овог, упућена и смерница Савету за робну трговину (у оквиру СТО) да у наредном периоду обрати пажњу на поједностављивање процедура одвијања прекограничне трговине, тј. на питања која су нешто касније постала позната као олакшавање трговине.³⁵⁶

Политика заштите конкуренције је једна од најуспешнијих секторских политика Европске уније тако да се може разумети намера Уније да покуша да мултилатерализује њене домете. Ипак, ова област није постала део агенде у претходним рундама мултилатералних трговинских преговора због непостојања сагласности САД да се питања из области политике заштите конкуренције уређују мултилатералним споразумом.³⁵⁷ Инвестиције су само делимично постале део преговарачке агенде мултилатералних трговинских рунди са укључивањем трговинских аспеката страних директних инвестиција у дневни ред Уругвајске рунде, и поред дугогодишњих напора САД да промовишу њихов значај. Јавне набавке, као посебно политички осетљиво питање је добило неку врсту свог (непотпуног)

³⁵⁵ Видети: Alasdair Young & John Peterson, *Parochial Global Europe*, OUP, Oxford, 2014, p. 91

³⁵⁶ Видети: Декларација са састанка Министарске конференције СТО одржане у Сингапуру, 2006. године, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/wtodec_e.htm, тачке 20, 21 и 22, (приступљено 14.3.2018).

³⁵⁷ Видети: Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013.

мултилатералног оквира у Токио рунди, затим и у Уругвајској рунди када су усвајани споразуми који се баве питањем јавних набавки. Као резултат Токио рунде је 1979. године потписан споразум о јавним набавкама који је допуњен 1987. године. Као један од резултата Уругвајске рунде, 1994. године је усвојен плурилатерални Споразум о јавним набавкама ("Government Procurement Agreement") који је ступио на снагу 1996. године. Пошто је реч о плурилатералном споразуму који је обухватио мали број потписница, разумљива је намера Европске уније али и САД (која се од 1960-их година настојала да уврсти ово питање у мултилатералну агенду) да јавне набавке постану део преговарачког процеса у Дохи. Међутим, због противљења других актера, а пре свега, земаља у развоју, ова намера Уније је имала само ограничене последице.

Олакшавање трговине је била најмање спорна тема мултилатералних трговинских преговора. У суштини, ово питање је постало битно тек од тренутка када су просечне царинске стопе биле битно смањене јер су до тада високе царинске баријере била кључна препрека слободном одвијању трговине. Поједностављивање трговинских процедура, олакшавање прикупљања информација о царинским поступцима, хармонизација правила о електронском плаћању и либерализацији транспортних процедура су неки од елемената бројних дебата посвећених овом питању.

Сингапурска питања су постала део дневног реда Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, с намером да преговори суштински почну после Министарске конференције СТО која је требало да се одржи у Канкуну 2003. године, на којој је требало да буде постигнута експлицитно изражена сагласност о модалитетима за преговоре о овим областима.³⁵⁸ Међутим, догађаји су се одвијали на начин да је управо активност ЕУ на промовисању сингапурских питања проглашена за најзначајнији узрок неуспеха ове конференције. Потреба за постизањем експлицитног консензуса је, у ствари, значила да је одлука о

³⁵⁸ Видети: Stephen Woolcock, *The Singapore Issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance?*, <http://www.lse.ac.uk/internationalRelations/centresandunits/ITPU/docs/woolcocksingaporeissues.pdf> (приступљено 14.3.2018)

модалитетима за преговоре у овим областима донета ако ниједна од страна у преговорима није на њу уложила вето, што је већ у старту била тешко остварива позиција, имајући на уму чињеницу о постојању 144 чланице Светске трговинске организације у том тренутку.

Радне групе које су се бавиле односом трговине и заштите конкуренције и трговине и инвестиција, формиране на састанку у Сингапуру, до конференције у Канкуну нису успеле да постигну јасну сагласност у вези модалитета за будуће преговоре, па министри задужени за спољну трговину нису ни имали основу за почетак преговора. Област јавних набавки је већ била предмет преговарања у оквиру плурилатералног споразума о јавним набавкама из 1994. године, тако да је фокус у Доха преговорима (а поготово на састанку у Канкуну) стављен на транспарентност у самом процесу набавки али и покушај укључивања свих чланова СТО у разговоре о овом питању, тј. на покушај његове мултилатерализације.

Кључни сукоб на самој конференцији је избио између представника развијених земаља и земаља у развоју. Развијене земље (ЕУ, САД, Јапан, Канада, итд), већ донекле задовољне због постојања намере за укључивање ових питања у агенду преговора, заступале су став о потреби за почетком преговора о све четири теме, а у најгорем случају о успостављању формата 2+2, тј. почетку преговора о заштити трговине и јавним набавкама, док би о трговини и инвестицијама и трговини и заштити конкуренције евентуално почели преговори о закључењу плурилатералних трговинских споразума.³⁵⁹ Представници земаља у развоју, с друге стране, су сматрали да је важније постићи сагласност о модалитетима за преговоре о питањима за које су били највише заинтересовани, тј. за трговину пољопривредним производима и приступ тржишту индустријских производа, а што се тиче питања укључивања трговине и заштите конкуренције и трговинских аспеката страних инвестиција сумњали су да иза тога стоји стратегија развијених земаља о одуговлачењу преговора о темама које су земље у развоју сматрале најважнијим.³⁶⁰

³⁵⁹ Видети: Ron Sandrey, *WTO and the Singapore Issues*, *Tralac Working Paper*, No. 18, Stellenbosch, 2006.

³⁶⁰ Видети: Stephen Woolcock, *The Singapore Issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance?*, pp. 12-14.

Пошто је расправа о сингапурским питањима претходила дискусији о пољопривреди и приступу тржишту не-пољопривредних производа, услед потпуно супротстављених ставова две струје председавајући Перез де Кастиљо (Peres de Castillo) је прекинуо састанак, тако да до преговорима о питањима битним за земље у развоју није ни дошло. Иако је у једном тренутку Европска унија исказала намеру да прихвати формат 2+2, у томе је нису подржали Јапан и Јужна Кореја, што је онемогућило постизање сагласности и о овом питању. Међу најзначајнијим противницима расправе о сингапурским питањима (изузев преговора о олакшавању трговине) су биле Кенија, Малезија и Индија, из различитих разлога. Представници Кеније су, на пример, сматрали да је само олакшавање трговине могуће ставити на дневни ред Доха преговора, уз одбацивање осталих тема док су заступници Индије негативно реаговали на предлог Уније о плурилатерализацији питања око којих не постоји општа сагласност за расправу у оквиру мултилатералних трговинских преговора.³⁶¹

Очигледни неуспех Министарске конференције СТО у Канкуну 2003. године је имао озбиљне последице на различите сегменте функционисања међународне трговине али и Светске трговинске организације, као њеног стожера. Немогућност постизања сагласности о сингапурским питањима је, пре свега, указала на неспособност развијених земаља да на дневни ред преговора ставе питања за која су непосредно заинтересована ако за то не постоји сагласност земаља у развоју. Ова чињеница представља велику промену у односу на претходне рунде мултилатералних трговинских преговора на којима су развијене земље имале одлучујући утицај на конституисање преговарачке агенде. То, такође, говори о растућем утицају земаља у развоју у преговарачком процесу али и међународној трговини у целини. С друге стране, Стивен Вулкок истиче и постојање нефлексибилности земаља у развоју које су пропустиле шансу да напредак у питањима која су за њих суштински важна (пољопривреда и приступ тржишту

³⁶¹ Видети: International Centre for Trade and Sustainable Development, Singapore Issues: Talks Marked By Confusion, Disagreement On Way Forward, *Bridges*, Vol. 7, No. 42, 2003, <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/singapore-issues-talks-marked-by-confusion-disagreement-on-way-forward> (приступљено 14.3.2018).

индустријских производа) вежу за преговарачке продоре око тема за које су непосредно заинтересоване развијене земље, тј. за Сингапурска питања.³⁶² Поред овог, поставља се и питање исправности стратегије коју су развијене земље, а пре свих Европска унија, примењивале током Министарске конференције у Канкуну, тј. да ли је ЕУ сувише касно одустала од захтева за укључивањем све четири теме у процес преговарања или се можда иза свега налази незаинтересованост интересних група у ЕУ за мултилатерализацију ових питања. Ипак, потребно је имати на уму чињеницу да немогућност укључивања ових питања у мултилатералне трговинске преговоре не значи њихов нестанак са глобалне трговинске агенде. Савремени преференцијални трговински споразуми које закључују сви значајнији трговински актери (укључујући и све развијене земље) садрже поглавља која се тичу управо питања заштите конкуренције, инвестиција и јавних набавки.

³⁶² Видети: Stephen Woolcock, *The Singapore Issues in Cancun: a Failed Negotiation Ploy or a Litmus Test for Global Governance?*, pp. 2-3.

4.5. Утицај интересних група у Европској унији на њене позиције у процесу мултилатералног трговинског преговарања у оквиру Доха рунде

Иако није једноставно одредити утицај који имају интересне групе на формирање преговарачких позиција Европске уније у току Доха рунде мултилатералних преговора, чини се да је ипак могуће извести одређене закључке.

Судећи по изјавама пословних актера у вези тема са агенде Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, они су највише заинтересовани за остваривање приступа тржишту не-пољопривредних производа и за либерализацију тржишта услуга, док према регулацији у другим областима имају негативан или индиферентан став.³⁶³ Што се тиче ангажовања интересних група заинтересованих за преговоре о трговини пољопривредним производима, не може се довољно нагласити њихов утицај у овој области.³⁶⁴ Поред организација које окупљају пољопривреднике, последњих година су посебно активни и представници група које су заинтересоване за очување животне средине, али и потрошачке групе чија је пажња посебно усмерена ка проблемима безбедности хране. У односу на ранији период када је фокус њихових активности био усмерен ка националним државама, током последњих година долази до процеса европеизације интересних група, тј. до њиховог појачаног деловања на нивоу Европске уније због европеизације самих секторских политика – ширења надлежности наднационалних институција у процесу њиховог конституисања. С друге стране, приметно је смањење релативног утицаја традиционалних организација какав је Одбор професионалних пољопривредних организација (COPA - Committee of Professional Agricultural Organisations). Ово је неминовна последица више таласа реформи Заједничке пољопривредне политике Европске уније које су у извесној мери ограничиле њену апсолутну доминацију у функционисању секторских политика Европске уније. Овакав развој догађаја је

³⁶³ Видети: Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013, p. 79.

³⁶⁴ Видети: Alice Landau, *The EU, WTO Agricultural Negotiations and Interest Groups*, <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/32836f39-5663-40a7-abe5-b60aa83a9608.pdf> (приступљено 14.3.2018).

значајно утицао и на еволуцију позиције ЕУ у погледу либерализације трговине пољопривредним производима током Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, отежавајући јој већ ионако деликатну позицију настојања да задовољи интересе различитих заинтересованих група.

Ако се пажљивије анализирају ставови представника различитих интересних група, од пословних интереса до невладиних организација, може се, парадоксално, приметити да постоји висок степен сагласности о одређеним темама које припадају групи Сингапурских питања. Тако је, на пример, Нил Фицџералд (Niall FitzGerald) извршни директор мултинационалне корпорације Унилевер и заступник пословних интереса на форуму „Мултилатерализам на раскршћу“, одржаном у Женеви (под окриљем СТО), говорећи о агенди Доха рунде, имао потребу да „недвосмислено истакне да три Сингапурска питања, инвестиције, заштита конкуренције и јавне набавке, треба да буду одбачена“.³⁶⁵ У ствари, оно што се може узети као нека врста правилности у изјавама бројних представника пословних интереса је њихова незаинтересованост за мултилатерализацију већине сингапурских тема (изузев олакшавања трговине) због непостојања потребе за додатном регулацијом питања која се тичу пословања транснационалних корпорација.

На другој страни, и појединци који заступају невладине организације заинтересоване за ове проблеме истичу своје противљење укључивању ових питања у агенду мултилатералних трговинских преговора јер сматрају да земље у развоју не поседују адекватну инфраструктуру и кадрове за имплементацију било каквих мера из ових области око којих би могла да буде постигнута сагласност.³⁶⁶ Ове групе било какво проширивање надлежности Светске трговинске организације виде као продубљивање глобализације које производи негативне последице по земље у развоју, што је за њих неприхватљиво. Имајући у виду ставове супротстављене ставове различитих и бројних унутрашњих актера, са разлогом се може поставити питање због чега је Европска унија настојала да у преговарачки процес у оквиру Доха

³⁶⁵ Видети: Martin Khor, *Drop the Singapore Issues Unequivocally*, WTO Symposium Told, <http://www.twn.my/title2/twninfo114.htm> (приступљено 14.3.2018).

³⁶⁶ Видети: Изјаве Викторије Таули-Корпуз (Victoria Tauli-Corpuz) и Евелин Херфкенс (Evelin Herfkens), Исто, <http://www.twn.my/title2/twninfo114.htm> (приступљено 14.3.2018).

рунде, укључи питања око чије мултилатерализације, у најмању руку, не постоји сагласност у самој Унији. Одговор на њега се великим делом може наћи у потреби „елите ове заједничке политике коју чине трговински званичници и правници који се баве међународним инвестицијама“ да уједначе формални оквир у коме функционишу заинтересовани трговински актери и наметну им додатну регулацију у њиховим пословним активностима.³⁶⁷ Други разлог може бити условљен сталном потребом за освајањем новог простора на коме би се примењивале норме које функционишу у оквиру Европске уније.³⁶⁸ Као трећи могући разлог Вулкок наводи приступ Европске уније економској глобализацији, тј. њену потребу да обједини трговинску либерализацију са одговарајућом унификацијом (где је то могуће) или усклађивањем прописа из пратећих области (заштите конкуренције, инвестиција и јавних набавки), у случајевима када није могуће потпуно уједначавање.³⁶⁹

³⁶⁷ Видети: Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013, pp. 77-79.

³⁶⁸ Видети: Urlika Morth, *The EU as a Normative Power in the WTO (?)*, http://www.score.su.se/polopoly_fs/1.26562.1320939796!/200410.pdf (приступљено 14.3.2018).

³⁶⁹ Видети: Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013, pp. 80.

V Билатерални приступ: споразуми о слободној трговини Европске уније од 2006. године

Од потписивања Римског уговора, 1957. године, циљ држава које су се определиле за овај облик економске интеграције је био укидање баријера за слободну трговину међу њима и заједнички наступ према трећим државама кроз Заједничку трговинску (комерцијалну) политику, која је овим уговором и настала (чланови 110-116 овог Уговора се односе на спољнотрговинску политику).³⁷⁰ Успостављање царинске уније (1968. године) и увођење јединствених царинских стопа за трговину са трећим државама је створило основу за заједнички спољнотрговински наступ држава чланица Европске економске заједнице. Ступање на снагу Јединственог европског акта (1992. године), либерализација нецаринских баријера и пут ка јединственој регулацији су додатно допринели јачању конкурентности Уније на међународном плану и кохерентности њене спољнотрговинске политике. Од успостављања Заједничке трговинске политике до данас, у свом спољнотрговинском ангажовању, Европска унија је настојала да користи различите видове деловања, најчешће примењујући мултилатерални и/или билатерални приступ, али је у појединим случајевима спроводила и унилатералну трговинску либерализацију.³⁷¹

Иако у свом спољнотрговинском деловању Европска унија наступа као јединствен блок, ипак постоје разлике у трговинским преференцијама њених држава чланица, што се могло видети и у тешкоћама приликом преговора о успостављању јединствених позиција Европске уније током рунди мултилатералних трговинских преговора.³⁷² Промена спољних али и унутрашњих околности је снажно утицала и на еволуцију саме Заједничке трговинске политике Европске уније. У највећем делу

³⁷⁰ Уговор о оснивању Европске економске заједнице (Римски уговор) је доступан на https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_3_antlasmalar/1_3_1_kurucu_antlasmalar/1957_treaty_establishing_eec.pdf (приступљено 15.3.2018).

³⁷¹ Унилатерална трговинска либерализација је, у највећој мери, употребљавана као елемент развојне помоћи Европске уније. Видети: Sieglinde Gstohl & Dirk de Bievre, *The Trade Policy of the European Union*, Palgrave Macmillan, London, 2018, chapter 6, EU Trade and Development Policy, pp. 139-175.

³⁷² Унутрашње напетости су биле посебно изражене током Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора, када су постојале највеће тензије око формулисања јединствених преговарачких позиција у области Заједничке трговинске политике ЕУ.

трајања мултилатералних трговинских преговора под окриљем ГАТТ-а, Европска унија се понашала као дефанзивна сила, реагујући на предлоге других актера (превасходно САД), настојећи да очува своје трговинске позиције, пре свега у области пољопривреде. За проактивно деловање у погледу увођења нових правила и стандарда на мултилатералном плану, ЕУ није била претерано заинтересована.³⁷³ Међутим, проширења Уније у неколико наврата, јачање економских и политичких интеграција у ЕУ које је произвело жељу за снажнијим наступом на тржиштима трећих држава и већом глобалном конкурентношћу, с једне стране, али и економски раст кључних трговинских партнера, с друге стране, створили су потребу за активнијим мултилатералним ангажовањем Европске уније. Током Уругвајске рунде, Унија показује интензивно интересовање за свој глобални значај, жртвујући чак и одређене позиције унутар своје, некада недодирљиве, Заједничке пољопривредне политике. Европска унија тада постаје предводник мултилатерализма“ и главни заговорник Доха рунде мултилатералних трговинских преговора.³⁷⁴ Развој спољнотрговинске политике ЕУ после завршетка Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора ће бити приказан кроз кратку анализу трговинских стратегија које је Европска унија примењивала од 1999. године до 2018. године. Кроз преглед ових стратегија се може уочити пут је ЕУ прешла од залагања за мултилатерално оријентисано ширење својих трговинских норми и правила кроз стратегију 'управљање глобализације' до фокусираног билатерализма који је постао кључна карактеристика данашње спољнотрговинске оријентације Европске уније.

³⁷³ Видети: Stephen Woolcock, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013, pp. 77-79.

³⁷⁴ Видети: Adrian van Hoven, *European Union Regulatory Capitalism and Multilateral Trade Negotiations*, in Sonia Lucarelli & Ian Manners (Eds.), *Values and Principles in European Union Foreign Policy*, Routledge, London and New York, 2006, p. 186.

5.1. Еволуција трговинских стратегија Европске уније од 1999. године

Почетак рада Светске трговинске организације (1995. године) је и симболички означио промену оријентације Европске уније. Од релативно дефанзивног актера, она постаје покретачка снага новог трговинског мултилатерализма. Традиционалну трговинску стратегију бављења граничним препрекама и сходно томе фокусирању на проблеме царинских стопа и субвенција, Унија мења оријентацијом ка решавању прекограничних трговинских питања, тј. усредсређењем на нецаринске баријере и регулаторна питања. Од тада до данас, ЕУ је промовисала четири стратешке оријентације које се односе на њено спољнотрговинско ангажовање.

5.1.1. Стратегија управљање глобализације

Прва трговинска стратегија ЕУ, настала у периоду после оснивања СТО је позната као стратегија „управљање глобализације“. Она је супротстављена тзв. ад хок (*laissez-faire*) глобализацији која подразумева изградњу међузависности кроз билатерално или унилатерално деловање самосталних актера, који нису ограничени мултилатералним нормама и немају потребу за легитимизацијом свог деловања.³⁷⁵ Носилац овог типа глобализације су Сједињене Америчке Државе. Насупрот њој се успоставља „управљана глобализација“, чији је идејни творац Паскал Леми (Pascal Lamy), у то време члан Европске комисије задужен за спољну трговину. Овај тип глобализације подразумева „нагласак на мултилатералним правилима и организацијама које 'управљају', 'упрежу' или буквално 'владају' глобалним капитализмом“.³⁷⁶ Поред стандардних тема које припадају корпусу тзв. граничних питања, нове теме постају део трговинске политике Европске уније. У сагласности са успешно окончаном Уругвајском рундом преговора, фокус Уније се усмерава ка трговини услугама, трговинским аспектима права интелектуалне својине, трговинским аспектима страних директних инвестиција, итд. Овим темама се додају и нове које показују јаку

³⁷⁵ Видети: Rawi Abdelal & Sophie Meunier, *Managed Globalization: Doctrine, Practice and Promise*, *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No.3, p. 351.

³⁷⁶ Исто, стр. 350-351.

нормативну инклинацију, а које се односе на везе трговине са правима радника, заштитом животне средине али и демократијом и људским правима.³⁷⁷

Стратегија управљане глобализације, заступљена од 1999. године је подразумевала глобално промовисање стандарда и норми Европске уније кроз залагање за либерализацију међународне трговине, с намером да се постигне (у највећој могућој мери) правична расподела добитака од међународне трговине.³⁷⁸ Успостављени висок степен унутрашње интеграције Уније праћен њеним проширењем али и јачањем њених искључивих надлежности је представљао добру почетну позицију за промовисање сопствених принципа и правила као примера за успешну економску (и политичку) интеграцију. У настојању да повећа своју глобалну улогу, ЕУ је настојала да нагласи и значај Светске трговинске организације као централне тачке глобалног трговинског система, одређујући је као једну од „кључних институција међународног система“.³⁷⁹

Мултилатерализам је постао главни принцип спољнотрговинског ангажовања Европске уније, у тој мери да је 1999. године успостављен неформални мораторијум на преговарање нових преференцијалних трговинских споразума у билатералном или регионалном виду. Позиција ЕУ није била у складу са трговинском политиком САД, које су у том периоду промовисале стратегију тзв. компетитивне либерализације по којој је мултилатерално ангажовање било праћено закључивањем значајног броја преференцијалних трговинских споразума.³⁸⁰ Европска унија је оваквом својом оријентацијом настојала да истакне своју потпуну посвећеност мултилатерализму али и да се промовише као могући савезник економијама у развоју које ступају на међународну сцену и теже изградњи глобалних трговинских правила. Мултилатерални ангажман Европске уније је за циљ имао и задобијање подршке

³⁷⁷ Видети: Adrian Van Den Hoven, Assuming Leadership in Multilateral Economic Institutions: The EU's 'Development Round' Discourse and Strategy, *West European Politics*, Vol. 27, No. 2, 2004, pp. 256-283.

³⁷⁸ Видети: Megan Dee, *The European Union in a Multipolar World: World Trade, Global Governance and the Case of the WTO*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2015, p. 50; Такође, видети: Adrian van Hoven, European Union Regulatory Capitalism and Multilateral Trade Negotiations, in Sonia Lucarelli & Ian Manners (Eds.), *Values and Principles in European Union Foreign Policy*, Routledge, London and New York, 2006, p. 190.

³⁷⁹ European Council, *A Secure Europe in a Better World: European Security Strategy*, 2003, p. 9.

³⁸⁰ Видети: Alberta Sbragia, The EU, the US, and trade policy: competitive interdependence in the management of globalization, *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No.3, pp. 368-382.

земаља у развоју (које су чиниле близу 80% чланства у СТО) за одржавање нове рунде мултилатералних трговинских преговора.³⁸¹ Кереманс је, због тога, и тврдио да је идеја о новој преговарачкој рунди „у великој мери, европска“.³⁸² Поред несумњиве жеље за успехом, на овај начин устројеног система глобалне трговине, ЕУ је настојала да створи повољне услове за приступ домаћих компанија тржиштима земаља у развоју које су остваривале убрзан економски раст у овом периоду. Дакле, поред доминантне нормативне димензије, очигледно је да је ова трговинска стратегија Европске уније поседовала и извесну комерцијалну оријентацију. Ипак, неповољни развој догађаја у току Доха рунде мултилатералних трговинских преговора али и унутрашњи разлози су довели до њене промене средином 2000-их година.

5.1.2. Трговинска стратегија „Глобална Европа“ из 2006. године

Застој у мултилатералним трговинским преговорима у оквиру Доха рунде проузрокован, пре свега, разликама између развијених земаља, с једне стране, и земаља у развоју, с друге стране, имао је последице и по трговинску оријентацију Европске уније. Очекивања представника ЕУ о могућем успостављању савезништава са земљама у развоју су се, у великој мери, изјавила. Економски раст земаља у развоју је допринео и снажењу њихове преговарачке моћи у мултилатералним трговинским преговорима под окриљем Светске трговинске организације. Тако су у Доха рунди преговора у први план избили Бразил и Индија, који су се позиционирали као неформални лидери групе земаља у развоју. Постало је очигледно да се кључне одлуке више нису могле доносити у оквиру тзв. Квада (Quad) ког су чиниле Европска унија, Јапан, Канада и Сједињене Америчке Државе, као што је било уобичајено у претходном периоду. С друге стране, стратегија управљање глобализације коју је промовисала Европска унија и једнострано успостављање мораторијума на преговоре

³⁸¹ Видети: Adrian Van Den Hoven, Assuming Leadership in Multilateral Economic Institutions: The EU's 'Development Round' Discourse and Strategy, *West European Politics*, Vol. 27, No. 2, 2004, p.260.

³⁸² Видети: Bart Kerremans, What Went Wrong in Cancun? A Principal-Agent view on the EU's Rationale Towards the Doha Development Round, *European Foreign Affairs Review*, Vol. 9, No (3), p. 371.

о закључивању нових преференцијалних трговинских споразума је оставила отворен пут САД за билатералне преговоре са новим трговинским партнерима и позиционирање на њиховим тржиштима. Сједињене Државе, вођене својом стратегијом компетитивне либерализације, нису пропустиле да искористе указану им прилику.³⁸³

У октобру 2006. године, Генерални директорат за трговину у оквиру Европске комисије је објавио документ под називом Глобална Европа (Global Europe), који је означио суштинску промену спољнотрговинске политике Европске уније.³⁸⁴ Иако је у овом документу истакнута приврженост Уније мултилатералном приступу и деловању Светске трговинске организације, залагање за закључивање споразума о слободној трговини је и формално уведено као допуна мултилатералном ангажовању Европске уније.³⁸⁵ Споразуми о слободној трговини који би требало да буду склопљени у будућности би требало да буду оријентисани ка либерализацији готово целокупне трговине између преговарачких актера али и да, поред осталих, обухвате управо оне теме које нису постале део преговарачке агенде Доха рунде: политику заштите конкуренције, инвестиције и јавне набавке.³⁸⁶ Остале теме, од посебне важности за Унију су биле услуге, трговински аспекти права интелектуалне својине и проблем нецаринских баријера.

Значајну новину представља наглашавање економског критеријума као кључног за избор будућих трговинских партнера са којима би могли да почну преговори о закључивању споразума о слободној трговини. Под економским критеријумима Европска комисија подразумева „тржишни потенцијал (економску величину и раст) и ниво заштите усмерен против извозних интереса Европске уније (царине и нецаринске баријере)“.³⁸⁷ Посебно је наглашена и намера ЕУ да при избору

³⁸³ Видети: Mignone M. J. Chan, *U.S. Trade Strategy of 'Competitive Liberalization'*, <http://www2.tku.edu.tw/~ti/Journal/8-3/831.pdf> (приступљено 15.3.2018).

³⁸⁴ Трговинска стратегија 'Глобална Европа' је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf (приступљено 15.3.2018).

³⁸⁵ Исто, стр. 10.

³⁸⁶ Термином „готово целокупна трговина“, ЕУ је желела да истакне компатибилност ове стратегије и из ње проистеклих споразума о слободној трговини са правилима Светске трговинске организације о склапању регионалних трговинских споразума.

³⁸⁷ Трговинска стратегија 'Глобална Европа', стр. 11.

партнера посебно поведе рачуна о евентуалном статусу њихових преговора са кључним такмацима Уније на међународном плану. Кључни циљ ове трговинске стратегије је било успостављање конкурентности Европске уније на глобалном тржишту, а посебно на тржиштима земаља у развоју које су остваривале брз економски раст. Тежњу за глобалном конкурентношћу, ЕУ је покушала да повеже и са унутрашњим политикама, тј. са потребом за заокруживањем јединственог тржишта које би требало да помогне обликовању компаније са конкурентским потенцијалом на глобалном тржишту. Развој јединственог тржишта би, по овом плану, био праћен и либерализацијом у секторима који су били подвргнути мерама заштите током претходних деценија (текстилна индустрија и пољопривреда, на пример). Посебна пажња би требало да буде посвећена хармонизацији регулаторног оквира, тј. усклађивању правила и праксе Европске уније са онима који важе у партнерским државама.

Суочена са суспензијом преговора у оквиру Доха рунде али и са агресивним наступом главних конкурената (САД, пре свега) на тржиштима трећих земаља, Европска унија није имала много избора. Страх од губитка удела на тржиштима економија у развоју (поготово у Азији) услед закључивања преференцијалних споразума под повољнијим условима, борба за енергетску безбедност Европе кроз обезбеђивање приступа енергетском сектору трећих земаља су додатно подстакли доносиоце одлука у Унији на промену трговинског концепта. Усвајање ове стратегије је означило и крај мораторијума на преговоре о закључивању нових споразума о слободној трговини. Поред тога, дошло је до промене и комесара задуженог за спољну трговину у Европској комисији. Паскала Лемија, творца доктрине о управљаној глобализацији је заменио Питер Менделсон (Peter Mandelson), који је имао битно другачије погледе на спољнотрговинско ангажовање Европске уније.³⁸⁸ Билатерални преговори су схваћени као кључни инструмент за остваривање приступа тржишту трећих држава, при чему су као потенцијални преговарачки партнери означени земље АСЕАН-а и МЕРКОСУР-а Индија, Република Кореја, и земље које

³⁸⁸ Видети: Peter Mandelson, *Europe's Openness and the Politics of Globalisation*, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-08-64_en.htm (приступљено 15.3.2018).

припадају Савету за сарадњу у Заливу.³⁸⁹ Из овога се види да је развојна димензија стратегије управљане глобализације суштински напуштена и поред помињања одрживог развоја и потребе за појачаном осетљивошћу у вези развојних питања партнерских држава као неких од кључних циљева нове спољнотрговинске оријентације ЕУ.

Иако је стратегија Глобална Европа требало да легитимише билатералне и регионалне трговинске споразуме као неку врсту комплемента мултилатералном начину преговарања, чини се да је њом отворен пут за потискивање мултилатералног приступа у други план. Европска комисија је овим стратешким документом настојала да отвори могућност за додатне преговоре о питањима о којима се већ разговара на мултилатералном нивоу али и о темама које нису могле да постану део њихове агенде (тзв. СТО плус агенда) али делује да су његови ефекти потпуно супротстављени почетној позицији Комисије. Залагање за наставак Доха рунде мултилатералних трговинских преговора све више личи на заговарање формалног мултилатерализма у коме се на глобалном нивоу преговарања не догађају никакви продори док се билатералним преговарањем све више проширује трговинско ангажовање Уније и задовољавају интереси њених заинтересованих актера, а пре свега представника пословних интереса.

5.1.3. Трговинска стратегија „Трговина, раст и светски послови“ из 2010. године

После неколико година спровођења трговинске стратегије „Глобална Европа“, нови састав Европске комисије је одлучио да процени њене резултате. Под вођством новог комесара за трговину, Карела де Гухта (Karel de Gucht), 2010. године је донет нови стратешки документ под називом „Трговина, раст и светски послови“ (Trade, Growth and World Affairs).³⁹⁰ Овај документ о будућој улози ЗТП ЕУ представља део шире стратегије Европске уније о Европи 2020 која побољшање конкурентности и

³⁸⁹ Трговинска стратегија 'Глобална Европа', стр. 11.

³⁹⁰ Трговинска стратегија 'Трговина, раст и светски послови' је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf (приступљено 16.3.2018).

продуктивности ЕУ везује за паметан, одржив и укључив раст.³⁹¹ Пут ка остварењу овако одређеног раста захтева испуњавање неколико циљева до 2020. године: да 75% становника од 25 до 64 године буде запослено, да 3% БДП буде инвестирано у истраживање и развој, да најмање 20 милиона људи мање буде изложено ризику од сиромаштва или друштвене искључености.³⁹² Поред ових индикатора, стратегија „Европа 2020“ обухвата и циљеве везане за образовање и климатске промене и енергетска питања.³⁹³ У овом контексту, кључни инструмент за остваривање економског раста Уније ће постати њена Заједничка трговинска политика.

Суочавање са пројекцијама да ће се до 2015. године 90% економског раста доћи у неевропским земљама (са трећином у Кини) је пробудило свест о значају трговине (а пре свега извоза) за Европску унију. Из тих разлога ова трговинска стратегија за своје основне циљеве поставља закључивање мултилатералних трговинских преговора у оквиру Доха рунде али и завршетак текућих преговора о закључивању споразума о слободној трговини. Дакле, иако наглашава улогу билатералног приступа у спољнотрговинском ангажовању, ЕУ инсистира на привржености мултилатералном регулисању трговинских односа. Билатерализам се још једном види као допуна мултилатералном приступу, а никако као препрека за мултилатерални ангажман Европске уније. Уосталом, како у овом документу истиче Европска комисија, „либерализација подстиче либерализацију“.³⁹⁴

И ова, као и претходна трговинска стратегија наглашава значај брзорастућег региона источне Азије и проглашава закључивање споразума о слободној трговини, заснованим на чисто економским критеријумима, са државама из овог дела света

³⁹¹ Стратегија 'Европа 2020' је доступна на <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=en> (приступљено 16.3.2018).

³⁹² Исто, стр. 10-11.

³⁹³ Образовни циљеви обухватају намеру да најмање 40% људи од 30 до 35 година има високо образовање и да се проценат оних који рано одустају од школовања смањи на испод 10%. Климатски циљеви, познати као „20/20/20“ садрже опредељење да емисија гасова стаклене баште буде смањена за 20% у односу на ниво из 1990, да 20% енергије потиче из обновљивих извора и да дође до повећања енергетске ефикасности за 20%. Исто, стр. 11.

³⁹⁴ European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Trade Growth and World Affairs, *COM(2010) 612 final*, p. 3.

приоритетом својих спољнотрговинских односа.³⁹⁵ Такође, посебно је наглашена важност закључивања трговинских споразума чији су се преговори у том периоду одвијали (Споразум о слободној трговини са Јужном Корејом, Перуом, Колумбијом и земљама Централне Америке, Канадом, Индијом, итд). Под условом да сви текући преговори буду успешно окончани, на основу процена Комисије, „око половина спољне трговине Европске уније би била покривена споразумима о слободној трговини, просечна царинска стопа на извоз ЕУ би се готово преполовила (била би око 1,7%), а просечна увозна царинска стопа у ЕУ би се смањила за скоро једну петину (на око 1,3%)“.³⁹⁶ Елемент који представља значајну новину у односу на стратегију „Глобална Европа“ јесте истицање значаја трговинских веза са Сједињеним Америчким Државама, Кином, Јапаном, Канадом и Русијом, из чега могу да проистекну нови, такође економски засновани, споразуми о слободној трговини. Приметно је и мање ослањање на Светску трговинску организацију у односу на претходни стратешки документ.

Теме које ЕУ сматра посебно важним за остваривање циљева ове стратегије, а које би требало да буду предмет будућих преговора са трговинским партнерима су трговина услугама, трговински аспекти страних директних инвестиција, јавне набавке, регулаторне баријере слободном кретању роба, услуга и инвестиција, успостављање заједничких стандарда или њихово узајамно признавање, и друге, за ЕУ нешто мање важне теме. Ова трговинска стратегија је убрзо доживела делимичну допуну, кроз усвајање комуникационог документа „Трговина, раст и послови“ (Trade, Growth and Jobs) који је усвојен 2013. године.³⁹⁷

Важност трговине за економски раст Европске уније је посебно наглашена у овом документу. Пошто знатан број држава чланица ЕУ није у могућности да самостално дође до користи од међународне трговине, очекује се да Унија прошири

³⁹⁵ Трговинска стратегија 'Трговина, раст и светски послови' је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf, стр. 10 (приступљено 16.3.2018).

³⁹⁶ European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Trade Growth and World Affairs, COM(2010) 612 final, p. 10.

³⁹⁷ Комуникациони документ Европске комисије „Трговина, раст и послови“ је доступан на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151052.pdf (приступљено 17.3.2018).

своје капацитете за деловање на глобалном плану. Да би се овај циљ остварио потребно је спровођење амбициозне трговинске агенде која је у највећој мери усмерена ка закључивању споразума о слободној трговини. Очекивани обухват ових споразума је повећан у односу на претходну верзију ове стратегије, са око половине на две трећине укупне спољне трговине Европске уније. Очекивани раст БДП ЕУ би био око 2%, тј. око 250 милијарди евра.³⁹⁸ Приоритетни трговински партнери у билатералном деловању ЕУ, по овом документу, постају развијене земље, а пре свих Јапан и САД, што представља извесно одступање од претходне стратегије и пружа основу за закључивање тзв. мега-регионалних трговинских споразума. Битна измена у односу на раније комуникационе трговинске документе је донекле формалне природе али са могућим стратешким последицама. Наиме, мултилатерални ангажман ЕУ је описан тек након навођења циљева и механизма потребних за реализацију њене билатералне агенде док је у свим претходним документима постојао обрнут редослед навођења. Пошто стављање мултилатералног приступа у други план на неки начин редукује развојну компоненту спољнотрговинског ангажмана ЕУ, ова трговинска стратегија је убрзо доживела делимичну допуну, кроз усвајање документа „Трговина, раст и развој“ (Trade, Growth and Development).

5.1.4. Трговинска стратегија „Трговина, раст и развој“ из 2012. године

Усвајање стратешког трговинског документа „Трговина, раст и развој“, у неку руку, представља допуну претходне стратегије, уз наглашавање њене развојне компоненте.³⁹⁹ Ова стратегија се бави односом Европске уније према земљама у развоју, истичући њену улогу у развоју ових земаља, имајући у виду податак да је у то време била најмоћнији глобални трговински актер и главни трговински партнер многим најмање развијеним земљама.⁴⁰⁰ Ова стратегија је требало да истакне везу

³⁹⁸ Исто, стр. 4.

³⁹⁹ Трговинска стратегија 'Трговина, раст и развој' је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/january/tradoc_148992.EN.pdf (приступљено 16.3.2018).

⁴⁰⁰ Исто, стр.1.

између трговине и развојних политика, при чему би ефикасна трговинска политика могла да буде снажан покретач развоја најмање развијених земаља.

Ефективне развојне стратегије, по овом документу, би требало да буду засноване на трговини (која представља неопходан али не-довољан развојни услов) и убрзаној интеграцији земаља у развоју у глобалну економију. Отвореност за међународну трговину постаје услов без кога се не може остварити успешан и одржив економски раст. Међутим, и сама Европска унија истиче потребу за диференцираним приступом и спровођењем различитих политика према појединачним земљама, зависно од економског и политичког контекста у коме се налазе. Неке од битних тема које би савремене трговинске политике требало да садрже су регулација тржишта услуга, политика заштите конкуренције, трговински аспекти страних инвестиција, трговински аспекти права интелектуалне својине, транспарентност јавних набавки, итд.⁴⁰¹ Ове мере су, по правилу, унилатералне природе, уз приметну намеру Уније да их све рестриктивније примењује и своје трговинске односе са земљама у развоју регулише путем закључивања споразума о слободној трговини доминантно заснованих на комерцијалним основама.⁴⁰²

У свом односу према земљама у развоју, Европска унија је развила више специфичних политика. Неке од њих су аутономне трговинске мере, у виду Општег система преференцијала кроз два облика: иницијативу „Све осим оружја“ (Everything But Arms) и шему ГСП+. Политика „Све осим оружја“⁴⁰³ је подразумевала отварање тржишта Европске уније за производе из најмање развијених земаља без квота и царина док је ГСП+ иницијатива обухватала мере подршке одрживом развоју посебно осетљивих држава којима су оне награђиване због привржености и примени међународних правила о заштити животне средине, правима радника, људским правима, демократским принципима, итд.⁴⁰⁴

⁴⁰¹ Исто, стр.5.

⁴⁰² Видети: Sieglinde Gstohl & Dirk de Bievre, *The Trade Policy of the European Union*, Palgrave Macmillan, London, 2018, pp. 139-174.

⁴⁰³ За више информација о иницијативи „Све осим оружја“ видети *Everything But Arms – Who Benefits?*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150983.pdf (приступљено 16.3.2018).

⁴⁰⁴ О систему ГСП+ видети: *What is GSP+*, <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/gsp> (приступљено 16.3.2018).

Посебан значај, у овом документу, је посвећен обнови билатералних и регионалних напора у преговарању споразума о слободној трговини. Због спорости одвијања преговарачког процеса у формату регион-регион (дуготрајни преговори са Меркосуром или АСЕАН-ом, на пример), Европска унија почиње да прави разлику између споразума међу државама и интеррегионалних споразума, уз очигледну склоност ка закључивању споразума са државама. Из тих разлога се посебно указује на значај текућих преговора са Малезијом или Сингапуром али и са Перуом, Колумбијом и земљама Централне Америке. Управо су преговори о закључивању споразума о слободној трговини са земљама Централне Америке донекле утицали на еволуцију ставова Европске уније у погледу промовисања регионалне интеграције. Наиме, ЕУ постаје свесна немогућности извоза сопствених норми и облика интеграције и све више бива спрема да се прилагоди текућем контексту и њему уподоби сопствени приступ.⁴⁰⁵

5.1.5. Трговинска стратегија „Трговина за све“ из 2015. године

Ова стратегија, у суштини, представља резултат рееевалуације претходних стратегија и покушај синтезе њихових најважнијих елемената. Нови члан Европске комисије задужен за трговину, Сесилија Малстром (Cecilia Malmström) је истакла да је Унији потребна трговинска стратегија која би произвела користи за „потрошаче, раднике и мала предузећа“.⁴⁰⁶ Нова трговинска политика Европске уније би, по овој стратегији, требало да буде делотворна, транспарентна и базирана на вредностима (а не само на интересима). Њена делотворност би се огледала у задовољавању интереса свих циљних група (потрошача, радника и малих предузећа) док транспарентност подразумева намеру Уније да своје преговарачке позиције учини јавно доступним (као што је то био случај са Трансатлантским трговинским и инвестиционим

⁴⁰⁵ Видети: Трговинска стратегија 'Трговина, раст и развој' је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/january/tradoc_148992.EN.pdf, стр. 8 (приступљено 16.3.2018).

⁴⁰⁶ Видети: Трговинска стратегија 'Трговина за све: ка одговорнијој трговинској и инвестиционој политици' (Trade for All: Towards More Responsible Trade and Investment Policy) је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf, стр. 5 (приступљено 17.3.2018).

преговорима). Трговинска политика заснована на вредностима кроз трговинске споразуме о чијем закључивању ЕУ преговара са бројним партнерима тежи промовисању вредности као што су људска права, одрживи развој, правична трговина, антикорупцијска политика или добро управљање.⁴⁰⁷

Као и претходни стратешки трговински документи почев од 2006. године, и ова стратегија закључивање билатералних трговинских и инвестиционих споразума заснива на економским критеријумима, тј. на њиховом потенцијалном доприносу економском расту и стварању нових радних места у Европској унији. У том контексту се посебно помињу споразуми са Канадом и САД као најамбициознији споразуми о чијем је закључивању Унија икада преговарала.⁴⁰⁸ Наглашено је и стратешко ангажовање Европске уније у Азији и Пацифичком региону, уз истицање закључивања споразума о слободној трговини са Јапаном за њен стратешки приоритет.⁴⁰⁹ Значај Африке као региона долази у фокус Европске уније, која истиче потребу за редефинисањем својих односа са земљама из тог региона кроз ефикасну имплементацију Споразума о европском партнерству и наставак подршке процесима регионалних интеграција и изградњи домаћих капацитета кроз програм „Помоћ за трговину“, али и путем закључивања споразума о слободној трговини.⁴¹⁰ Примећује се и намера да са појединим афричким земљама буду склопљени инвестициони споразуми, под условом да буду базирани на економским критеријумима. Међутим, залагање за реципрочним отварањем тржишта (као једном од основних економских критеријума за закључивање трговинских и инвестиционих споразума са потенцијалним партнерима), може створити проблем у преговорима са земљама у развоју које, због специфичног контекста у коме функционишу, заговарају принцип

⁴⁰⁷ Исто, стр. 20-26.

⁴⁰⁸ Свеобухватни економски и трговински споразум ЕУ-Канада (CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement EU – Canada) се сматра најобухватнијим споразумом о слободној трговини који је ЕУ закључила. Видети: Исто, стр. 30.

⁴⁰⁹ Споразум о слободној трговини са Јужном Корејом је најзначајнији (и најамбициознији) трговински споразум који је ЕУ примењивала до сада.

⁴¹⁰ Трговинска стратегија "Трговина за све: ка одговорнијој трговинској и инвестиционој политици" (Trade for All: Towards More Responsible Trade and Investment Policy) је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf, стр. 33.

нереципроцитета.⁴¹¹ Поред тога, ова трговинска стратегија не даје одговоре на питања о моделима могуће билатералне сарадње са Кином и Русијом, што може представљати економски и/или политички изазов у будућности.

У овој стратегији је поново наглашена приврженост Европске уније мултилатерализму, а посебно позитивном окончању преговора у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора. Пут који ЕУ нуди као решење за дугогодишњи застој у преговорима је отварање могућности за усвајање плурилатералних споразума (под окриљем СТО) који би били отворени за све економије са амбициознијом агендом. Овај предлог не представља суштинску новину и како се чини, није могуће обезбедити подршку за њега, поготово међу земљама у развоју које не прихватају принцип диференцираних преговора. Такође, садашњи концепт преговарања, у коме се тежи усвајању јединственог пакета, који би обухватио све теме о којима се преговара, у савременим условима тешко да могу да обезбеде успешан завршетак. Очигледно је потребно „одвезати пакет“ и покушати са фокусираним преговорима о појединачним темама с намером о успостављању најмањег заједничког садржаоца међу преговарачким странама, што се током последњих година и дешава.

Иако се циљеви за које се залаже трговинска стратегија „Трговина за све“ саме по себи чине потпуно оправданим, ипак у пракси може да дође до суочавања са дилемом да ли су економски критеријуми кључни за закључивање трговинских споразума (на чему Европска унија инсистира) или ови споразуми могу да постану инструмент за остваривање спољнополитичких циљева, ако се буде инсистирало на испуњавању вредносно заснованих услова. Трећа могућност која може да створи додатне недоумице код трговинских партнера јесте истицање захтева везаних за поштовање људских права, демократских вредности, борбу против корупције иза којих могу бити прикривена настојања Уније за остваривањем повољнијег положаја за домаћа предузећа. У сваком случају, одговорнија трговинска политика Европске уније (што је и циљ ове стратегије) би требало да покуша да оствари фину равнотежу између нормативних циљева и задовољавања њених комерцијалних интереса.

⁴¹¹ Исто, стр. 30.

5.2. Споразуми о слободној трговини „нове генерације“

Нагласак на стратегији остваривања присуства на тржиштима трећих држава кроз билатералне трговинске споразуме је кључна одлика спољнотрговинске политике Европске уније од 2006. године и усвајања трговинске стратегије „Глобална Европа“. Претходно ангажовање за смањење баријера за трговину на мултилатералном нивоу је замењено залагањем за билатералном редукцијом специфичних препрека (пре свега, нецаринских баријера) које ометају пословање предузећа са територије Европске уније на другим тржиштима. У ствари, новоусвојена трговинска стратегија, по њеним творцима, доводи до комерцијалне заснованости „нове генерације“ билатералних трговинских споразума, за разлику од ранијих споразума који су поред комерцијалне поседовали и значајну политичку компоненту.⁴¹²

Поштујући економске критеријуме из документа „Глобална Европа“, а у складу са тада важећом процедуром, Савет је усвојио предлог Европске комисије и 2007. и 2009. године одобрио почетак преговора са Републиком Корејом, Индијом и земљама АСЕАН-а, и Канадом, респективно.⁴¹³ Преговори са Перуом/Колумбијом и са земљама Централне Америке су настављени у овом периоду, такође. Пошто су трговински приоритети допуњавани са променом трговинских стратегија током времена, фокус на закључивању трговинских споразума са земљама у развоју је донекле измењен и трговински и инвестициони споразуми са развијеним земљама и најзначајнијим трговинским партнерима (САД, Јапан, Кина, Русија, Бразил) постају предмет посебног интересовања Европске уније. Током 2013. године су почели преговори о закључивању споразума о слободној трговини са Јапаном, односно Трансатлантског трговинског и инвестиционог споразума са САД. Преговори о

⁴¹² Овде је, пре свега, реч о трговинским споразумима које је Европска унија закључивала са својим бившим колонијама или суседним земљама. Видети: Alasdair Young & John Peterson, *Parochial Global Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2014, p. 63.

⁴¹³ Савет је одобрио почетак преговора са Јапаном 29. новембра 2012. године кроз усвајање упутстава за преговоре који су постали јавно доступни 2017. године. Упутства су доступна на <http://www.consilium.europa.eu/media/23934/st15864-ad01re02dc01en12.pdf>; Савет је одобрио почетак преговора са САД 14. јуна 2013. године, усвојивши смернице за преговоре које нису званично објављене. Видети: European Commission, Press Release, 14 June 2013, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_en.htm (приступљено 20.3.2018).

закључивању билатералних споразума о слободној трговини су почели и са Сингапуром (2010. године), Малезијом (2010. године) и Вијетнамом (2012. године). Ако се могу одредити основне заједничке карактеристике садржаја ових трговинских споразума, то су: фокус на нецаринским баријерама, уз промовисање међународних регулаторних стандарда у вези санитарних и фитосанитарних мера али и намера ка успостављању заједничких правила у вези техничких баријера за трговину.⁴¹⁴ Поред тога, Европска унија је врло заинтересована за промоцију сопствених стандарда који се односе на заштиту животне средине али и на права радника и принципе добре владавине (у билатералним споразумима са одређеним државама).⁴¹⁵ Ово су тзв. споразуми нове генерације јер обухватају теме које нису биле део трговинских споразума закључиваних у претходном периоду. Називају се и СТО+ споразумима због тога што се, у великој мери (тј. зависно од државе партнера) баве регулацијом у областима које нису могле да постану део агенде мултилатералних трговинских преговора у Дохи. То су, пре свега, заштита конкуренције, јавне набавке, трговински аспекти права интелектуалне својине али и стране директне инвестиције. Пре ступања на снагу Уговора из Лисабона, област страних директних инвестиција је припадала тзв. подељеној надлежности Уније, уз предвиђене компетенције националних држава да закључују билатералне инвестиционе споразуме. Међутим, пошто је и ова област од 2010. године у искључивој надлежности Уније, нова генерација споразума се бави и њима, па се они често називају и трговинско-инвестиционим споразумима.

Закључивањем споразума о слободној трговини нове генерације, преговарачке стране (од којих је ЕУ једна од најактивнијих и најзначајнијих) очигледно задовољавају своје амбиције кроз успостављање зона слободне трговине, у којима свака од страна уговорница задржава сопствени царински и нецарински режим према

⁴¹⁴ Видети: Kenneth Heydon & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, United Nation University Press, Tokyo, 2009, p. 7.

⁴¹⁵ Alasdair Young and John Peterson, *Parochial Global Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2014, p. 64.

трећим земљама.⁴¹⁶ Споразуми о успостављању царинске уније чине тек око 1% од укупног броја споразума о чијем се закључивању преговарало током 2008. године.⁴¹⁷ Промовисање отворених тржишта је директно повезано са настојањем Европске уније да оствари реципроцитет у трговинским односима, тј. да либерализацију у областима од посебног унутрашњег значаја (каква је пољопривредна политика, на пример) услови либерализацијом у областима за које су посебно заинтересоване извозно оријентисане интересне групе, као што су услуге, трговински аспекти права интелектуалне својине, заштита конкуренције, и друге.⁴¹⁸ Залагање за реципроцитет у трговинским односима, у извесној мери, представља одступање од раније прокламованог принципа нерестиципитета по коме су земље у развоју уживале другачији, повољнији трговински третман, о чему сведоче и бројне унилатералне мере које је ЕУ предузимала али и њен укупни мултилатерални ангажман.

Споразуми о трговини нове генерације садрже и одредбе које се тичу одрживог развоја али и делове који се баве институционалним питањима, укључивши и механизме за решавање спорова. Међутим, постоје две групе проблема који се могу јавити у вези нових трговинско-инвестиционих споразума чији је потписник Европска унија, а који у великој мери зависе од економског и политичког стања у партнерској држави. Прва група проблема се може јавити у свим трговинским споразумима које закључује Европска унија, и тиче се намере за усклађивањем различитих или формирања јединствених регулаторних стандарда међу трговинским партнерима. Друга врста проблема се обично јавља у трговинским односима са земљама у развоју и односи се на одређен број не-економских услова којима ЕУ може условити закључивање или спровођење већ усвојених споразума.

⁴¹⁶ Видети: Kenneth Heydon & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, p. 10.

⁴¹⁷ Исто, стр. 10-11.

⁴¹⁸ Видети: Carel de Gucht, *Speaking Points:INTA*, Committee for International Trade, European Parliament, Brussels, 2011, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147815.pdf, p. 3. (приступљено 21.3.2018).

5.2.1. Регулаторна конвергенција и механизми за решавање спорова на релацији инвеститор – држава

Регулаторна конвергенција се као проблем најчешће јавља приликом регулисања трговинских односа Европске уније са развијеним земљама. Намера ЕУ да кроз билатералне трговинске аранжмане покуша да промовише сопствене регулаторне стандарде најчешће не наилази на одобравање партнера у преговорима. У великој мери су тензије око покушаја остваривања регулаторне конвергенције обојиле преговоре о закључивању трговинских и инвестиционих споразума са Сједињеним Америчким Државама и Канадом.

Пошто су царинске стопе између Европске уније и САД (односно Канаде) врло ниске, постојање нецаринских баријера и различитих прекограничних регулаторних прописа се налазило у фокусу ових преговора. Међутим, треба имати у виду да су сложени регулаторни оквири најчешће резултат дуге историјске праксе успостављене са намером да се домаће становништво заштити од ризика којима може да буде изложено при употреби различитих производа, било да се ради о здрављу становништва, његовој безбедности, животној средини или изложености финансијским ризицима. Примену регулаторних стандарда у ове сврхе знатна већина становништва сматра потпуно оправданим. Када се ово питање посматра из угла међународне трговине, долази се до могућности (зло)употребе регулаторних стандарда да би се одређеним производима наметнуо додатни трошак усклађивања са домаћим прописима или чак да би им се онемогућио слободан улазак у земљу.⁴¹⁹ Имајући на уму да се регулаторни стандарди у ЕУ и САД, рецимо, разликују у многим областима, од којих су најчешће помињани они који се тичу безбедности хране (поготово присуства генетски модификованих састојака у њој), заштите животне средине,⁴²⁰ постојања различитих стандарда у аутомобилској индустрији

⁴¹⁹ Видети: Carel de Gucht, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Solving the Regulatory Puzzle*, The Aspen Institute Prague Annual Conference, Prague, 2013, p. 3.

⁴²⁰ У САД се употреба различитих материја у процесу производње (у хемијској индустрији, на пример) сматра дозвољеном док се не докаже њихова штетност, док је у Европској унији, у складу са принципом предострожности, потребно доказати њихову нешкодљивост да би им била дозвољена употреба.

(светло, браве, седишта, кочнице, итд), медицинској опреми (постојање некомпатибилних система за идентификацију), хемијској индустрији (постојање различите класификације производа), и других области, очигледно је неопходно улагање великог напора да би дошло макар до успостављања кохерентних регулаторних стандарда.⁴²¹ Посебан проблем са Трансатлантским трговинским и инвестиционим споразумом је била исказана намера преговарача да створе тзв. живи споразум, што подразумева да би њиме успостављено заједничко регулаторно тело имало право да „идентификује нове области у којима је потребно успоставити конвергенцију без поновног отварања споразума“.⁴²² Оваква тенденција преговарачких страна је неминовно водила до постављања питања о демократској легитимности тела које би доносило такве одлуке и заобилазило постојеће регулаторне власти у Европској унији и државама чланицама. Ипак, водећи рачуна о изразитој непопуларности интервенција које би довеле до промена у њеном регулаторном оквиру али и потреби за легитимизацијом будућих трговинских споразума, Европска унија се у трговинској стратегији „Трговина за све“ (из 2015. године) обавезала да „ниједан трговински споразум Европске уније неће водити до успостављања нижих потрошачких, еколошких или социјалних и радних стандарда од оних који су данас на снази у Европској унији“.⁴²³

Тема која посебно привлачи пажњу противника закључивања савремених трговинских и инвестиционих споразума је постојање тзв. механизма за решавање спорова на релацији инвеститор-држава. Иако ови механизми не представљају обележје нове генерације трговинских споразума, већ су постојали и у прошлости, тек сада су привукли пажњу медија и заинтересованих посматрача.⁴²⁴ Државе су до 2012. године закључујући различите облике трговинских и инвестиционих споразума

⁴²¹ Видети: Constanze Picking, *Regulatory Cooperation: What Coherence can and should TTIP Achieve?*, Bruegel Conference, Brussels, 2013.

⁴²² Sieglinde Gstohl & Dirk de Bievre, *The Trade Policy of the European Union*, Palgrave Macmillan, London, 2018, p. 187.

⁴²³ Трговинска стратегија "Трговина за све: ка одговорнијој трговинској и инвестиционој политици" (Trade for All: Towards More Responsible Trade and Investment Policy) је доступна на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf, стр. 21 (приступљено 21.3.2018).

⁴²⁴ Зачеци овог механизма су били присутни у билатералном инвестиционом споразуму између Немачке и Пакистана из 1947. године. Видети: Miroslav N. Jovanović, *Investor-State Dispute Settlement Systems in Emerging Mega-Integration Blocs*, *Australian Economic Review*, Vol. 50, No. 2, pp. 152-168.

дале сагласност на учешће у око 3000 механизма за решавање спорова између инвеститора и државе, конституишући и институционални оквир за њихово функционисање.⁴²⁵ Међутим, имајући на уму бројне замерке које се износе на рачун постојања овако одређеног система (занемаривање јавног интереса због заштите интереса крупног капитала, заобилажење домаћих судских органа услед оријентације ка међународним арбитражним институцијама, потпуна нетранспарентност у процесу одлучивања, проблем са независношћу чланова арбитражних механизма, итд), Европска унија је предложила успостављање Мултилатералног инвестиционог суда.⁴²⁶ Овај предлог предвиђа формирање двостепеног инвестиционог суда (првостепеног органа и апелационог суда), постојање сталног тела са висококвалификованим судијама који су бирани на неодређено време (а које стране у спору не могу бирати), процедуре које су доступне јавности, примену на садашње и будуће инвестиционе споразуме, уз непостојање могућности да инвеститори поднесу тужбу против државе у случајевима који нису јасно предвиђени споразумом, ефикасно спровођење одлука, и друге механизме деловања.⁴²⁷

У немогућности да тему инвестиција (и механизма за решавање инвестиционих спорова) наметне као део преговарачке агенде Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, ЕУ настоји да је укључи у билатералне трговинске и инвестиционе споразуме које има намеру да закључи. Тако су намере о успостављању сталног инвестиционог суда своју материјализацију пронашле у Свеобухватном економском и трговинском споразуму са Канадом (СЕТА) и споразуму о слободној трговини који је ЕУ закључила са Вијетнамом. Поред овога, Савет ЕУ је 20. марта 2018. године дао мандат Европској комисији да започне

⁴²⁵ Одличан преглед кључних питања у вези механизма за решавање инвестиционих спорова је дат у ОЕЦД-овој студији, OECD, *Investor-State Dispute Settlement*, Organisation for Economic Cooperation and Development Investment Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Paris, 2012.

Билатерални механизми са решавање инвестиционих спорова су присутни у преко 1400 споразума које су потписале државе Европске уније. Видети: European Commission, *Investment in TTIP and Beyond*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF, 2015 (приступљено 21.3.2018).

⁴²⁶ Видети: European Commission, *The Multilateral Investment Court Project*, 2018, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1608> (приступљено 21.3.2018).

⁴²⁷ Видети: European Commission, *State of the Union: A Multilateral Investment Court*, 2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156042.pdf (приступљено 21.3.2018).

переговоре о закључењу конвенције о установљавању мултилатералног суда за решавање инвестиционих спорова.⁴²⁸ Посебно је занимљиво да су преговарачке директиве које је усвојио Савет објављене заједно са његовом одлуком о овом питању, што представља напредак у односу на претходну праксу. Ипак, питање успостављања мултилатералног инвестиционог суда ће изазивати напетости и у наредном периоду, ако се имају у виду супротстављена мишљења о деловању постојећег и перспективама предложеног система за решавање инвестиционих спорова. У том смислу, могуће је идентификовати ставове различитих организација које припадају невладином сектору (еколошких организација и организација које се баве радничким правима) и које се противе оваквом предлогу Европске уније.⁴²⁹ На другој страни, представници пословних интереса, такође, истичу своје незадовољство предлогом Уније о успостављању мултилатералног суда за решавање инвестиционих спорова јер сумњају у његову делотворност и ефикасност, изражавајући веровање да је за постизање бољих резултата довољно унапредити постојећи арбитражни систем.⁴³⁰

5.2.2. Не-економске одредбе у новој генерацији споразума о слободној трговини Европске уније

Другу групу проблема који се могу појавити у процесу преговарања и/или спровођења споразума о слободној трговини које закључује Европска унија представљају не-економски услови које ЕУ може поставити државама које чине другу страну у преговарачком процесу. Под паролом да грађани Европске уније

⁴²⁸ Видети: Council of the European Union, *Negotiating directives for a Convention establishing a multilateral court for the settlement of investment disputes*, 12981/17 ADD1, 2018.

⁴²⁹ Видети: Friends of Earth Europe, *The Multilateral Investment Court Locking in ISDS*, 2017, https://www.foeeurope.org/sites/default/files/eu-us_trade_deal/2017/mic_10_reasons_factsheet_full_v6.pdf; Trades Union Congress, *Multilateral Reform of the Investment Court System*, 2017, <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/Multilateral%20reform%20of%20the%20investment%20court%20system%20consultation%20TUC%20final.pdf> (приступљено 21.3.2018).

⁴³⁰ Видети: French Association of Large Companies (Association française des entreprises privées – AFEP), *Multilateral Investment Court Project*, 2017, http://www.cercleindustrie.eu/sites/default/files/pieces_jointes/position_paper_afep_ci_multilateral_investment_court_project.pdf (приступљено 21.3.2018).

очекују да њени трговинско-инвестициони споразуми садрже одредбе које се односе на одрживи развој, заштиту животне средине, права радника, а у складу са трговинском стратегијом „Трговина за све“, ЕУ настоји да се у све трговинске и инвестиционе споразуме нове генерације укључи поглавље о трговини и одрживом развоју. Први споразум о слободној трговини који је садржавао и ове одредбе је споразум са Републиком Корејом, а после тога су своје место нашле и у споразумима са Перуом, Колумбијом и земљама Централне Америке, Канадом, Вијетнамом, Сингапуром, током преговора са Сједињеним Америчким Државама, итд.⁴³¹ Намера ЕУ је да ови споразуми обавезу стране уговорнице на поштовање и унапређење сарадње у области одрживог развоја али и побољшавање радних услова својих запослених.

Делови трговинских споразума посвећени одрживом развоју се најчешће позивају на неке од споразума који представљају тежишне тачке напора за очување животне средине али и унапређења стандарда радника у условима глобализације. Тако се, на пример, већина трговинских и инвестиционих споразума нове генерације чији је потписник ЕУ позива на Агенду 21 о животној средини и развоју из 1992. године (позната и као Декларација из Рио де Жанеира),⁴³² Декларацију о одрживом развоју из Јоханесбурга,⁴³³ усвојену 2002. године али и на Министарску декларацију Економског и социјалног савета УН која се односи на креирање националног и међународног окружења које доприноси стварању пуне и продуктивне запослености и пристојног посла за све из 2006. године.⁴³⁴ Обично је предвиђено и успостављање заједничких тела (какав је Комитет за трговину и одрживи развој) која би се бавила надгледањем примене обавеза преузетих потписивањем споразума. Поред тога, поглавља посвећена односу трговине и одрживог развоја предвиђају и формирање

⁴³¹ Видети: European Commission, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU FreeTrade Agreements (FTAs), 2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf (приступљено 21.3.2018).

⁴³² Декларација из Рија је доступна на <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> (приступљено 22.3.2018).

⁴³³ Декларација о одрживом развоју, усвојена у Јоханесбургу 2002. године је доступна на <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/Johannesburg%20Declaration.doc> (приступљено 22.3.2018).

⁴³⁴ Министарска декларација Економског и социјалног савета УН је доступна на https://www.un.org/ecosoc/sites/www.un.org.ecosoc/files/documents/2006/ministerial_declaration-2006.pdf (приступљено 22.3.2018).

Форума цивилног друштва које би чинили представници Домаћих саветодавних група (успостављених споразумом) са циљем вођења дијалога о питањима везаним за однос трговине и одрживог развоја.

Европска унија, у суштини, има дугу традицију укључивања одредби које се тичу радних стандарда у прописе који се баве регулацијом њених трговинских односа. Аутономне трговинске преференције и унапређени општи систем преференцијала (ГСП+) су, на пример, садржали овакве одредбе. У намери да мултилатерализује своје стандарде, ЕУ настоји да тзв. социјалну клаузулу укључи у мултилатералне трговинске споразуме или их предвиди у својим споразумима о слободној трговини. Међутим, пошто није могла да добије подршку других међународних актера за свој предлог, ЕУ настоји да обезбеди поштовање радних стандарда кроз трговинске и инвестиционе споразуме које закључује са партнерским економијама. У њима најчешће постоји позивање на стандарде које прописује Међународна организација рада, а који се тичу слободе удруживања, права на колективно преговарање, елиминацију принудног и децјег рада, итд.⁴³⁵ Потреба за укључивањем одредби о радним стандардима у споразуме овог типа се јавља, пре свега, због постојања великог броја глобалних производних ланаца и ситуације у којој раст броја запослених (у земљама у развоју) често не корелира са побољшањем њихових радних услова, укључујући и одговарајуће наднице. Међутим, практичне последице укључивања ових одредби у трговинске и инвестиционе споразуме ЕУ још увек нису довољно истражене.⁴³⁶ Често и саме одредбе које се односе на одрживи развој, људска права или радне стандарде бивају превише широко постављене, тако да је њихово спровођење суштински тешко (готово немогуће) реализовати. Чак се поставља и питање њихове оправданости пошто најчешће нису предвиђене никакве процедуре за њихово спровођење, а ако евентуално оне постоје, врло често не постоји орган који би се бавио надгледањем примене конкретних прописа и

⁴³⁵ Видети: International Labour Organization, *Free Trade Agreements and Labour Rights*, <http://www.ilo.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/lang--en/index.htm> Видети и Декларацију о основним принципима и правима на раду, http://blue.lim.ilo.org/cariblex/pdfs/ILO_Declaration_Work.pdf (приступљено 22.3.2018).

⁴³⁶ Видети, на пример: Axel Marx & Nicolás Brando, *The Protection of Labour Rights in Trade Agreements: The Case of the EU-Colombia Agreement*, *Journal of World Trade*, Vol. 50, No. 4, 2016, pp. 587-610.

испуњеношћу критеријума њихове успешности. Посебну опасност представља могућност скривања протекционистичких намера иза залагања за примену одредби о заштити животне средине или захтевима за поштовање радних стандарда, ако они постану формалан разлог за стављање споразума ван снаге.

Очигледно је да је билатерални ангажман Уније заснован на сложенем институционалном оквиру и различитим формама његовог испољавања. Да би се разумео контекст и садржај нове генерације споразума о слободној трговини чији је потписник Европска унија, у наредном делу ће укратко бити приказани неки од кључних елемената најважнијих споразума о слободној трговини које је ЕУ закључила (или оних чији су преговори у току) након промене спољнотрговинске стратегије 2006. године.

5.2.3. Споразум о слободној трговини између Европске уније и Републике Кореје

Споразум о слободној трговини са Јужном Корејом представља први споразум нове генерације који је закључен после промене трговинске стратегије Европске уније 2006. године. Преговори о закључењу споразума су почели у мају 2007. и окончани су у октобру 2009. године. У складу са својим надлежностима, Савет је усвојио споразум у септембру 2010. године, а Европски парламент је своју сагласност изразио 17. фебруара 2011. године. Привремена примена споразума је почела 1. јула исте године, а све државе чланице ЕУ су га ратификовале до децембра 2015. године када је званично ступио на снагу.

Овај споразум представља први трговински уговор који је Европска унија закључила са неком азијском земљом, што је посебно важно ако се има у виду да Европска унија представља треће по важности тржиште за јужнокорејске извознике, а да је Јужна Кореја девети трговински партнер Европске уније у погледу робног извоза.⁴³⁷ Такође, ово је и најсеобухватнији трговински споразум који је Европска унија до тог тренутка икада закључила, и који је заснован на доминантно економским

⁴³⁷ Видети: European Commission, Trade: South Korea, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/> (приступљено 22.3.2018).

критеријумима. Предвиђено је да царинске стопе на готово све производе буду елиминисане, уз значајну либерализацију свих начина пружања услуга.⁴³⁸ Споразум се бави и инвестицијама у индустријске секторе обе стране уговорнице али и у области услуга. Предвиђене су и одредбе које се односе на трговинске аспекте права интелектуалне својине (са посебним нагласком на географском пореклу) али и теме које припадају тзв. сингапурским питањима (заштита конкуренције, јавне набавке, инвестиције и олакшавање трговине). Очигледно је да највећи број тема којима се споразум бави припада прекограничним питањима која су главне карактеристика нових „дубоких и свеобухватних“ трговинских и инвестиционих споразума које закључују кључни глобални трговински актери, међу којима је и Европска унија.

Споразум о слободној трговини Европске уније и Републике Кореје се састоји од петнаест поглавља, исто толико анекса, неколико додатака, три протокола и четири интерпретативне клаузуле. Поглавља се односе на: национални третман и приступ тржишту пољопривредних и не-пољопривредних производа (праћен временским распоредом за укидање царина), мере за заштиту трговине, техничке препреке трговини, санитарне и фитосанитарне мере, царине и процедуре намењене олакшавању трговине, трговину услугама и електронску трговину, плаћања и проток капитала, јавне набавке, интелектуалну својину, заштиту конкуренције, транспарентност, везу трговине и одрживог развоја, решавање спорова и институционалне, опште и закључне одредбе.⁴³⁹

Очекивана корист од примене овог споразума, после фазног смањења или укидања царина је процењена на око 1,6 милијарди евра годишње (док би за прву

⁴³⁸ Потпуно укидање царинских стопа у року од пет година ће износити 98,7% укупне вредности трговине индустријским и пољопривредним производима и услугама. За ограничен број пољопривредних производа обе стране би важио прелазни период од седам година, док би пиринач и неки други пољопривредни производи (чији Европска унија није значајан извозник) били изузети од либерализације. Видети: European Commission, *The EU-Korea Free Trade Agreement in Practice*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2011, p. 3-4.

⁴³⁹ European Council, *Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part*, Official Journal of the European Union, L127, Vol. 54, 2011. Поред тога, овај споразум је доступан и на http://publications.europa.eu/resource/cellar/09667d5d-f987-4dc5-82d7-69260c796508.0006.03/DOC_1 (приступљено 22.3.2018).

годину важења ова уштеда износила око 850 милиона евра).⁴⁴⁰ У случају да дође до ширења трговине, што је и предвиђено овим споразумом, добит од новостворених добара и услуга би износила око 19,1 милијарду евра за Европску унију, односно око 12,8 милијарди евра за Републику Кореју.

Имајући у виду ове процене, јасно је зашто су представници пословне заједнице из обе стране уговорнице били заинтересовани за закључивање оваквог споразума. Оно што представља битну промену у односу на претходни период је чињеница да поред традиционално заступљених група које заступају интересе извозника (какви су у овом случају заступници услужног сектора, електронске и хемијске индустрије, произвођачи машина, итд) и увозно конкурентног сектора (представници аутомобилске индустрије, текстилне индустрије и пољопривредници, у случају ЕУ) важну улогу имају и представници увозно зависног сектора (малопродајног али и veleпродајног сектора, кроз организацију какав је Еврокомерц, на пример).⁴⁴¹ Управо су представници увозно-зависног сектора Европске уније имали важну улогу у лобирању за закључивање споразума о слободној трговини са азијским земљама, а пре свега са Јужном Корејом.⁴⁴² Они су, наиме, због чињенице да припадају тзв. глобалним производним ланцима били заинтересовани за што је могуће виши степен либерализације трговине са овим државама настојећи да на тај начин остваре веће економске добитке захваљујући јефтинијем приступу производима који потичу из различитих извора широм света. Отпор закључењу овог споразума је постојао и на јужнокорејској страни, где су му се највише противили пољопривредни произвођачи који су страховали од изложености конкуренцији пољопривредника из Европске уније. Сектор у Европској унији који се најснажније противио либерализацији овог обима је била, аутомобилска индустрија, чији су лобисти настојали да отежају приступ јужнокорејским произвођачима тзв. малих

⁴⁴⁰ Видети: European Commission, *The EU-Korea Free Trade Agreement in Practice*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2011, p. 4.

⁴⁴¹ Еврокомерц обухвата националне трговинске федерације из 31 земље, укључујући и 27 највећи европских малопродајних ланаца. Видети: Eurocommerce, <https://www.eurocommerce.eu/> (приступљено 22.3.2018).

⁴⁴² Видети: Jappe Eckhardt & Arlo Poletti, *The Politics of Global Value Chains: Import-dependent Firms and EU-Asia Trade Agreements*, *Journal of European Public Policy*, Vol. 23, No. 10, 2016, pp. 1543–1562.

аутомобила (КИА и Хјундаи, на пример) на тржиште ЕУ. Представници овог индустријског сектора (Фиата, поготово) су покушали да одложе ратификацију овог споразума у Европском парламенту, пошто је Лисабонским уговором предвиђена обавеза његове сагласности да би споразум о слободној трговини био прихваћен. Налазећи савезнике међу европским парламентарцима, донекле су и успели у својој намери јер је примена привременог споразума одложена на неко време, тј. док у Европском парламенту не буду прихваћене одредбе о заштитним мерама. Тек по усвајању оштрих клаузула о заштитним мерама и добијању гаранција од јужнокорејске владе да нови прописи о емисији угљен-диоксида из аутомобила неће штетити произвођачима из Европске уније, Европски парламент је дао сагласност на споразум о слободној трговини са Републиком Корејом. Заступници произвођача аутомобила из Европске уније су смањили своје противљење закључењу овог споразума када је поред укидања царинске стопе од 8% на увоз аутомобила у Републику Кореју дозвољен и њихов увоз без потребе за додатним тестирањем. Поред тога, значајну улогу је одиграло и усвајање уредбе о заштитним мерама, по којој ће доћи до суспензије процеса фазног смањења царина или до враћања царинских стопа на почетни ниво у случају да наступи драматично повећање увоза производа из Јужне Кореје.⁴⁴³ Процес истраге који би вршила Европска комисија би започео на захтев државе чланице, правног лица или удружења које наступа у име оштећене индустрије или на иницијативу саме Комисије, под условом да постоји доказ који би оправдао такво њено деловање.

У сваком случају, споразум о слободној трговини са Републиком Корејом представља први споразум таквог типа који је Европска унија закључила после ступања на снагу Лисабонског уговора. У процесу преговора а и непосредно пред његово одобравање од стране Савета Европске уније, а потом и Европског парламента приметан је значајан утицај интересних група које су настојале да због

⁴⁴³ Видети: Уредба о заштитним мерама – Regulation (EU) No. 511/2011 (The Safeguard Regulation), Official Journal of the European Union, L 127, Vol. 54, 2011. Поред тога, ова уредба је доступна и на http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2011.145.01.0019.01.ENG&toc=OJ:L:2011:145:TOC (приступљено 22.3.2018).

задовољења својих интереса изврше притисак на Комисију и њена надлежна тела, на државе чланице пре одлучивања у Савету и напослетку на чланове Европског парламента. Како се чини, резултати примене овог споразума су позитивни. Билатерална трговина између ЕУ и Јужне Кореје је у сталном порасту почев од 2011. године, тј. од ступања на снагу споразума о слободној трговини између две економије. Дефицит ЕУ у трговини са Републиком Корејом је прерастао у суфицит, а предузећа из Европске уније су због укидања већине царинских стопа оствариле уштеду од око 2,8 милијарди евра, што представља заиста значајан износ али ипак мањи од пројектоване петогодишње суме.⁴⁴⁴ Извоз неких пољопривредних производа је порастао за око 70% док се извоз аутомобила из ЕУ у Јужну Кореју утростручио. Почевши од овог споразума, Европска унија је закључила још неколико споразума о слободној трговини чији ће кључни елементи бити приказани у наставку.

5.2.4. Свеобухватни економски и трговински споразум Европске уније и Канаде

Свеобухватни економски и трговински споразум са Канадом је највећи трговинско-инвестициони споразум који је Европска унија закључила у својој историји. Преговори о закључивању споразума су почели 2009. године, а завршени су у септембру 2014. године. Споразум је потписан 30. октобра 2016. године, након што га је, у складу са редовном законодавном процедуром одобрио Савет Европске уније. Европски парламент је своју сагласност са овим споразумом изразио 15. фебруара 2017. године, док га је канадски Сенат прихватио 17. маја исте године. Ратификовање обе стране је отворило пут за његову привремену примену, која је почела 21. септембра 2017. године. Споразум се примењује привремено због тога што његови поједини делови не потпадају под искључиву надлежност Европске уније (успостављање суда за инвестиционе спорове, заштита инвестиција, приступ

⁴⁴⁴ Видети: European Commission, *Trade Boosted by Five Years of EU-Korea Free Trade Agreement*, 2016, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1521> (приступљено 22.3.2018).

тржишту за портфолио инвестиције), па је потребна ратификација у државама чланицама, у складу са њиховим националним прописима.⁴⁴⁵

Теме које обухвата овај споразум су бројне и крећу се од трговине индустријским производима, трговине услугама, па до јавних набавки, одрживог развоја, заштите конкуренције и инвестиција. Као што је био случај и са претходним билатералним трговинским споразумима Европске уније, и овај припада споразумима нове генерације, тзв. категорији СТО+ споразума, који обухватају и прекограничне теме, тј. не баве се искључиво граничним питањима (какве су царинске стопе, на пример).

Овај споразум се састоји од тридесет поглавља, тридесет три анекса и три протокола. Поглавља се односе на: национални третман и приступ тржишту пољопривредних и не-пољопривредних производа (праћен временским распоредом за укидање царина), мере за заштиту трговине, техничке препреке трговини, санитарне и фитосанитарне мере, царине и процедуре намењене олакшавању трговине, субвенције, инвестиције (укључујући и заштиту инвестиција и резолуцију о инвестиционим споровима између инвеститора и држава која предвиђа формирање инвестиционог суда), прекограничну трговину услугама, узајамно признање професионалних квалификација, привремени улазак и останак физичких лица у пословне сврхе, домаћу регулацију, финансијске услуге, међународне услуге поморског саобраћаја, телекомуникације, електронску трговину, заштиту конкуренције, државна предузећа, монополе, и предузећа којима су одобрена специјална права или привилегије, јавне набавке, интелектуалну својину, регулаторну сарадњу, везу трговине и одрживог развоја плаћања, везу трговине и рада, везу трговине и заштите животне средине, билатерални дијалог и сарадњу, административне и институционалне одредбе, транспарентност, изузетке, решавање спорова и закључне одредбе.⁴⁴⁶

⁴⁴⁵ European Commission, *CETA Explained*, 2017, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_en.htm (приступљено 22.3.2018).

⁴⁴⁶ Видети: European Commission, *CETA Chapter by Chapter*, 2017, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (приступљено 22.3.2018).

Очекивана корист од примене овог споразума је око 590 милиона евра годишње за предузећа из Европске уније, што представља уштеду коју би остварила због укидања царина између ЕУ и Канаде. Пројектовани годишњи раст БДП-а би износио око 1,7-2,1 милијарди евра за Европску унију, односно око 2,4-3 милијарди евра за Канаду.⁴⁴⁷ Споразум, такође, предвиђа и укидање царина за око 98% тарифних линија за трговину између две економије.⁴⁴⁸ До ступања на снагу овог споразума, за око 25% тарифних линија Европске уније за увоз канадске робе нису постојале царинске стопе.⁴⁴⁹ Очекивано је и да предузећа из Европске уније имају приступ процесу јавних набавки, не само на националном нивоу, већ и у провинцијама. По овим проценама, примена споразума ће довести до либерализације услуга што ће имати позитивне последице по обе економије.

Овакве процене свакако наглашавају економски значај Свеобухватног економског и трговинског споразума Европске уније и Канаде. Ипак, имајући у виду његову амбициозност и врло широк обухват, није изненађујуће да постоји значајан број заинтересованих актера који сеprotиве његовом ступању на снагу. У негативном ставу према споразуму се највише истичу представници организација цивилног друштва које окупљају пољопривредне произвођаче, синдикате, удружења потрошача, борце за заштиту животне средине и друге противнике овог споразума. Најчешће навођене замерке (бар из овог круга заинтересованих група и појединаца) се односе на успостављање Инвестиционог судског система који би, по њима, омогућио инвеститорима да туже државу пријема у случају да им је угрожено пословање због мера које она може да примени у различите сврхе (чак и у случају потпуно легитимних и недискриминаторних мера).⁴⁵⁰

⁴⁴⁷ Видети: European Commission, *The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 3.

⁴⁴⁸ Видети: European Commission, *EU-Canada Trade Agreement Enters into Force*, 2017, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1723> (приступљено 22.3.2018).

⁴⁴⁹ Видети: Osler, *The Canada-Europe Free Trade Agreement: Advantages for Canadian and European businesses*, <https://www.osler.com/en/resources/cross-border/2017/the-canada-europe-free-trade-agreement-advantages> (приступљено 22.3.2018).

⁴⁵⁰ Видети: Corporate Europe, *Europe and Canadian Civil Society Groups Call for Rejection of CETA*, 2016, <https://corporateeurope.org/international-trade/2016/11/european-and-canadian-civil-society-groups-call-rejection-ceta> (приступљено 22.3.2018).

Формално потписивање споразума је било одложено јер није било могуће постићи сагласност у оквиру Савета Европске уније због непристајања Белгије да пристане на његово усвајање. Наиме, због одредби у споразуму које се тичу инвестиционих спорова на релацији инвеститор-држава, белгијски регион Валонија је одбио да одобри усвајање споразума, на шта има право по белгијском Уставу. Након потписивања заједничке изјаве и додатних преговора, валонски парламент је дао сагласност на усвајање споразума, уз обавезу белгијске владе да пред Судом правде Европске уније поднесе захтев за оцену усклађености ЦЕТА споразума (а посебно дела који се односи на формирање Инвестиционог судског система) са европским уговорима. Овлашћени представник белгијске владе је 6. септембра 2017. године то и учинио.⁴⁵¹ Поред тога, око 110 посланика француског парламента је тражило од Уставног савета да испита да ли је овај споразум у складу са Уставом Француске.

Међутим, за закључивање ЦЕТА споразума су били заинтересовани представници пословних интереса који су наглашавали његове позитивне стране, од којих се истичу: укидање царинских стопа на већину производа из обе стране уговорнице, смањење нецаринских баријера, регулаторна сарадња, итд.⁴⁵² Ипак, иако је на снази привремени споразум, до потпуне примене Свеобухватног економског и трговинског споразума (као најзначајнијег и најобухватнијег трговинско-инвестиционог споразума ког је Европска унија икада закључила) је потребно обавити ратификацију у свим државама чланицама Европске уније, што судећи по расположењу значајног дела јавности неће бити једноставан посао.

⁴⁵¹ Видети: Euractiv, *Belgium seeks EU court opinion on EU-Canada free trade deal*, 2017, <https://www.euractiv.com/section/ceta/news/belgium-seeks-eu-court-opinion-on-eu-canada-free-trade-deal/> (приступљено 23.3.2018).

⁴⁵² Видети: Council of Canadians, *CETA and Corporate Lobbying: Corporations Hold Power over Negotiations*, <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA-corporations-1010.pdf> (приступљено 23.3.2018).

5.2.5. Споразум о слободној трговини Европске уније и Сингапура

Преговори о закључењу Споразума о слободној трговини са Сингапуrom (EUSFTA – European Union-Singapore Free Trade Agreement) су завршени у октобру 2014. године, када је текст о коме је постигнута сагласност парафиран. Преговори са Сингапуrom су почели 2010. године, и суштински су се одвијали у две фазе. Прва фаза је трајала до 2012. године када је постигнута сагласност преговарачких страна о трговинском делу споразума. О инвестиционим одредбама се преговарало све до 2014. године, када су преговори успешно окончани. Међутим, до усвајања споразума у Савету и Европском парламенту није дошло због спора Комисије и држава чланица око надлежности. Представници Европске комисије су, наиме, сматрали да одредбе овог споразума припадају искључивим надлежностима Европске уније и да је сходно томе, за његово ступање на снагу довољно усвајање у Савету и ратификација у Европском парламенту. Представници држава чланица су били супротног мишљења, тврдећи да споразум садржи и одредбе које спадају у мешовите надлежности Уније и држава чланица, па је неопходна ратификација и у свим државама Европске уније, у складу са националним прописима о поступку ратификације међународних споразума. Због тога је Европска комисија затражила мишљење од Суда правде Европске уније о питању да ли Европска унија има ексклузивно право да потпише и ратификује Споразум о слободној трговини са Сингапуrom. У свом мишљењу бр. 2/15, Суд правде Европске уније је закључио да у овом споразуму постоје одредбе које не спадају у искључиву надлежност Европске уније, па је за његово закључивање у садашњој форми неопходна и ратификација у државама чланицама.⁴⁵³ Суд је закључио да се одредбе које не спадају у искључиву надлежност ЕУ односе на стране портфолио инвестиције и механизам за решавање инвестиционих спорова. На изненађење представника држава чланица, Суд сматра да све одредбе споразума које

⁴⁵³ Видети: Court of Justice of the European Union, *Opinion 2/15 of the Court*, 2017, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=882092> (приступљено 23.3.2018).

се тичу права интелектуалне својине, трговине и одрживог развоја али и саобраћаја спадају у искључиву надлежност Европске уније.⁴⁵⁴

Теме које обухвата овај споразум су бројне и крећу се од трговине индустријским и пољопривредним производима, трговине услугама, па до јавних набавки, одрживог развоја, заштите конкуренције и страних директних инвестиција. И овај споразум спада у трговинско-инвестиционе споразуме нове генерације због обиља тема које превазилазе тзв. гранична питања.

Споразум о слободној трговини Европске уније и Сингапура се састоји од седамнаест поглавља, двадесет девет анекса, девет додатака, једног протокола, пет интерпретативних клаузула, једне заједничке декларације о царинској унији и писму о географском пореклу. Поглавља се односе на: национални третман и приступ тржишту пољопривредних и не-пољопривредних производа (праћен временским распоредом за укидање царина), мере за заштиту трговине, техничке препреке трговини, санитарне и фитосанитарне мере, царине и процедуре намењене олакшавању трговине, трговину услугама и електронску трговину, заштиту инвестиција, јавне набавке, интелектуалну својину, заштиту конкуренције и блиска питања, везу трговине и одрживог развоја, транспарентност, решавање спорова и институционалне, механизам медијације и опште и закључне одредбе.⁴⁵⁵

Користи од закључења овог споразума за стране уговорнице су велике, имајући у виду да је Сингапур најважнији трговински партнер Европске уније у југоисточној Азији, док је Европска унија трећи по значају трговински партнер Сингапуру (после Малезије и Кине).⁴⁵⁶ Економске процене говоре да би током десетогодишњег периода примене овог споразума извоз Европске уније у Сингапур порастао за око 1,4 милијарде евра, док би њен БДП, у апсолутним величинама, порастао за око 550 милиона евра. Добици које би имао Сингапур би, свакако, били

⁴⁵⁴ Видети: European Parliament, *EU-Singapore Free Trade Agreement (EUSFTA)*, 2018, <http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-singapore-fta> (приступљено 23.3.2018).

⁴⁵⁵ Видети: European Commission, *EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961> (приступљено 23.3.2018).

⁴⁵⁶ Видети: European Commision, *The Economic Impact of the EU-Singapore Free Trade Agreement*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013.

већи. Извоз Сингапура у ЕУ би порастао за око 3,5 милијарди евра, док би његов БДП био већи за 2,7 милијарди евра (што представља раст по реалној стопи од 0,94%).⁴⁵⁷

Поред ових, незанемарљивих економских користи, закључивање овог споразума је посебно важно за трговинско позиционирање Европске уније на тржиштима азијских земаља. О важности овог региона за Европску унију сведочи чињеница да су закључени или су у току преговори о закључивању споразума о слободној трговини са Републиком Корејом, Сингапуром, Јапаном, Малезијом, Тајландом и Вијетнамом. Кључни заговорници закључивања овог споразума су били представници пословних интереса, превасходно предузећа заинтересованих за пружање услуга (финансијских, банкарских, телекомуникационих, поштанских, итд) и инвестиције у овом региону јер Сингапур представља најважнију инвестициону дестинацију Европске уније у Азији. С друге стране, није постојало неко значајније противљење закључењу овог конкретног споразума, сем уобичајених замерки које се тичу карактеристика нове генерације трговинско-инвестиционих споразума. Међутим, оно што се испоставило као проблем јесте чињеница да је овај споразум послужио као тачка раздора између Европске уније и држава чланица о надлежностима за закључивање „дубоких и свеобухватних“ трговинских споразума. Пошто је Суд правде Европске уније нашао да споразум овог садржаја морају ратификовати, поред институција Уније, и државе чланице, то може имати озбиљне последице за будуће билатерално ангажовање Европске уније.

5.2.5. Споразум о слободној трговини Европске уније и Перуа/Колумбије (од 2016. године и Еквадора)

Преговори о закључивању Споразума о слободној трговини са Колумбијом и Перуом су завршени 2010. године. У складу са редовном законодавном процедуром, Савет и Европски парламент су одобрили споразум, до чијег је потписивања дошло 26. јуна

⁴⁵⁷ Исто, стр. 4.

2012. године.⁴⁵⁸ У трговинским односима са Перуом се овај споразум привремено примењује од 1. марта 2013. године, док су трговински односи са Колумбијом њиме регулисани од 1. августа исте године. Овом споразуму се 11. новембра 2016. године, уз сагласност свих страна уговорница, придружио и Еквадор, па се у односу на ову земљу он привремено примењује од 1. јануара 2017. године.⁴⁵⁹

Теме које обухвата овај споразум су разнолике и крећу се од трговине индустријским и пољопривредним производима, трговине услугама, па до јавних набавки, трговинских аспеката права интелектуалне својине, одрживог развоја, заштите конкуренције и инвестиција.⁴⁶⁰ Због свог обухвата, и овај споразум спада у трговинске споразуме нове генерације и може бити сврстан у СТО+ споразуме који превазилазе тзв. гранична питања.

Споразум о слободној трговини Европске уније и Перуа и Колумбије (од 2016. године и Еквадора) се састоји од четрнаест поглавља, четрнаест анекса са двадесет четири додатка, шест заједничких декларација и једном декларацијом Европске уније. Теме којима се бави споразум су распоређене у следећа поглавља: почетне одредбе, институционалне одредбе, трговина робама, трговина услугама и електронска трговина, текућа плаћања и проток капитала, јавне набавке, интелектуална својина, заштита конкуренције, трговина и одрживи развој, транспарентност и административне процедуре, општи изузеци, решавање спорова, техничка помоћ и изградња трговинских капацитета и закључне одредбе.

Овај споразум предвиђа укидање царинских стопа за индустријске производе док је за пољопривредне производе предвиђено значајно смањење царина у дужем временском периоду (до 17 година). Царинске стопе у области рибарства би такође требало да буду елиминисане. Пројектована уштеда предузећа из Европске уније

⁴⁵⁸ Видети: Council of the European Union, Council Decision of 31 May 2012 on the signing, on behalf of the Union, and provisional application of the Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the on part, and Colombia and Peru, of the other part, *Official Journal of the European Union*, L 354, 2012.

⁴⁵⁹ Видети: Council of the European Union, Council Decision 2016/2369 on the signing, on behalf of the Union, and provisional application of the Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the on part, and Colombia and Peru, of the other part, to take account of the accession of Ecuador, *Official Journal of the European Union*, L 356, 2016.

⁴⁶⁰ Споразум о слободној трговини између Европске уније и Колумбије/Перуа је доступан на http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147704.pdf (приступљено 23.3.2018).

(проузрокована укидањем или смањењем царина на индустријске производе и рибарство) би требало да износи око 225 милиона евра годишње, односно 250 милиона евра када дође до смањења царина на пољопривредне производе.⁴⁶¹ Што се тиче користи које би од примене споразума требало да остваре Колумбија и Перу, очекује се да због изложености тржишту од 500 милиона становника њихов извоз у Европску унију порасте по стопи од 63% односно 50%, респективно, а да заједничке уштеде предузећа из ове две земље (због смањења царина на пољопривредне производе) буду око 225 милиона евра.⁴⁶² Имајући у виду величину економија ЕУ, с једне стране, и Перуа и Колумбије, с друге стране, по економским пројекцијама би већу трговинску корист од спровођења овог споразума требало да имају латиноамеричке државе.

Оно што издваја овај трговински споразум у односу на већину других чији је потписник Европска унија је њено инсистирање на не-економским циљевима, као што су консолидација и подршка демократији, људским правима, владавини права и принципима међународног права. Како је наглашено у члану 1 овог споразума, „поштовање ових принципа представља кључни део овог споразума“.⁴⁶³ Истицање важности ових принципа подразумева да њихово евентуално кршење од стране једне уговорнице може довести до суспензије споразума коју може прогласити друга уговорна страна. Нагласак на овом питању је резултат догодишњег политичког дијалога Европске уније и Колумбије о поштовању људских права. Због овог дела се и поставља шире питање оправданости увођења неекономских критеријума у трговинске споразуме, о чему не постоји сагласност у стручним круговима. Условљавање овог типа поједини аутори називају новим колонијализмом или „другим освајањем“, наводећи да споразум користи искључиво транснационалним

⁴⁶¹ Видети: European Commission, *Trade Agreement between the EU and Colombia & Peru*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2012, p. 3.

⁴⁶² Исто, стр. 4.

⁴⁶³ Видети: European Commission, *Trade Agreement between the European Union and its Member States, of one part and Colombia and Peru, of the other part*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147704.pdf, 2012, art.1. (приступљено 23.3.2018).

компанијама из Европске уније, што за последицу може имати уништење Андске заједнице због издвајања ове две земље из трговинског блока коме припадају.⁴⁶⁴

Закључењу споразума су се највише противили синдикати и невладине организације у Колумбији и Перуу, наводећи да ће он ометати процес интеграција у оквиру Андске заједнице, довести до приватизације јавних услуга и угрозити развојне потенцијале региона.⁴⁶⁵ Заговорници закључивања споразума су били представници пословних интереса из обе стране уговорнице, а посебно је био приметан напор заступника специјалних интереса из Европске уније због чињенице да су ове земље готово истовремено преговарале о закључењу споразума о слободној трговини са САД. Такође, власти Перуа и Колумбије су наглашено инсистирали на склапању споразума са ЕУ од тренутка када је постало јасно да до ширег интеррегионалног трговинског повезивања Уније са Андском заједницом неће доћи.⁴⁶⁶ Пет година након напуштања преговора, Еквадор се вратио преговарачком процесу у јануару 2014. и након неколико месеци, преговори су успешно окончани у јулу исте године.⁴⁶⁷ Пројекције Европске уније о примени споразума о слободној трговини са Еквадором упућују на раст извоза ЕУ у Еквадор по стопи од 42%, док би извоз из Еквадора у Европску унију био већи за 30%.⁴⁶⁸

Имајући у виду податак да је Европска унија трећи по важности трговински партнер земаља из Андске заједнице, чини се да ће примена овог споразума више користити земљама Андске заједнице, уз ограничене користи за предузећа из Европске уније (пружаоце услуга и извознике машина и транспортне опреме). Ипак,

⁴⁶⁴ Видети: Thomas Fritz, *The Second Conquest: The EU Free Trade Agreement with Colombia and Peru*, FDCL, Berlin & TNI, Amsterdam, 2008.

⁴⁶⁵ Исто, стр. 20.

⁴⁶⁶ Преговори ЕУ и земаља Андске заједнице (Перу, Колумбија, Еквадор и Боливија) су прекинути због унутрашњих несугласица до којих је дошло избором Ева Моралеса за председника Боливије и Рафаела Кореје за председника Еквадора.

⁴⁶⁷ Еквадор је званично напустио преговоре о закључивању споразума о слободној трговини са Европском унијом због спора са ЕУ у Светској трговинској организацији у вези извоза банана, мада се претпоставља да је кључни разлог био приближавање Еквадора Венецули. Видети: Daniel Schade, *Coercion through graduation: Explaining the EU-Ecuador Free Trade Agreement*, https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Schade_EU_Ecuador_paper.pdf (приступљено 23.3.2018).

⁴⁶⁸ Видети: European Commission, *Assessing the economic impact of the Trade Agreement between the European Union and Ecuador*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2016, p. 4.

не сме се занемарити потреба ЕУ да буде присутна на тржиштима ових земаља, поготово када се имају у виду економске активности САД у региону.

5.2.6. Споразум о слободној трговини Европске уније и Јапана

Преговори о закључењу Споразума о економском партнерству Европске уније и Јапана су завршени 8. децембра 2017. године. После осамнаест рунди преговора током четири године трајања преговарачког процеса, ЕУ и Јапан су успели да постигну оквирни договор о закључењу највећег билатералног споразума о слободној трговини, имајући у виду да њихове економије чине око четвртину глобалног БДП-а. После правног уређивања и процеса превођења, Европска комисија ће упутити Савету и Европском парламенту текст споразума на одлучивање, у складу са редовном законодавном процедуром предвиђеном за усвајање међународних трговинских споразума чији је потписник Европска унија.

Теме које обухвата овај споразум су бројне и превазилазе тзв. гранична питања, што га чини трговинско-инвестиционим споразумом нове генерације. Кључне области које споразум укључује се крећу од трговине индустријским и пољопривредним производима, трговине услугама, па до јавних набавки, трговинских аспеката права интелектуалне својине, одрживог развоја, заштите конкуренције и антимонополске политике.

Предлог споразума о економском партнерству Европске уније и Јапана се састоји од 21 поглавља, четрнаест анекса и институционалних и закључних одредби. Поглавља која овај споразум обухвата су: опште одредбе, трговина пољопривредним и не-пољопривредним производима, правила порекла и процедуре о утврђивању порекла, царинска питања и олакшавање трговине, мере за заштиту трговине, санитарне и фитосанитарне мере, техничке препреке трговини, трговина услугама и електронска трговина, кретање капитала: плаћања и трансфери и привремене заштитне мере, јавне набавке, антимонополска политика и процеси припајања, субвенције, државна предузећа, предузећа којима су гарантована посебна прваа или привилегије и државни или јавни монополи, интелектуална својина, корпоративно

управљање, трговина и одрживи развој, транспарентност, добре регулаторне праксе и регулаторна сарадња, сарадња у области пољопривреде, мала и средња предузећа, решавање спорова и институционалне и закључне одредбе.⁴⁶⁹

Споразум о економском партнерству Европске уније и Јапана предвиђа укидање или значајно смањење нецаринских баријера за извоз производа на јапанско тржиште, а пре свега регулаторних мера и техничких препрека трговини које представљају значајнију препреку слободној трговини од царинских стопа које се ионако налазе на ниском нивоу. Ипак, њихово смањење није неважно јер се ради о малом броју до сада потпуно заштићених производа. Редукција нецаринских баријера је посебно важна за извознике услуга (пре свега, финансијских) али и извознике машина, аутомобила и фармацеутских производа из Европске уније.⁴⁷⁰ Компаније из Европске уније би имале једноставнији приступ процесу јавних набавки, у односу на претходни период. За предузећа из Јапана је посебно важно укидање царина на увоз путничких аутомобила током прелазног периода од седам година али и укидање царина на аутомобилске делове које би требало да се догоди у краћем временском року.

Економске процене о утицају споразума о економском партнерству ЕУ и Јапана сведоче о позитивним ефектима његове примене. Раст БДП-а Европске уније би износио од 0,34% до 1,9%, зависно од сценарија који би био примењен. Бруто домаћи производ Јапана би могао да порасте од 0,27% до 0,7%, у зависности од амбиција у примени овог споразума.⁴⁷¹ Имајући у виду да је Јапан други најважнији трговински партнер у Азији (после Кине), а да је ЕУ треће по значају тржиште за јапанске производе, глобални значај овог споразума је очигледан. Додатну важност му даје чињеница да су преговори о његовом закључивању завршени након што су САД (вођене протекционистичким интересима које заступа нова администрација)

⁴⁶⁹ Видети: European Commission, *EU-Japan Economic Partnership Agreement*, 2017, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684> (приступљено 23.3.2018).

⁴⁷⁰ Видети: European Commission, *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2016.

⁴⁷¹ Видети: European Commission, *Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations*, 2012, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en> (приступљено 23.3.2018).

иступиле из преговора о Споразуму о Транспацифичком партнерству, што доприноси његовом геополитичком и симболичком значају.

Кључни заговорници закључивања Споразума о економском партнерству Европске уније и Јапана су представници пословних интереса, и то извозници услуга, фармацевтских производа и неких пољопривредних производа (сирева, чоколаде, говедине, итд) из Европске уније, односно представници аутомобилске индустрије, када је реч о Јапану. Главни противници споразума су представници аутомобилске индустрије из земаља Европске уније (Италије или Француске) али и пољопривредни произвођачи из Јапана. Поред њих, у противљењу овом споразуму се посебно истичу невладине организације које су заинтересоване за очување животне средине, какав је Гринпис, на пример.⁴⁷² Ова организација тврди да ће примена Споразума о економском партнерству ЕУ и Јапана (поготово поглавље о трговини и одрживом развоју) произвести негативне ефекте по животну средину (везане за трговину дрветом или комерцијални лов на китове) и произвести користи искључиво за транснационалне компаније.

Једно од највише спорних места у већини других трговинско-инвестиционих споразума нове генерације је изостављено из споразума о економском партнерству ЕУ и Јапана. То је контроверзно питање заштите инвестиција. Европска унија настоји да се овај проблем реши њеним предлогом о успостављању Инвестиционог суда, док представници Јапана сматрају да су постојеће институције довољне за решавање могућих инвестиционих спорова. Пошто није било могуће постићи сагласност о овом питању, оно је издвојено из споразума и о њему ће се накнадно преговарати. Имајући то у виду, Европска комисија сматра да је реч о тзв. европском споразуму чији обухват припада искључивој надлежности Европске уније, па за његово усвајање није потребна ратификација држава чланица. Ипак, пошто Савет и Европски парламент још увек нису имали прилику да се изјасне о његовом прихватању, карактер самог споразума и процедура за његово усвајање ће вероватно бити предмет многих дебата у Европској унији.

⁴⁷² Видети: Greenpeace, *Q&A - leaked EU-Japan trade agreement*, 2017, http://www.greenpeace.org/eu-unit/Global/eu-unit/reports-briefings/2017/Greenpeace-QA-JEFTA_20170623.pdf (приступљено 23.3.2018).

5.2.7. Преговори о Трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству

Преговори о закључењу Трансатлантског трговинског и инвестиционог партнерства између Европске уније и Сједињених Америчких Држава су почели 2013. године, када је, у складу са редовном законодавном процедуром, Савет дао мандат Европској комисији.⁴⁷³ Очекивани рок за завршетак преговора је био крај 2014. године. Међутим избором нове америчке администрације у новембру 2016. године, преговори су прекинути на неодређено време. До тог тренутка, одржано је петнаест преговарачких рунди, које су се наизменично одвијале у Бриселу и у САД.

Теме о којима се преговара(ло) су бројне и крећу се од трговине робама, трговине услугама, јавних набавки, регулаторне сарадње у различитим областима, па до инвестиција, заштите конкуренције и трговинских аспеката права интелектуалне својине. Велики број и садржај тема којима се преговарачи баве упућује на закључак да би Споразум о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству припадао трговинским споразумима нове генерације (тзв. СТО+ споразумима) јер би обухватио значајан број не-граничних питања. Ако би дошло до постизања договора, овај споразум би био најсвеобухватнији трговинско-инвестициони споразум који су обе стране закључиле у историји.

Поглавља која би овај споразум обухватио су: трговина пољопривредним и не-пољопривредним производима и царинске тарифе, трговина услугама, јавне набавке, правила порекла и процедуре о утврђивању порекла, регулаторна сарадња, техничке препреке трговини, безбедност хране и здравље биљака и животиња (санитарне и фитосанитарне мере), специфичне индустрије: хемијска индустрија, индустрија козметике, инжењерство, медицинска опрема, пестициди, информационе и комуникационе технологије, фармацеутска индустрија, текстил, моторна возила, одрживи развој, енергетика и сировине, царинска питања и олакшавање трговине, мала и средња предузећа, инвестиције, заштита конкуренције, интелектуална својина

⁴⁷³ Смернице које је Савет одобрио за преговоре су доступне на <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf> (приступљено 25.3.2018).

и ознака географског порекла, решавање спорова на релацији држава-држава и институционалне, опште и закључне одредбе.⁴⁷⁴

Ако би дошло до закључивања Споразума о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству, то био био најзначајнији актуелни трговинско-инвестициони споразум јер би обухватао економије које чине око 45% светског бруто домаћег производа, око 30% светске робне трговине (укључујући и интра-ЕУ трговину) и око 20% укупних страних директних инвестиција.⁴⁷⁵ Сврха овог споразума је, пре свега, успостављање регулаторне конвергенције између САД и ЕУ, имајући у виду чињеницу да се узајамне царинске стопе већ налазе на врло ниском нивоу (сем на одређене пољопривредне производе, текстил или аутомобиле). Поред тога, овај споразум би требало да обезбеди транспарентност у регулацији узајамних трговинских и инвестиционих односа. Не сме се занемарити и геополитичка димензија овог споразума, који повремено бива називан „економским еквивалентом НАТО-у“ и начином да Европска унија и Сједињене Америчке Државе успоставе глобална правила за одвијање међународне трговине пре других заинтересованих актера.⁴⁷⁶

Економске пројекције, најчешће рађене коришћењем ЦГЕ метода упућују да би користи од примене овог споразума биле значајне за обе стране.⁴⁷⁷ У случају закључења амбициозног свеобухватног споразума, бруто домаћи производ Европске уније би порастао за 120 милијарди евра (0,5 БДП ЕУ), док би БДП САД порастао за

⁴⁷⁴ Видети: European Commission, *EU negotiating texts in TTIP*, 2016, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> (приступљено 25.3.2018).

⁴⁷⁵ Видети податке Међународног монетарног фонда, који су доступни на <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/USA>; Видети и OECD, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Why Does It Matter?*, <https://www.oecd.org/trade/TTIP.pdf> (приступљено 25.3.2018).

⁴⁷⁶ Видети: Peter van Ham, *The Geopolitics of TTIP. Clingendael Policy Brief*, No. 23, 2013; Daniela Vincenti, US Ambassador: Beyond growth, TTIP must happen for geostrategic reasons, *EURACTIV.com*, 16 July 2014 (приступљено 26.3.2018).

⁴⁷⁷ Модел опште равнотеже (ЦГЕ модел – Computable General Equilibrium) се употребљава најчешће за ex ante процену користи и трошкова при примени трговинско-инвестиционих споразума. Видети: Europe Economics, *CGE Modelling of Free Trade Agreements*, 2016, http://www.europe-economics.com/userfiles/library/CGE_modelling_of_FTAs.pdf или Lars Nilsson, *Economic Modelling of Free Trade Agreements: Reflections by a Partial Bystander*, 2017, <http://www.etsg.org/ETSG2017/papers/Reflections%20by%20a%20partial%20bystander.pdf> (приступљено 26.3.2018).

око 95 милијарди евра (0,4% БДП САД). Претпоставља се да би највећу корист од примене овог споразума имале металска и хемијска индустрија, произвођачи обрађених прехранбених производа, а посебно извозници моторних возила.⁴⁷⁸ О броју радних места која би могла да буду створена применом Споразума о трансатлантском трговинском и инвестиционом партнерству постоје различити ставови. На пример, студија на коју се позива Европска комисија наводи да није могуће квантификовати број нових послова који би били последица овог споразума, док је у студији која је рађена за потребе Комитета за запошљавање и социјална питања Европског парламента тврди да би на краatak рок могло да дође до губитка послова док би на дуги рок ефекти били позитивни.⁴⁷⁹ Ако би се такав сценарио показао тачним, предлаже се развој концепта флексисигурности (*flexicurity*) у земљама Европске уније, тј. једноставније запошљавање и отпуштање радника, уз постојање великодушних краткорочних трансфера у случају незапослености. Поред тога, Фелбермајр (*Felbermayr*) наводи и потребу за успостављањем посебних програма за помоћ (стварање Фонда за прилагођавање глобализацији, на пример) као врсту помоћи радницима који морају да напусте послове у секторима који нестају и нађу их у новим, експанзивним привредним гранама.⁴⁸⁰

Главни заговорници закључења овог споразума су били представници пословних интереса, и то убедљиво највећим делом из приватног сектора (око 92%), док је мали број (око 4%) организованих група које заступају јавни интерес лобирао у његову корист.⁴⁸¹ Најактивнији лобисти у корист ТТИП су били представници пољопривредног лобија, федерације послодаваца окупљени у организацији *BussinessEurope* али и форума који чине представници услуга (*European Service*

⁴⁷⁸ European Commission, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*,

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf, p. 2. (приступљено 26.3.2018).

⁴⁷⁹ Видети: Gabriel Felbermayr, *TTIP and Jobs*, Directorate General for Internal Policies, European Union, 2016, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU\(2016\)578984_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU(2016)578984_EN.pdf), pp. 33-44; European Commission, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf, p. 2. (приступљено 26.3.2018).

⁴⁸⁰ Видети: Gabriel Felbermayr, *TTIP and Jobs*, Directorate General for Internal Policies, European Union, 2016, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU\(2016\)578984_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU(2016)578984_EN.pdf), p. 45. (приступљено 26.3.2018).

⁴⁸¹ Видети: Corporate Europe Observatory, *Who lobbies most on TTIP?*, 2014, <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip> (приступљено 26.3.2018).

Forum). Не би требало занемарити и активности заступника аутомобилске индустрије и представника најзначајнијих корпорација које припадају прехранбеној индустрији.⁴⁸² На другој, противничкој, страни се углавном налазе представници невладиног сектора, најчешће еколошких покрета и организација потрошача који се супротстављају хармонизовању регулаторних прописа (а касније и регулаторној сарадњи) који се тичу безбедности хране (поготово промету генетски модификоване хране) и употреби пестицида. Поред тога, велики број замерки се односи на предвиђени механизам за решавање инвестиционих спорова и немогућност увида јавности у ток и садржај преговора.⁴⁸³ Супротстављајући се све присутнијој тези о тајности преговора Ђакомо Лев Менхајмер (Giacomo Lev Mannheimer) наводи да постоји велики број званичних докумената који се баве утицајем овог споразума на економске ефекте ТТИП, његов утицај на пружање јавних услуга, а посебно на финансијске услуге, културу, безбедност хране, решавање инвестиционих спорова, и друге области које се често у јавности означавају као недовољно познате.⁴⁸⁴

Имајући у виду економски али и геополитички значај и домете овог споразума, не чуди интересовање јавности за преговоре о његовом закључењу и могућим последицама до којих би дошло применом његових одредби. Ипак, пошто је промена америчке администрације и суштински и симболично довела до промене трговинске стратегије САД, судбина овог споразума, а самим тим и целокупних трговинских односа Европске уније и САД је неизвесна.

⁴⁸² Видети: Corporate Europe Observatory, *Agribusiness is the biggest lobbyist on the EU-US trade deal, new research reveals*, 2014, <https://corporateeurope.org/pressreleases/2014/07/agribusiness-biggest-lobbyist-eu-us-trade-deal-new-research-reveals> (приступљено 26.3.2018).

⁴⁸³ Видети: European Initiative Against TTIP and CETA, *Stop TTIP*, <https://stop-ttip.org/what-is-the-problem-ttip-ceta/> или Corporate Europe Observatory, *TTIP: A lose-lose deal for food and farming*, 2014, <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/ttip-lose-lose-deal-food-and-farming> (приступљено 26.3.2018).

⁴⁸⁴ Видети: Giacomo Lev Mannheimer, *All the Conspiracy Theories About TTIP*, IBL Focus, http://www.epicenternetnetwork.eu/wp-content/uploads/2015/03/IBL_Focus_250-Mannheimer-TTIP-EN.pdf (приступљено 26.3.2018).

5.3. Утицај интересних група на промену стратешког трговинског концепта Европске уније

Промена стратешког трговинског концепта Европске уније из 2006. године је свој узрок имала и све присутнијем утицају интересних група. Пошто спољнотрговинска политика Уније представља поље интензивне регулације, потреба за мишљењем стручњака, представника послодаваца и синдиката, а током последњих година и за ставовима невладиних организација и различитих заинтересованих актера је постала саставни део процеса креирања одлука у овој области. Дакле, очигледно је да постоји намера представника специјалних интереса да имају утицај на доношење одлука док с друге стране и институције које те одлуке доносе настоје да саслушају представнике интересних група с циљем да одрже отвореним канале комуникације, побољшају квалитет донетих одлука и утичу на њихову имплементацију.

Интересне групе које користе процес лобирања се могу разликовати по природи интереса које представљају, тј. могу обухватити уске, специфичне и широке, тј. дифузне интересе.⁴⁸⁵ Такође, у Европској унији представници интересних група могу покушати да своје интересе остваре лобирајући у националним институцијама, у Европској комисији и Европском парламенту.⁴⁸⁶ Прва инстанца је свакако Европска комисија због њене улоге главног преговарача трговинских споразума у име Европске уније али и њиховог иницијатора. У настојању да споразуми добију „зелено светло“ Савета и Европског парламента, ЕК охрабрује представнике послодаваца и синдиката да изнесу своје ставове о темама из споразума које их се могу тичати. Комисија потом покушава да инкопрпорира њихова становишта у предлоге преговарачких позиција Уније, настојећи да, на тај начин оствари њихов већи

⁴⁸⁵ Видети: Council of the European Union, *Interest Groups in the EU decision-making*, <https://www.consilium.europa.eu/en/library-blog/posts/interest-groups-in-eu-decision-making>, 2013, (приступљено 28.3.2018).

⁴⁸⁶ Видети: Andreas Duer, *Why Interest Groups Dominate the EU's Foreign Economic Policies*, https://90fa5b71-a-62cb3a1a-sites.googlegroups.com/site/andduer/Duer_DominanceIGs.pdf?attachauth=ANoY7copJeS6OUX3ATd17SrsUEHj8RcUzZdn7f3TEHjXeqWR-YyL6zj_ZP60D_FdgQc1V4-3q3pcF0tsvE4hc25DxHLC_dn45KfRogozdF3-AiaGlSfAMbKHGQ9kxK555ELDBcJsTfCvAffT3EmpLs5sT7wRBcGgOhoBwceBv9EMXZETyI1ZBPsuCRA4fjycXkb9PoDTAxpFLZHHxZXb5YFVgPScEpOjew%3D%3D&attredirects=0 (приступљено 28.3.2018).

легитимитет и добије подршку држава чланица у Савету. Значајан део лобирања се одвија у националним владама због чињенице да Савет, у крајњој инстанци, уз Европски парламент одлучује о прихватању трговинско-инвестиционих споразума, квалификованом већином (у великој већини случајева) или једногласно (када су у питању теме које захтевају такав начин одлучивања).

Од ступања на снагу Уговора из Лисабона, и Европски парламент постаје поље на коме одмеравају снаге представници специјалних интереса. Пошто се сматра да им је Европски парламент (због броја посланика) лакше доступан, тј. да су трошкови лобирања у ЕП мањи, унапређење његове улоге у процесу одлучивања о трговинској политици свакако поједностављује сам процес остваривања утицаја интересних група у овој области.⁴⁸⁷ У ствари, увођење редовне законодавне процедуре у процес одлучивања о питањима из области Заједничке трговинске политике је додатно допринело увећању броја приступних тачака, тј. могућих канала за лобирање, што су заинтересовани актери у значајној мери и користили. Имајући у виду често помињане трговинске преференце институција ЕУ, по којима је Комисија сматрана оријентисаном ка слободној трговини, Савет мање-више неутралним (зависно од ставова држава чланица о конкретном питању), а Европски парламент протекционистички оријентисаним, јачање улоге ЕП доводи до одступања од деценијски успостављене равнотеже у одлучивању о питањима која припадају ЗТП Европске уније.⁴⁸⁸ Из тог разлога и не чуди све већа инволвираност ЕП у процесу одлучивања, при чему је у више случајева и превазишао опсег својих прописаних надлежности. Тако је, на пример, Европски парламент у неколико наврата исказивао своје ставове о потреби закључења споразума о трговини и инвестицијама са САД и Канадом, чак и неформално иницирајући преговоре, за шта нема упориште у прописима које уређују компетенције у овој области. Такође, Европски парламент је прихватање споразума о слободној трговини са Републиком Корејом условио увођењем клаузуле о заштитним мерама, исказујући донекле свој протекционистички

⁴⁸⁷ Видети: Исто, стр. 4.

⁴⁸⁸ Joakim Reiter, The Functioning of the European Union's Trade Policy in Kenneth Heydon and Stephen Woolcock (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, pp. 443-463.

уклон.⁴⁸⁹ У успостављеном институционалном оквиру за доношење одлуке о питањима из области Заједничке трговинске политике ЕУ, Европски парламент је (опет, због броја посланика али и њихове шаролике политичке припадности) најотворенији за приступ представника различитих социјеталних интереса (не нужно економских), као што су еколошке организације, интересне групе које заступају интересе потрошача, групе заинтересоване за очување људских права и промоцију демократије, социјалне правде, и бројни други заинтересовани актери.

Процес лобирања у Европској унији представља савремени феномен чији је стално растући значај пратио ширење надлежности Уније. О актуелности лобирања говори и податак да је до 6. априла 2018. године у регистар транспарентности Европске уније уписано 11.683 организације (професионалне или невладине) које су, у складу са позитивним прописима, морале да затраже упис.⁴⁹⁰ У лобирању у области спољнотрговинске политике ЕУ се посебно издвајају две групе: оне које представљају пословне интересе и невладине организације које најчешће заступају шире друштвене интересе. Интересне групе које лобирају у корист послодаваца су већ дуго присутне у процесу одлучивања о ЗТП док је ангажовање невладиних организација феномен новијег времена. Ако се узме у обзир могућност остваривања приступа доносиоцима одлука, чини се да традиционални актери (удружења послодаваца, на пример) имају значајну предност у односу на невладине организације, захваљујући пре свега финансијским ресурсима којим располажу.⁴⁹¹ Иако, бар судећи по критеријуму приступа доносиоцима одлука, представници пословних интереса имају компаративну предност, не сме се потценити могућност невладиних организација да скрену пажњу јавности на могуће проблеме које може изазвати закључивање одређеног трговинско-инвестиционог споразума и тиме

⁴⁸⁹ Видети: European Parliament, *Bilateral safeguard clause in the EU-Korea Free Trade Agreement*, 2011, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&language=EN&reference=P7-TA-2011-61> (приступљено 4.4.2018).

⁴⁹⁰ Регистар транспарентности (Transparency Register) је регистар који садржи имена/називе представника специјалних интереса (организације и појединце) који су укључени у процес доношења одлука и њихову примену. Упис у регистар је обавезан. Видети: Transparency Register, *Transparency and the EU*, 2018, <http://ec.europa.eu/transparencyregister/public/homePage.do> (приступљено 28.3.2018).

⁴⁹¹ Видети: George Arnett, Three-quarters of declared EU lobby meetings with corporate interests, *The Guardian*, 24 June 2015, <https://www.theguardian.com/news/datablog/2015/jun/24/three-quarters-declared-eu-lobby-meetings-corporate-interests> (приступљено 28.3.2018).

створити озбиљне препреке за његово закључивање.⁴⁹² Требало би имати у виду битну промену до које је довело увођење редовне законодавне процедуре у поље Заједничке трговинске политике ЕУ. Јачање улоге Европског парламента је поједноставило приступ невладиним организацијама процесу одлучивања у овој области и несумњиво увећало њихов утицај.

У истраживању процеса доношења одлука из области ЗТП неретко се може наићи на тезу о постојању самосталне агенде доносилаца одлука у Европској комисији који су релативно неосетљиви на притиске домаћих интересних група. У радовима аутора који заступају ово мишљење, институционална структура ЕУ, у ствари, чини да утицај интересних група буде најмањи могући.⁴⁹³ Намеравана изолација доносилаца одлука доприноси њиховој неосетљивости на спољне притиске и доводи до трговинске либерализације. Међутим, постоји изузетно мали број емпиријских истраживања који су покушавали да провере ову хипотезу. Међу њима се посебно истиче истраживање Марије Коулс (Maria Green Cawles) по коме је у процесу стварања преговарачке позиције Европске заједнице током Уругвајске рунде, француска влада била неосетљива на притиске домаћих индустријалаца. Дур, међутим, сматра да овај налаз не доказује почетну тезу о изолацији доносилаца одлука већ уводи представнике других специјалних интереса (пољопривреднике и пружаоце аудиовизуелних услуга) који су одлучујуће утицали на формирање преговарачке позиције ЕЗ у Уругвајској рунди мултилатералних трговинских преговора.⁴⁹⁴

Деловање интересних група се може идентификовати и при анализи промене трговинске стратегије ЕУ после 2006. године. У том смислу се може посматрати улога интересних група у формирању ставова ЕУ током мултилатералних трговинских преговора у Дохи. Иако се не може утврдити да су домаће интересне

⁴⁹² Видети: Stop TTIP, <https://stop-ttip.org/supporting-organisations/> (приступљено 28.3.2018).

⁴⁹³ Видети: Stephen Woolcock, European Union trade policy: domestic institutions and systemic Factors, in Dominic Kelly and Wyn Grant (eds.), *The politics of international trade in the twenty-first century: actors, issues and regional dynamics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2005, pp. 234-252.

⁴⁹⁴ Maria Green Cawles, *Private Firms and US-EU Policymaking: The Transatlantic Business Dialogue*, 1999, https://www.scheller.gatech.edu/centers-initiatives/ciber/projects/workingpaper/1999/99_00-18.pdf (приступљено 29.3.2018).

групе оствариле одлучујући утицај на формирање одређене преговарачке позиције Уније, ипак се са великом извесношћу може извести закључак о утицају заинтересованих унутрашњих актера на њено обликовање. Позиција Европске уније у Доха рунди мултилатералних трговинских преговора је детаљније описана у претходном поглављу, где је посебно наглашена њена намера за смањењем царинских стопа на трговину индустријским и пољопривредним производима, либерализацијом трговине услугама и укључивањем политике заштите конкуренције, јавних набавки, страних директних инвестиција и олакшавања трговине у агенду преговарачког процеса. Током преговора, ЕУ је настојала да добије подршку САД за разматрање ових питања али је истовремено тежила остваривању неке врсте стратешког савезништва са земљама у развоју, залажући се за мултилатерални приступ који је (како је сматрала) посебно био у њиховом интересу. Што се тиче унутрашњег легитимитета, у почетку је Европска унија уживала подршку представника пословних интереса, а посебно пружаоца услуга и извозно оријентисаних индустријских произвођача. У суштини, једини сектор који се изразито противио мултилатералном приступу либерализацији услуга је био сектор културе (поготово аудио-визуелних делатности), који је, на крају, и био изузет са списка тема о којима се преговарало.⁴⁹⁵

Насупрот тези о неосетљивости креатора трговинске политике на утицај интересних група, Дур налази да су преговарачке позиције Европске уније током Доха рунде мултилатералних трговинских преговора у значајној сагласности са ставовима које су заступали представници различитих специјалних интереса, о чему сведоче иницијативе ЕУ о снижењу царинских стопа на трговину индустријским производима и услугама, али и смањењу царина и квота на увоз и укидању субвенција на извоз пољопривредних производа.⁴⁹⁶ Све значајније организације које заступају интересе индустријалаца и послодаваца, на нивоу Европске уније али и на националном плану (од удружења Bussiness Europe, ранијег UNICE, до националних федерација/конфедерација послодаваца у Немачкој, Француској, Великој Британији и

⁴⁹⁵ Видети: Andreas Duer, *Why Interest Groups Dominate the EU's Foreign Economic Policies*, p.6.

⁴⁹⁶ Исто, стр. 33.

другим државама чланицама ЕУ) су подржале ове намере Европске уније.⁴⁹⁷ Протекционистички интереси појединих сектора, а поготово заступници аутомобилске индустрије, индустрије текстила и аудио-визуелних услуга су такође остварили своју материјализацију у формулисању преговарачких позиција Уније. Међутим, када се испоставило да су очекивани савезници у Доха рунди, земље у развоју, у ствари најзначајнији противници предложене либерализације трговине индустријским и пољопривредним производима и услугама, а суочени са трговинском стратегијом компетитивне либерализације коју су водиле САД, (освајајајући тржишта потенцијалних трговинских партнера Уније кроз закључивање билатералних трговинских споразума), подршка мултилатерализму од стране група које заступају интересе послодаваца је значајно опала.

Од тог времена, групе које заступају интересе послодаваца постају снажни заговорници трговинске либерализације путем билатералног приступа, из неколико разлога. Један је страх од губитка тржишта потенцијалних трговинских партнера (земаља југоисточне Азије, пре свега) због позиционирања САД на њима услед закључивања споразума о слободној трговини који су били основни елемент америчке стратегије компетитивне либерализације. Други разлог је могућност да у директним билатералним преговорима ЕУ за своје извозно оријентисане привредне субјекти оствари веће добити и обезбеди бољи положај за њихово пословање, имајући у виду тржишну моћ Европске уније и жељу других држава, потенцијалних партнера, да остваре приступ њеном тржишту. Такође, протекционистички оријентисани увозно конкурентни сектори преферирају билатерално преговарање због веће преговарачке моћи Уније, а самим тим и веће вероватноће за одржавање постојећег стања у трговинским односима. У својим радовима Павин Кришна и Филип Леви долазе до закључка да већи добици од губитака при примени билатералних трговинских споразума смањују вероватноћу за мултилатерално ангажовање домаће државе. Имајући у виду позитивне процене економских ефеката трговинско-инвестиционих споразума по Европску унију (тј. за њене пословне

⁴⁹⁷ Видети, на пример: UNICE, *UNICE and the WTO Millenium Round: WTO Ministerial Conference*, Seattle, 1999, <https://www.buinessurope.eu/sites/buseur/files/media/imported/2002-03310-E.pdf> (приступљено 29.3.2018).

субјекте), чини се да се економски интереси заинтересованих актера једноставније могу остваривати кроз закључивање билатералних трговинских споразума, што слаби подстицаје за мултилатералном оријентацијом. Трећи разлог је свакако немогућност Уније да добије довољну подршку других економских актера за укључивање у дневни ред мултилатералних трговинских преговора тема за које је Унија непосредно заинтересована (тзв. Сингапурских питања, пре свега), што билатерални приступ (кроз преговоре који се баве тзв. прекограничним питањима) чини повољнијим средством за остваривање сопствених економских интереса. Из свега овога се може закључити да мултилатерална трговинска оријентација Европске уније постаје пука формалност, помињана у различитим трговинским стратегијама, док билатерални споразуми о слободној трговини постају кључни инструмент њеног спољнотрговинског ангажовања.⁴⁹⁸

⁴⁹⁸ Видети: Pravin Krishna, Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach, *The Quarterly Journal of Economics*, 1998, pp. 227-251; Philip I. Levy, A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements, *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 4, 1997, pp. 506-519.

5.4. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на улогу Светске трговинске организације у регулисању трговинских односа

Пошто су најзначајнији глобални трговински актери фокус својих трговинских преговора померили на билатералне трговинске споразуме, чини се да је оправдано запитати се о последицама ових промена по будућност светског трговинског система (и саме СТО као његове стожерне организације) али и перспективе по саме актере и њихове трговинске политике. Због своје позиције у међународној трговини, приступи и инструменти које примењује Европска унија у свом спољнотрговинском ангажовању свакако могу имати далекосежне последице по друге трговинске актере али и целокупну регулацију међународних трговинских односа. Стога ће у овом одељку бити размотрене могуће последице које промена трговинске стратегије Европске уније после 2006. године може имати на функционисање глобалног трговинског система и релевантност Светске трговинске организације али и на саму Заједничку трговинску политику Европске уније.

Велики број склопљених преференцијалних трговинских споразума током последње две деценије и њихова имплементација, уз учешће свих трговинских актера у њиховом закључивању, доводи до успостављања све сложенијих трговинских режима. Сједињене Америчке Државе и Европска унија су о закључивању споразума који припадају новој генерацији трговинских (и инвестиционих) споразума почели да преговарају почетком 1990-их година. Ови преференцијални трговински споразуми су битно другачији од преференцијалних трговинских споразума који су закључивани под окриљем ГАТТ-а јер, за разлику од њих који су се углавном односили на тзв. гранична питања (тј. смањење царинских стопа), нови трговински споразуми обухватају и прекогранична питања, као што су заштита конкуренције, инвестиције, јавне набавке, олакшавање трговине али и смањивање нецаринских баријера. Први такав споразум је био Северноамерички споразум о слободној трговини који су 1994. године закључили САД, Канада и Мексико.⁴⁹⁹ Европска унија

⁴⁹⁹ Северноамерички споразум о слободној трговини је доступан на <https://www.italaw.com/sites/default/files/laws/italaw6187%2814%29.pdf> (приступљено 29.3.2018).

је, такође, у настојању да оствари приступ тржишту од посебног интереса, али и да не заостане за већ позиционираним САД, закључила трговински споразум са Мексиком 1997. године (тзв. глобални споразум).⁵⁰⁰ Северноамерички споразум о слободној трговини су пратили и споразуми о животној средини и о радним односима, док споразум ЕУ и Мексика садржи одредбе о заштити животне средине, што ове споразуме заиста сврстава у нову генерацију трговинских споразума.

Драматично увећање броја преференцијалних трговинских споразума, значајне позиције у међународној трговини њихових актера али и застој у мултилатералним трговинским преговорима у оквиру Доха рунде су посебно осветлили проблем односа ових споразума и будуће релевантности Светске трговинске организације. Поред прекограничних питања, савремени билатерални трговински споразуми Европске уније (али и других кључних актера међународне трговине) имају шири обухват у односу на претходне споразуме, тј. њихове одредбе „покривају“ већи проценат њене спољне трговине.⁵⁰¹ Међутим, и поред значајног степена покривености, ови споразуми не успевају да створе праву зону слободне трговине, у духу члана XXIV ГАТТ-а из 1994. године, тј. не обухватају „готово сву трговину“, што овај члан подразумева. На тај начин, трговински споразуми нове генерације, у суштини, имају дискриминаторни ефекат према трећим државама јер оне могу бити суочене са губицима услед постојања ефекта скретања трговине. Поред тога, пролиферација споразума о слободној трговини свакако утиче на смањење ентузијазма за мултилатералне трговинске преговоре под окриљем Светске трговинске организације, поготово у случају када имплементација билатералних споразума доводе до високог степена задовољења интереса различитих заинтересованих друштвених група, што се у случају Европске уније (при закључивању нове генерације споразума о слободној трговини) и догађа.

⁵⁰⁰ Видети: Council of the European Union, Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part, *Official Journal of the European Communities*, L 276, 2000.

⁵⁰¹ Видети: Jo-Ann Crawford & Sam Laird, *Regional Trade Agreements and WTO*, CREDIT Research paper No. 00/3, Center for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham, Nottingham, 2000.

Иако преференцијални трговински споразуми нове генерације обухватају питања која превазилазе домете ранијих билатералних трговинских споразума (али и мултилатералне трговинске споразуме који су закључивани у претходном периоду) могуће је извести закључак да они само помажу економском повезивању држава потписница и продубљују интеграцију глобалног трговинског система.⁵⁰² Међутим, пошто мултилатерални трговински преговори у оквиру Доха рунде трају већ седамнаест година без очекиваног резултата, економије чланице СТО су се окренуле билатералним трговинским споразумима као начину за задовољење својих трговинских агенди. Такође, неки аутори сматрају да је потребно применити „теорију другог најбољег решења“ јер потпуна мултилатерална либерализација није могућа, па су преференцијални трговински споразуми у суштини једини могући пут за остварење трговинске либерализације.⁵⁰³ Овакво схватање не противречи тези о угрожености трговинског мултилатерализма и СТО као његовог носиоца, већ управо упућује на алтернативне методе (тј. на закључивање билатералних споразума) остваривања основног циља либерализације међународне трговине. Пошто су све чланице СТО истовремено и потписнице неког билатералног трговинског споразума, а имајући у виду постојећу атмосферу потребе за закључивањем мега-трговинских споразума између развијених економија, улога Светске трговинске организације у будућем периоду може бити нарушена. Потпуно разумљиво, примећен је тренд бржег раста трговине међу земљама потписницама преференцијалних трговинских споразума у односу на раст трговине са трећим државама, што се може објаснити свобухватношћу нове генерације споразума.⁵⁰⁴ И овај податак упућује на смањење потребе за мултилатералним ангажовањем земаља ако потребу за регулисањем својих трговинских односа могу задовољити кроз закључивање билатералних споразума.

⁵⁰² Видети: Исто, стр. 5-8.

⁵⁰³ Видети: Jeffrey A. Frankel, Ernesto Stein & Shang-Jin Wei, Regional Trading Arrangements: Natural or Superanatural, *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, *Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association*, 1996, pp. 52-56.

⁵⁰⁴ Видети: Todd Alee, Manfred Elsig & Andrew Lugg, The Ties Between the World Trade Organization and Preferential Trade Agreements: A Textual Analysis, *Journal of International Economic Law*, No. 20, 2017, pp. 333-363.

Немогућност актера мултилатералних трговинских преговора у Дохи да дођу до било каквог договора чини да земље, независно од своје величине, споразуме о слободној трговини доживљавају као начин за обезбеђивање позиције на тржиштима других трговинских актера. Овакав развој ситуације јача преговарачку позицију већих трговинских сила због намере мањих држава да остваре приступ њиховим тржиштима, што је посебно наглашено приликом преговарања у билатералном формату. Мале земље кроз закључење споразума о слободној трговини настоје да се вежу за неку (или више њих) трговинску силу, са циљем остваривања користи од међусобне трговине и стварања нових радних места.⁵⁰⁵ На другој страни, веће трговинске силе у билатералним преговорима имају више шанси да наметну сопствене услове за закључење споразума, што мултилатерални систем преговора донекле ограничава због могућности земаља у развоју да координишу своје деловање, организујући се у трговинске блокове који имају већу преговарачку моћ.⁵⁰⁶

Велики број закључених споразума о слободној трговини може довести до додатног повећања сложености већ компликованих трговинских односа између земаља, тј. може се оправдано поставити питање компатибилности конкретних билатералних споразума са правилима СТО али и усклађености самих билатералних споразума које нека економија може закључити са већим бројем партнера. Тада долази до настанка тзв. ефекта чиније шпаета који подразумева испреплетеност трговинских споразума (одредбе које се тичу правила о пореклу, на пример) што њихову примену чини врло сложеном и повећава трансакционе трошкове сналажења у мрежи обавеза које је страна потписница на себе преузела.⁵⁰⁷

Пролиферација преференцијалних трговинских споразума до које је дошло током последње две деценије нарушава улогу Светске трговинске организације у

⁵⁰⁵ Видети: Michael Sutton, Free Trade Agreements, the World Trade Organization and Open Trade, <http://www.ritsumei.ac.jp/acd/cg/ir/college/bulletin/vol.20-1/04sutton.pdf> (приступљено 2.4.2018).

⁵⁰⁶ Оваква ситуација је била присутна у Уругвајској и Доха рунди мултилатералних трговинских преговора.

⁵⁰⁷ Ефекат чиније шпаета је први поменуо Јагдиш Багвати у свом тексту о трговинској политици Сједињених Америчких Држава. Видети: Jagdish Bhagwati, *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*, Discussion Paper Series No. 726, 1995. http://www.columbia.edu/cu/libraries/inside/working/Econ/ldpd_econ_9495_726.pdf, р. 4. (приступљено 2.4.2018).

регулисању међународних трговинских односа. Немогућност СТО да допринесе успешном завршетку Доха рунде трговинских преговора на средњи и дужи рок може да доведе до формалног или неформалног одбацивања мултилатералног трговинског преговарања и Светске трговинске организације као окриља за преговоре о либерализацији светске трговине. Такав развој догађаја за последицу може имати окретање значајних трговинских актера билатералним трговинским аранжманима који би били уподобљени искључиво њиховим интересима. Земље у развоју, у том случају, биле би суочене са битно редукованим маневарским простором и морале би да пристану на услове које им наметну развијене земље. Испуњење овог, најлошијег сценарија би, у крајњој инстанци, могло до доведе до појачане склоности ка протекционизму и избијању трговинских ратова. Иако се чинило да трговински ратови представљају феномен који припада прошлости, актуелна дешавања у трговинским односима САД са другим државама донекле демантују такав закључак.⁵⁰⁸

Могуће је замислити и ситуацију у којој преференцијални трговински споразуми остају начин за регулацију питања која не спадају у домен споразума у оквиру СТО док би ова организација остала кључна институција за организовање преговора о темама о којима постоји сагласност економија чланица. И у том случају би билатерални аранжмани остали кључни метод за регулисање њихових трговинских односа због тешког постизања сагласности о питањима која су до сада остала релативно заштићена од процеса либерализације (трговина пољопривредним производима у развијеним земљама и земљама у развоју, трговина услугама у земљама у развоју, питање регулаторне конвергенције, итд) јер су означена као посебно политички и економски осетљива. Такође, и да евентуално дође до формалног прекида постојеће и покушаја организовања нове рунде мултилатералних трговинских преговора са измењеним мандатом, чини се да би и она, имајући у виду постојеће околности, у најбољем случају била осуђена на врло скромне резултате.⁵⁰⁹

⁵⁰⁸ Видети: Economist, *A trade war between America and China takes shape*, April 7th, 2018; Guardian, *The stakes aren't as high, but this cold trade war could be very destructive*, Apr 8th, 2018.

⁵⁰⁹ Видети: Michael Sutton, *Free Trade Agreements, the World Trade Organization and Open Trade*, <http://www.ritsumei.ac.jp/acd/cg/ir/college/bulletin/vol.20-1/04sutton.pdf>, p.120 (приступљено 2.4.2018).

У сваком случају, стратегија компетитивног либерализма чији су кључни експонент биле Сједињене Америчке Државе је постала прихваћена и међу другим трговинским актерима. Од тренутка када је Европска унија, као кључни заговорник мултилатерализма, 2006. године укинула самопрокламовани мораторијум на преговоре о новим преференцијалним трговинским споразумима, ниједна велика трговинска сила није сачувала суштинску приврженост мултилатералном трговинском ангажовању. И економске кризе, од азијске кризе (1997. године), преко светске економске (2008. године) и кризе еврозоне (од 2009. године) су значајно допринеле намери држава да покушају да остваре економску и политичку стабилност кроз везивање за друге актере путем закључивања билатералних трговинских споразума. Криза еврозоне је имала значајне последице не само на монетарне прилике у државама чланицама већ и на односе између монетарне политике и других сектора економије.⁵¹⁰ Криза евра која је прерасла у кризу Европске уније је довела до успоравања њеног раста, што је додатно утицало на потребу за успостављањем економских веза Уније са регионима у којима је очекиван значајан економски раст. Закључивање споразума о слободној трговини је, како се испоставило, вероватно најефикаснији метод за остваривање ове намере.

Ако се покуша са идентификацијом кључних карактеристика савремених међународних трговинских односа, чини се да први сценарио има највише сличности са постојећим стањем, што сведочи о смањењу релевантности Светске трговинске организације и њеној упитној будућности. Преференцијални трговински споразуми представљају, за сада, највећи изазов постојећем међународном трговинском режиму, који се не може једноставно игнорисати.

⁵¹⁰ Видети: Mark Copelovitch, Jeffry Frieden & Stefanie Walter, *The Political Economy of the Euro Crisis*, http://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/friedencopelovitchwalter_cpsforthcoming.pdf (приступљено 2.4.2018); Бранко Васиљевић, & Звонко Гобелић, *Политичка економија евра*, Годишњак Факултета политичких наука, Година V, Број 6, Београд, 2011; Ivan Vujačić, *Europe's Future - The Relevance of Keynes's Economic Consequences of the Peace*, *Panoeconomicus*, Vol. 63, Issue 1, 2016, pp. 61-85.

5.5. Утицај промена у спољнотрговинском моделу Европске уније на њену Заједничку трговинску политику

Промена спољнотрговинског модела је имала озбиљне последице по Заједничку трговинску политику Европске уније. Укидањем мораторијума на преговоре о новим преференцијалним трговинским споразумима и усвајањем трговинске стратегије Глобална Европа, ЕУ је мултилатерални приступ суштински ставила у други план и приклонила се билатералном преговарању као најефикаснијем и најбољем начину за регулисање својих трговинских односа. На овај начин је Унија, у ствари, реаговала на застој у мултилатералним трговинским преговорима у оквиру Доха рунде али и на билатералну оријентацију других великих трговинских сила (САД, пре свега), које су и за то време закључивале преференцијалне трговинске споразуме. Комерцијални разлози и задовољавање интереса домаћих привредних субјеката се налазе у основи билатералних споразума које је Европска унија закључивала у новијем периоду. Ранија оријентација ка извозу норми и покушај остваривања стратешких партнерстава са земљама у развоју су током последњих десетак година доживели значајну промену. Фокус нових трговинских споразума су постале брзорастуће економије југосточне Азије (Јужна Кореја, Сингапур, Вијетнам) на које је „отпадао“ битан проценат светског раста. Такође, преговори који су водили закључивању мега-регионалних, свеобухватних, трговинско-инвестиционих споразума са развијеним земљама (споразум о слободној трговини са Јапаном, ЦЕТА, преговори о закључивању ТТИП) су постали друга фокусна тачка билатералне трговинске оријентације Европске уније.

Усвајање Лисабонског уговора и обавезност редовне законодавне процедуре у области Заједничке трговинске политике су, такође, имали значајне последице. Најважнија од њих је јачање улоге Европског парламента у процесу одлучивања о спољнотрговинској политици Уније. Поред већ проширених надлежности, Европски парламент је у свом деловању више пута превазилазио прописане компетенције, настојећи да иницира почетак трговинских преговора са појединим земљама (САД, Аустралијом и Новим Зеландом, на пример) али и условљавајући прихватање

преговараних споразума уврштавањем одредби за које су његови чланови посебно заинтересовани (клаузула о заштитним мерама у споразуму о слободној трговини са Републиком Корејом, одредбе о подршци демократији и владавини права и поштовању људских права у споразуму са Колумбијом и Перуом, итд). У случају трговинско-инвестиционог споразума са Јапаном, Европски парламент је захтевао да преговора о закључењу споразума не могу почети пре него што ЕП усвоји почетну позицију о њима.⁵¹¹ У сваком случају, Европски парламент настоји да своје надлежности у области спољнотрговинске политике користи у пуном капацитету. Због тога није дао сагласност на ратификацију Трговинског споразума против фалсификовања (Anti-Counterfeiting Trade Agreement), и поред тога што га је потписала Европска унија (и њених 22 државе чланице). Неприхватање овог споразума од стране Европског парламента је представљало његово коначно одбијање у име Европске уније.⁵¹²

Ширење надлежности Европског парламента је довело и до повећања броја приступних тачака, тј. до настанка већег броја креатора трговинске политике код којих је могуће лобирати, што су интересне групе у великој мери и користиле.⁵¹³ Једноставнији приступ доносиоцима политичких одлука у овој области и нижи трошкови лобирања су довели до бројних састанака представника интересних група са европским званичницима (ранга комесара, њихових саветника и стручњака у појединим областима из директората), од којих су $\frac{3}{4}$ били састанци са представницима компанија и индустријских сектора.⁵¹⁴ Имајући у виду налаз теорије

⁵¹¹ Видети: Marika Armanoviča & Roberto Bendini, *The role of the EP in shaping the EU's trade policy after the entry into force of the Treaty of Lisbon*, Directorate-General for External Policies, Brussels, 2014, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2014/522336/EXPO-JOIN_SP\(2014\)522336_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2014/522336/EXPO-JOIN_SP(2014)522336_EN.pdf) (приступљено 2.4.2018).

⁵¹² Видети: European Parliament, *Everything You Need to know About ACTA*, 2012, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20120220FCS38611+0+DOC+XML+V0//EN>; Charles Arthur, *Acta down, but not out, as Europe votes against controversial treaty*, The Guardian, Jul, 4th, 2012, <https://www.theguardian.com/technology/2012/jul/04/acta-european-parliament-votes-against> (приступљено 2.4.2018).

⁵¹³ Видети: Sean Ehrlich, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2011.

⁵¹⁴ Видети: Transparency International EU, *7000 and Counting: Lobby Meetings of the European Commission*, 2015, <https://transparency.eu/wp-content/uploads/2016/10/Lobby-Meetings-European-Commission.pdf> (приступљено 2.4.2018).

приступних тачака по коме њихов већи број доводи до пристрасности одређене политике, не изненађује значајан про-пословни уклон и заступање интереса великих корпорација који су карактеристика трговинских споразума нове генерације, што противници њиховог закључивања најчешће и истичу.⁵¹⁵

Повећање броја приступних тачака је додатно допринело увећању сложености саме трговинске политике због потребе за задовољавањем захтева бројних интересних група. Споразуми о слободној трговини нове генерације чији је потписник Европска унија, са својим бројним одредбама, представљају врхунац умећа креатора трговинске политике који настоје да изађу у сусрет бројним, често међусобно опречним, захтевима представника различитих интересних група.

Међутим, ширење надлежности Европског парламента је довело и до ограничене демократизације трговинске политике. Наиме, утицај представника цивилног друштва (невладиних организација, пре свега) на креирање спољнотрговинске политике је порастао у претходних десетак година, што се великим делом приписује и и изменама институционалног оквира до којих је дошло усвајањем Лисабонског уговора. Делимично захваљујући њима, процес одлучивања у овој области је постао реполитизован и дистрибутивна критика ефеката трговинских споразума је замењена нормативном, тј. традиционална критика трговинских споразума из позиције економских добитника и губитника⁵¹⁶ је пресељена у шири, анти/алтер-глобализацијски оквир борбе за очување основних вредности и сопственог начина живота.⁵¹⁷ Посланици ЕП су постали веома осетљиви на примедбе невладиних организација, посебно на оне које имају велики одјек у јавности и тичу се безбедности хране, регулаторне хармонизације, решавања инвестиционих спорова између инвеститора и државе, положаја јавног сектора, нетранспарентности

⁵¹⁵ Видети: Joseph Stiglitz, *So-called free trade talks should be in the public, not corporate interest*, The Guardian, Jul 5th, 2013, <https://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/jul/05/free-trade-talks-public-corporate-interest>, (приступљено 2.4.2018). Aziz Choudry, *Fighting FTAs, Educating for Action: The Challenges of Building Resistance to Bilateral Free Trade Agreements*, *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, Vol. 2, 2010, pp. 281-308.

⁵¹⁶ Видети: Дени Родрик, *Парадокс глобализације: Зашто светско тржиште и демократија не иду заједно*, Службени гласник, Београд, 2011, стр. 60-64.

⁵¹⁷ Видети: Ferdi De Ville & Gabriel Siles-Brugge, *TTIP: the Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Polity Press, Cambridge and Malden, 2016, pp. 94-95.

трговинских преговора, итд. Због реакција јавног мњења, дошло је до значајних промена у већини поменутих области: ЕК је предложила формирање сталног инвестиционог суда којим би, обавезала се на задржавање и унапређење постојећих стандарда везаних за безбедност хране (не прихватајући регулаторну „трку ка дну“) и почела са објављивањем преговарачких позиција Уније у билатералним трговинским преговорима.

Међутим, пошто се, као и друге политике, ни спољнотрговинска политика не одвија у вакууму, постоје многи изазови који се постављају пред Заједничку трговинску политику Европске уније у наредном периоду. Један од њих је свакако очекивани излазак Велике Британије из Европске уније, који ће свакако смањити преговарачку моћ ЕУ у трговинским преговорима. Пошто је величина тржишта Уније њен битан преговарачки адут, смањење тог тржишта ће имати негативне последице по њену глобалну улогу.⁵¹⁸ Са овим су директно повезане и сумње трговинских партнера Европске уније у њену будућу преговарачку кредибилност, ако се има у виду растући утицај организација које се активно противе закључивању савремених трговинско-инвестиционих споразума и проблемима до којих може доћи при њиховој ратификацији.⁵¹⁹ Поред тога, несигурност коју је у постојећи трговински систем унела трговинска политика САД после избора Доналда Трампа за председника (најава и увођење протекционистичких мера, одустајање од испреговараних споразума, претње повлачењем из Северноамеричког споразума о слободној трговини, итд) такође представља непознаницу за доносиоце одлука у Бриселу због немогућности предвиђања последица које таква политика може да има по глобални трговински систем и његове кључне актере.⁵²⁰

⁵¹⁸ Видети: Alasdair R. Young, *Trade Policy in a Changing EU and an Uncertain World*, 2017, <https://www.eui.eu/Documents/RSCAS/JMF-25-Presentation/EUI2017-Young.pdf> (приступљено 2.4.2018).

⁵¹⁹ У овом контексту је посебно занимљив пример Свеобухватног трговинско-инвестиционог споразума са Канадом, када је белгијски регион Валонија блокирао потписивање овог споразума због заштите јавног интереса. Видети: Исто, стр. 7-8 и Jennifer Rankin, EU-Canada free trade deal at risk after Belgian regional parliament vote, *The Guardian*, October 14th, 2016, <https://www.theguardian.com/business/2016/oct/14/eu-canada-free-trade-deal-ceta-in-jeopardy-belgium-wallonia-parliament-vote> (приступљено 2.4.2018).

⁵²⁰ Видети: Maria Demertzis, André Sapir & Guntram Wolf, *Europe in a New World Order*, Policy Brief, Issue 2, Bruegel, Brussels, 2017, http://bruegel.org/wp-content/uploads/2017/02/Bruegel_Policy_Brief-2017_02-170217_final.pdf (приступљено 2.4.2018).

VI Закључак

Заједничка трговинска политика Европске уније заиста представља изузетно захтевно и веома сложено поље истраживања због великог броја инструмената, приступа, стратегија и партнера које обухвата.⁵²¹ Ова секторска политика је парадигматична јер је од стварања Европске економске заједнице у њеној искључивој надлежности и јер представља кључни елемент њене глобалне моћи. Од 1957. године до данас, садржај ове политике се ширио и продубљивао, настојећи да помири озбиљну унутрашњу тензију између тежње за либерализацијом рестрикција слободне међународне трговине и потребе за заштитом појединих привредних сектора унутар Уније.⁵²² Из тог разлога је и спољнотрговинско деловање ЕУ дуго времена било обојено тим конфликтом. У рундама мултилатералних трговинских преговора које су одржаване под окриљем ГАТТ-а, Европска економска заједница је деловала углавном дефанзивно, реагујући на притиске Сједињених Америчких Држава и настојећи да поједине секторе (каква је била пољопривреда, на пример) сачува од глобалне конкуренције. Тек са Уругвајском рундом трговинских преговора, ЕУ постаје главни заговорник мултилатералног приступа у регулисању спољнотрговинских односа, настојећи да за свој став придобије и земље у развоју. Следећи ове принципе, Европска унија је била кључни иницијатор Доха рунде мултилатералних преговора. Међутим, суочена са недостатком подршке земаља у развоју и незаинтересованошћу САД, и не успевајући да оствари намеру о продубљивању преговора и укључивању тзв. сингапурских питања на њихову агенду, ЕУ укида самопроглашени мораторијум на преговарање нових преференцијалних трговинских споразума.

Од 2006. године и усвајања трговинске стратегије „Глобална Европа“, Унија се све више окреће билатералном преговарању, с циљем да обезбеди свој утицај на тржиштима растућих (пре свега, југоисточноазијских) економија али истичући своју приврженост мултилатералној трговинској оријентацији. Међутим, суочена са

⁵²¹ Видети: Richard Baldwin & Charles Wyplosz, *The Economics of European Integration (fourth edition)*, McGraw Hill, Maidenhead, Berkshire, 2012, p. 328.

⁵²² Видети: Sophie Meunier and Kalypso Nicolaidis, *The European Union as a conflicted trade power*, *Journal of European Public Policy* 13:6, September 2006, pp. 906-925.

деловањем својих кључних глобалних конкурената, САД и Кине (који су више него активни у билатералном преговарању), с једне стране, и захтевима својих интересних група (које су овај начин сматрале погоднијим за једноставније остваривање својих интереса), с друге, Европска унија мултилатерализам суштински потискује у други план, а билатерализам постаје њена доминантна трговинска оријентација. Трговинске стратегије које су уследиле су и даље покушавале да помире ову дуалност, наводећи разлоге за њихову компатибилност, али деловање ЕУ у пракси показује да је њен трговински мултилатерализам постао формалан, док су економски засновани споразуми о слободној трговини (сада усмерени и ка развијеним земљама) у оквиру опште трговинске стратегије компетитивне либерализације постали кључни елементи њеног спољнотрговинског ангажовања. За разлику од ранијих, трговински споразуми нове генерације обухватају и тзв. прекогранична питања која изазивају додатну пажњу јавности због чињенице да њихови поједини елементи утичу на свакодневни живот људи (квалитет хране, на пример).

Ступање на снагу Лисабонског уговора је, такође, имало последице по функционисање Заједничке трговинске политике Европске уније. Проширење надлежности Уније је праћено и снажењем улоге Европског парламента кроз увођење редовне законодавне процедуре за усвајање прописа у овој области. То је довело до повећања броја креатора трговинске политике код којих је могуће лобирати за своје интересе, што су представници интересних група (доминантно, крупног капитала) у великој мери користили. Још једна последица ових промена је повећање сложености спољнотрговинске политике због потребе за задовољењем великог броја, често опречних, интереса али и јачања међуинституционалних напетости у процесу одлучивања у овој секторској политици Уније. Ипак, дошло је и до реполитизације спољнотрговинске политике и укључивања нових актера (претежно из цивилног друштва) који су фокус своје критике померили са доминантно дистрибутивног на нормативни ниво, заступајући у највећој мери анти/алтер-глобализацијске ставове. Ове активности су имале одјек и у јавном мњењу па су трговинска политика и њени ефекти, насупрот уобичајеној пракси, постала предмет бројних професионалних али и лаичких расправа.

Имајући у виду сложене унутрашње и спољне околности које је додатно закомпликовала растућа несигурност због активности постојеће америчке администрације, ефикасност, кредибилност и домашај Заједничке трговинске политике могу да постану упитни. Овакав развој догађаја би могао значајно да угрози глобални примат Европске уније у пољу међународне трговине али и да произведе негативне последице по њен унутрашњи легитимитет који је, једним делом, заснован на добром функционисању ове секторске политике.

VII Литература

7.1. Књиге и зборници радова

1. Adriaensen, Johan, *National Administrations in EU Trade Policy: Maintaining the Capacity to Control*, Palgrave Macmillan, 2016.
2. Bagwell, Kyle & Robert W. Staiger, *The Economics of the World Trading System*, The MIT Press, Cambridge and London, 2002.
3. Balassa, Bela, *The Theory of Economic Integration*, Routledge, Oxon and New York, 2011.
4. Baldwin, Richard & Patrick Low (eds.), *Multilateralizing Regionalism*, Cambridge University Press, 2008.
5. Baldwin, Richard & Charles Wyplosz, *The Economics of European Integration (fourth edition)*, McGraw Hill, Maidenhead, Berkshire, 2012, p. 328.
6. Baumgartner, Frank & Beth L. Leech, *Power Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science*, Princeton University Press, Princeton, 1998.
7. Bhagwati, Jagdish & Panagariya, Arvind (eds.), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, The AEI Press, Washington & Center for International Economics, University of Maryland, College Park, 1996.
8. Bhagwati, Jagdish, *Termites in the Trading System*, Oxford University Press, New York, 2008.
9. Бјелић, Предраг, *Нецаринске баријере у међународној трговини*, Прометеј, Београд, 2004.
10. Bohne, Eberhard, *The World Trade Organization: Institutional Development and Reform*, Palgrave Macmillan, New York, 2010.
11. Borkakoti, Jitendralal, *International Trade: Causes and Consequences*, Macmillan, Basingstoke and London.
12. Brugge, Gabriel Siles, *Constructing European Union Trade Policy*, Palgrave Macmillan, New York, 2014.

13. Bueno de Mesquita, Bruce, Alastair Smith, Randolph M. Siverson, and James D. Morrow, *The Logic of Political Survival*, MIT Press, Cambridge, 2003.
14. Цебелис, Џорџ, *Вето играчи: како раде политичке институције*, Службени гласник, Београд, 2016.
15. Coen, David & Jeremy Richardson, *Lobbying in the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford University Press, New York, 2009.
16. Collins, David, *The World Trade Organization*, Oneworld, London, 2015.
17. Cottier, Thomas & Manfred Elsig (eds.), *Governing the World Trade Organization: Past, Present and Beyond Doha*, Cambridge University Press, Cambridge & New York, 2011.
18. Das, Dilip, *The Doha round of Multilateral Trade Negotiations*, Palgrave, New York, 2005.
19. Dee, Megan, *The European Union in a Multipolar World: World Trade, Global Governance and the Case of the WTO*, Palgrave Macmillan, Basingstoke & New York, 2015.
20. De Melo, Jaime & Arvind Panagariya (eds.), *The New Regionalism in Trade Policy*, Cambridge University Press, Cambridge and New York, 1993.
21. De Ville, Ferdi & Gabriel Siles-Brugge, *TTIP: the Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Polity Press, Cambridge and Malden, 2016.
22. Destler, I.M, *American Trade Politics* (fourth edition), Institute for International Economics, Washington, 2005
23. Deutch Karl W, Sidney A. Burrell, Robert A. Kann, Maurice Lee Jr, Martin Lichterman, Raymond E. Lindgren, Francis L. Loewenheim & Richard W. Van Wagenen, *Political Community and the North Atlantic Area*, Princeton University Press, Princeton, 1957;
24. Ehrlich, Sean, *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2011.
25. Garzon, Isabelle, *Reforming the Common Agricultural Policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2006.

26. Gstohl, Sieglinde & Dirk de Bievre, *The Trade Policy of the European Union*, Palgrave Macmillan, London, 2018.
27. Greenwood, Justin, *Interest Representation in the European Union* (3rd edition), Palgrave Macmillan, New York, 2011.
28. Haas, Ernst B, *The Uniting of Europe, Political, Social, and Economic Forces 1950-1957*, University of Notre Dame Press, Notre Dame (In), 1958;
29. Heydon, Kenneth & Stephen Woolcock, *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, United Nation University Press, Tokyo, 2009.
30. Heydon, Kenneth & Stephen Woolcock (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, Farnham (UK), 2012.
31. Hoekman, Bernard & Petros C. Mavroidis, *The World Trade Organization: Law, Economics and Politics*, Rotledge, London and New York, 2007.
32. Hoekman, Bernard M. & Michel M. Kostecky, *Political Economy of World Trading System*, OUP, New York, 2009.
33. Irwin, Douglas, *Free Trade Under Fire* (fourth edition), Princeton University Press, Princeton, 2015.
34. Јелисавац Трошић, Сања, *Преговори у оквиру ГАТТ и СТО*, ИМПП, Београд, 2015.
35. Jones, Kent, *Reconstructing the World Trade Organization for the 21st Century*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2015.
36. Keohane, Robert E. & Joseph S. Nye Jr, *Power and Interdependence* (fourth edition), Longman, Boston, 2012.
37. Khor, Martin, *The "Singapore Issues" in the WTO: Evolution and Implications for Developing Countries*, Third World Network, Penang, 2007.
38. Kleimann, David (ed.), *EU Preferential Trade Agreements: Commerce, Foreign Policy, and Development Aspects*, European University Institute, Fiesole (Italija), 2013.

39. Ковачевић, Маја, *Господари европске интеграције*, Универзитет у Београду – Факултет политичких наука, Београд, 2016.
40. Кругман, Пол, *Међународна економија: теорија и политика*, Датастатус, Београд, 2009.
41. Lamy, Pascal, *The Geneva Consensus: Making Trade Work for All*, Cambridge University Press, Cambridge, 2013.
42. Manger, Mark S, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009.
43. Mansfield, Edward D & Helen V. Milner, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2012.
44. Matthews, Bob & Liz Ross, *Research Methods: A practical guide for the social sciences*, Pearson, Harlow, 2010.
45. McGuire, Steven & Michael Smith, *The European Union and the United States*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2008.
46. Messerlin, Patrick, *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2001.
47. Милосављевић, Славомир & Иван Радосављевић, *Основи методологије политичких наука*, Службени гласник, Београд, 2013.
48. Milward, Alan S, *The European Rescue of the Nation State* (Second edition), Routledge, London and New York, 2000.
49. Миршајмер, Џон, *Трагедија политике великих сила* (превод измењеног и допуњеног издања), Удружење за студије САД у Србији, Београд, 2017.

50. Morin, Jean-Frederic, Novotna, Tereza, Ponjaert, Frederik and Telo, Mario, (eds.), *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations*, Ashgate, Farnham, 2015.
51. Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups* (XXth edition), Harvard University Press, Cambridge, 2002.
52. Parsons, Craig, *How to Map Arguments in Political Science*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2007.
53. Родрик, Дени, *Парадокс глобализације: Зашто светско тржиште и демократија не иду заједно*, Службени гласник, Београд, 2011.
54. Rosencrance, Richard, *The Rise of Trading State*, Basic books, 1986.
55. Самарцић, Слободан, *Европска унија: систем у кризи*, Издавачка књижарница Зорана Стојановића, Сремски Карловци, Нови Сад, 2016.
56. Saurugger, Sabine, *Theoretical Approaches to European Integration*, Palgrave Macmillan, New York, 2014.
57. Senior Nello, Susan, *The European Union*, McGraw Hill, 2011.
58. Siles-Brugge, Gabriel, *Constructing EU Trade Policy: A Global Idea of Europe*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2014.
59. Thomas, Daniel C, *Making EU Foreign Policy: National Preferences, European Norms and Common Policies*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2011.
60. Young, Alasdair & John Peterson, *Parochial Global Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2014.
61. VanGrasstek, Craig, *The History and Future of the World Trade Organization*, WTO Publications, Geneva, 2013.
62. Viner, Jacob, *The Customs Union Issue*, Oxford University Press, Oxford and New York, 2014(1950).
63. Волц, Кенет, *Теорија међународне политике*, Центар за цивилно-војне односе и Alexandria press, Београд, 2008.
64. Woolcock, Stephen, *European Union Economic Diplomacy*, Ashgate, Farnham (UK), 2013.

7.2. Чланци у научним часописима и зборницима радова

65. Abdelal, Rawi & Sophie Meunier, Managed Globalization: Doctrine, Practice and Promise, *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No.3, pp. 350-367.
66. Aklin, Michael, Eric Arias, Emine Deniz & B. Peter Rosendorff, Domestic Politics of Trade Policy, in Robert Scott & Stephen Kosslyn (eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, Wiley Online Library, 2015.
67. Allen, David & Michael Smith, External Policy Developments, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42, Annual Review, 2004, pp. 95-112.
68. Alee, Todd, Manfred Elsig & Andrew Lugg, The Ties Between the World Trade Organization and Preferential Trade Agreements: A Textual Analysis, *Journal of International Economic Law*, No. 20, 2017, pp. 333-363.
69. Andriamananjara, Soamiely, *On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: a Political Economy Model*, доступно на <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2117> (приступљено 1.8.2016.)
70. Andriamananjara, Soamiely, *Competitive Liberalization: Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. US International Trade Commission Office of Economics Working Paper. 2003, доступно на SSRN: <https://ssrn.com/abstract=405080> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.405080>.
71. Armanoviča, Marika & Roberto Bendini, *The role of the EP in shaping the EU's trade policy after the entry into force of the Treaty of Lisbon*, Directorate-General for External Policies, Brussels, 2014, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2014/522336/EX-PO-JOIN_SP\(2014\)522336_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2014/522336/EX-PO-JOIN_SP(2014)522336_EN.pdf) (приступљено 2.4.2018).

72. Arthur, Charles, Acta down, but not out, as Europe votes against controversial treaty, *The Guardian*, 4 Jul 2012,
<https://www.theguardian.com/technology/2012/jul/04/acta-european-parliament-votes-against> (приступљено 2.4.2018).
73. Arnett, George, Three-quarters of declared EU lobby meetings with corporate interests, *The Guardian*, 24 June 2015,
<https://www.theguardian.com/news/datablog/2015/jun/24/three-quarters-declared-eu-lobby-meetings-corporate-interests> (приступљено 28.3.2018).
74. Bailey, David & Fabienne Bossuyt, The European Union as a Conveniently-conflicted Counter-hegemon through Trade, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 560-577.
75. Balassa, Bela, Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market, *The Economic Journal*, Vol. 77, No. 305, 1967, pp. 1-21.
76. Bela Balassa, Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidence, *The Manchester School*, Vol. 42, No. 2, 1974, pp. 93-135.
77. Baldwin, Matthew, EU trade politics – heaven or hell?, *Journal of European Public Policy* 13:6, September 2006, pp. 926-942.
78. Baldwin, Richard E, Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade, *The World Economy*, Vol. 29, No. 11, November, 2006, pp. 1451-1518.
79. Baldwin, Richard and Caroline Freund, *Preferential Trade Agreements and Multilateral Liberalization*, доступно на
<http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/C6.pdf>
(приступљено 1.8.2016)

80. Baldwin, Robert E, Political Economy of Protectionism, u Jagdish N. Bhagwati, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, dostupno na <http://www.nber.org/chapters/c6008.pdf> (приступљено 31.7.2016)
81. Bhagwati, Jagdish, US Trade Policy: The Infatuation with FTAs, *Discussion Paper Series No. 726*, 1995, доступно на http://www.columbia.edu/cu/libraries/inside/working/Econ/ldpd_econ_9495_726.pdf (приступљено 30.1.2018).
82. Beattie, Alan & Tobias Buck, EU Signals Bigger Cuts in Farm Tariffs in Doha Round, *Financial Times*, 19 May 2006.
83. Betz, Timm, Trading Interests: Domestic Institutions, International Negotiations, and the Politics of Trade, *The Journal of Politics*, No. 79(4), 2017, pp. 1237-1252, доступно на http://wp.peio.me/wp-content/uploads/2016/12/PEIO10_paper_83.pdf (приступљено 2.2.2018).
84. Busch, Marc L. & Edward D. Mansfield, *The Political Economy of Trade Policy*, доступно на <http://faculty.georgetown.edu/mlb66/Trade%20--%20Determinants%20of%20Policies.pdf> (приступљено 8.2.2018).
85. Bussiere, Matthiew et al, Protectionist Responses to Crisis, *Occasional Paper Series No. 110*, European Central Bank, 2010.
86. Cairns Group, <http://cairnsgroup.org/pages/default.aspx> (приступљено 10.3.2018).
87. Cawles, Maria Green, *Private Firms and US-EU Policymaking: The Transatlantic Business Dialogue*, 1999, https://www.scheller.gatech.edu/centers-initiatives/ciber/projects/workingpaper/1999/99_00-18.pdf (приступљено 29.3.2018).
88. Choudry, Aziz, Fighting FTAs, Educating for Action: The Challenges of Building Resistance to Bilateral Free Trade Agreements, *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, Vol. 2, 2010, pp. 281-308.

89. Coen, David, Business Lobbying in the European Union, in David Coen & Jeremy Richardson, *Lobbying in the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Oxford University Press, New York, 2009, pp. 145-168.
90. Copelovitch, Mark, Jeffrey Frieden & Stefanie Walter, *The Political Economy of the Euro Crisis*,
http://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/friedencopelovitchwalter_cpsforthcoming.pdf (приступљено 2.4.2018).
91. Corporate Europe Observatory, *Who lobbies most on TTIP?*, 2014,
<https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>
(приступљено 26.3.2018).
92. Corporate Europe Observatory, *Agribusiness is the biggest lobbyist on the EU-US trade deal, new research reveals*, 2014,
<https://corporateeurope.org/pressreleases/2014/07/agribusiness-biggest-lobbyist-eu-us-trade-deal-new-research-reveals> (приступљено 26.3.2018).
93. Corporate Europe Observatory, *TTIP: A lose-lose deal for food and farming*, 2014,
<https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/ttip-lose-lose-deal-food-and-farming> (приступљено 26.3.2018).
94. Corporate Europe, *Europe and Canadian Civil Society Groups Call for Rejection of CETA*, 2016, <https://corporateeurope.org/international-trade/2016/11/european-and-canadian-civil-society-groups-call-rejection-ceta> (приступљено 22.3.2018).
95. Council of Canadians, *CETA and Corporate Lobbying: Corporations Hold Power over Negotiations*, <https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA-corporations-1010.pdf> (приступљено 23.3.2018).
96. Crawford, Jo-Ann & Sam Laird, *Regional Trade Agreements and WTO*, CREDIT Research paper No. 00/3, Center for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham, Nottingham, 2000.

97. Daugbjerg, Carsten, *Explaining Reform and Reversal of the EU's Common Agricultural Policy, 1992-2013*, ECPR General Conference, 2014, <https://ecpr.eu/filestore/paperproposal/5a84b85b-5a76-46cd-9bad-1129d3e902c0.pdf> (приступљено 10.3.2018).
98. De Gucht, Carel, *Speaking Points:INTA*, Committee for International Trade, European Parliament, Brussels, 2011, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147815.pdf (приступљено 20.3.2018).
99. De Gucht, Carel, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Solving the Regulatory Puzzle*, The Aspen Institute Prague Annual Conference, Prague, 2013.
100. Decreux, Yvan & Lionel Fontagne, *Economic Impact of Potential Outcome of the DDA II*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148337.pdf (приступљено 12.3.2018).
101. Demertzis, Maria, André Sapir & Guntram Wolf, *Europe in a New World Order*, Policy Brief, Issue 2, Bruegel, Brussels, 2017, http://bruegel.org/wp-content/uploads/2017/02/Bruegel_Policy_Brief-2017_02-170217_final.pdf (приступљено 2.4.2018).
102. Donoval, Milan, *Terms of Trade in Foreign Trade*, https://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/MU/06_07a.pdf (приступљено 4.4.2018).
103. Dreyer, Iana, *EU trade policy: Pascal Lamy hopes for Commission firmness*, доступно на <http://www.borderlex.eu/eu-trade-policy-pascal-lamy-hopes-commission-firmness/> (приступљено 18.1.2018)
104. Duer, Andreas & Dirk de Bievre, Inclusion Without Influence? NGOs in European Trade Policy, *Journal of Public Policy*, Vol. 27(1), pp. 79-101.

105. Duer, Andreas & Dirk de Bievre, The Question of Interest Group Influence, *Journal of Public Policy*, Vol. 27 (1), 2007, pp. 1-12.
106. Duer, Andreas, *Why Interest Groups Dominate the EU's Foreign Economic Policies*, https://90fa5b71-a-62cb3a1a-sites.googlegroups.com/site/andduer/Duer_DominanceIGs.pdf?attachauth=ANoY7c opJeS6OUX3ATdl7SrsUEHj8RcUzZdn7f3TEHjXeqWR-YyL6zj_ZP60D_FdgQc1V4-3q3pcF0tsvE4hc25DxHLC_dn45KfRogozdF3-AiaGlSfAMbKHGQ9kxK555ELDBcJsTfCvAffT3EmpLs5sT7wRBcGgOhoBwceBv9EMXZETyI1ZBPsuCRA4fjycXkB9PoDTAxpFLZHHxZXb5YFVgPScEpOjew%3D%3D&attredirects=0 (приступљено 28.3.2018).
107. Duer, Andreas, Measuring Interest Group Influence in the EU: A note on Methodology, *European Union Politics*, Vol. 9(4), 2008, pp. 559-576.
108. Duer, Andreas, Bringing Economic Interests Back into the Study of EU Trade Policy-Making, *The British Journal of politics and International Relations*, Vol. 10, 2008, pp. 27-45.
109. Eberhardt, Pia & Dharmendra Kumar, *Trade Invaders: How Big Business is Driving the EU-India Free Trade Negotiations*, Corporate Europe Observatory, Brussels & India FDI Watch, Delhi, 2010.
110. Eckhardt, Jappe & Arlo Poletti, The Politics of Global Value Chains: Import-dependent Firms and EU–Asia Trade Agreements, *Journal of European Public Policy*, Vol. 23, No. 10, 2016, pp. 1543–1562.
111. Economist, *A trade war between America and China takes shape*, April 7th, 2018.
112. Ehrlich, Sean, The Tariff and the Lobbyist: Political Institutions, Interest Group Politics, and U.S. Trade Policy, *International Studies Quarterly*. Jun2008, Vol. 52 Issue 2, pp. 427-445.

113. Elgstrom, Ole, EU Policy on Economic Partnership Agreements: Trade...and Aid?, in Daniel C. Thomas, *Making EU Foreign Policy: National Preferences, European Norms and Common Policies*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2011.
114. Euractiv, *Belgium seeks EU court opinion on EU-Canada free trade deal*, 2017, <https://www.euractiv.com/section/ceta/news/belgium-seeks-eu-court-opinion-on-eu-canada-free-trade-deal/> (приступљено 23.3.2018).
115. Europe Economics, *CGE Modelling of Free Trade Agreements*, 2016, http://www.europe-economics.com/userfiles/library/CGE_modelling_of_FTAs.pdf (приступљено 26.3.2018)
116. European Initiative against TTIP and CETA, *Stop TTIP*, <https://stop-ttip.org/what-is-the-problem-ttip-ceta/> (приступљено 26.3.2018).
117. European Law Monitor, *The EU Common Commercial Policy*, <https://www.europeanlawmonitor.org/eu-policy-areas/the-eu-common-commercial-policy.html> (приступљено 5.3.2018).
118. Evans, Carolyn N, Bilateralism, Multilateralism, and Trade Rules, *FRBSF Economic Letter 2012-01*, доступно на <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2012/january/bilateralism-multilateralism-trade-rules/> (приступљено 1.8.2016)
119. Evenett, Simon J. & Johannes Fritz, *The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth*, Center for Economic Policy Research, 2015.
120. Felbermayr, Gabriel, *TTIP and Jobs*, Directorate General for Internal Policies, European Union, 2016, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU\(2016\)578984_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578984/IPOL_STU(2016)578984_EN.pdf), p. 45. (приступљено 26.3.2018).

121. Fergusson, Ian F, World Trade Organization Negotiations: The Doha Development Agenda, *Congressional Research Service RL 32060*, 2011,
<https://fas.org/sgp/crs/misc/RL32060.pdf> (приступљено 6.3.2018).
122. Fink, Carsten, Marion Jansen, Services Provisions in Regional Trade Agreements: Stumbling Blocks or Building Blocks for Multilateral Liberalization? in Richard Baldwin and Patrick Law (eds.), *Multilateralizing Regionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.
123. Ford, Lucy, EU Trade Governance and Policy, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 578-596.
124. Frankel, Jeffrey A, Ernesto Stein & Shang-Jin Wei, Regional Trading Arrangements: Natural or Superanatural, *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association, 1996, pp. 52-56.
125. Friends of Earth Europe, *The Multilateral Investment Court Locking in ISDS*, 2017,
https://www.foeeurope.org/sites/default/files/eu-us_trade_deal/2017/mic_10_reasons_factsheet_full_v6.pdf (приступљено 21.3.2018).
126. Fritz, Thomas, *The Second Conquest: The EU Free Trade Agreement with Colombia and Peru*, FDCL, Berlin & TNI, Amsterdam, 2008.
127. Gamboa, Ricardo, Interest Groups in Foreign Trade Negotiations: Chile, Colombia and Peru in Comparative Perspective, *SECO / WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series No.9*, 2013.
128. Garcia, Maria, From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy, *Journal of Contemporary European Research*. No. 9(4), pp. 521-541.

129. Grossman, Gene M. & Elhanan Helpman, A Protectionist Bias in Majoritarian Politics, *NBER Working Paper No. 11014*, доступно на <http://www.nber.org/papers/w11014.pdf> (приступљено 1.8.2016)
130. Grossman, Gene M. & Elhanan Helpman, The Politics of Free Trade Agreements, *The American Economic Review* Vol. 85(4) , 1995, pp. 667-690.
131. Grossman, Gene M. & Elhanan Helpman, Special Interest Groups and Economic Policy, *NBER Reporter*, 2000.
132. Guardian, *The stakes aren't as high, but this cold trade war could be very destructive*, Apr 8th, 2018.
133. Haas, Ernst B, International Integration: The European and the Universal Process, *International Organization*, Vol. 15(3), 1961, pp. 366-392.
134. Haas, Ernst B, Turbulent fields and the Theory of Regional Integration, *International Organization*, Vol. 30(2), 1976, pp. 173-212.
135. Hegre, Havard, John R. Oneal, and Bruce Russett, Trade does promote peace: New simultaneous estimates of the reciprocal effects of trade and conflict, *Journal of Peace Research* No. 47(6), 2010, pp. 763-774.
136. Herranz-Surrallés, Anna, The Contested 'Parliamentarisation' of EU Foreign and Security Policy, *PRIF-Report No. 104*, доступно на https://www.hsfk.de/fileadmin/HSFK/hsfk_downloads/prif104.pdf (приступљено 24.1.2018).
137. Hillman, Jennifer & David Kleimann, *Trading Places: The New Dynamics of EU Trade Policy Under the Treaty of Lisbon*, Economic Policy Paper, German Marshall Fund, Washington D.C, 2010.
138. Holmes, Patrick, Trade and 'domestic' policies: the European mix, *Journal of European Public Policy*, 13:6, 2006, pp. 815-831.

139. Hruska, Matej, Italy threatens to veto South Korea trade deal, *EU Observer*,
доступно на <https://euobserver.com/economic/30751> (приступљено 18.1.2018)
140. International Centre for Trade and Sustainable Development, Singapore Issues:
Talks Marked By Confusion, Disagreement On Way Forward, *Bridges*, Vol. 7, No.
42, 2003, [https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/singapore-issues-talks-](https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/singapore-issues-talks-marked-by-confusion-disagreement-on-way-forward)
[marked-by-confusion-disagreement-on-way-forward](https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/singapore-issues-talks-marked-by-confusion-disagreement-on-way-forward) (приступљено 14.3.2018).
141. International Centre for Trade and Sustainable Development, Doha: EU Bid to
Break NAMA Sectoral Deadlock Receiving Cool Initial Response, *Bridges*, Vol.
15, No. 16, 2011.
142. Irwin, Douglas, Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading
System: An Historical Perspective in Jaime de Melo & Arvind Panagariya (eds.),
The New Regionalism in Trade Policy, Cambridge University Press, Cambridge and
New York, 1993.
143. Jokela, Juha, The G-20: A Pathway to Effective Multilateralism?, *Chaillot Papers*,
April 2011, dostupno na [http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_G20_-](http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_G20_-_a_pathway_to_effective_multilateralism.pdf)
[_a_pathway_to_effective_multilateralism.pdf](http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_G20_-_a_pathway_to_effective_multilateralism.pdf) (приступљено 1.8.2016)
144. Jones, Erik, Europe's market liberalization is bad model for a global trade agenda,
Journal of European Public Policy, 13:6, 2006, pp. 943-957.
145. Jovanović, Miroslav N, Investor-State Dispute Settlement Systems in Emerging
Mega-Integration Blocs, *Australian Economic Review*, Vol. 50, No. 2, pp. 152-168.
146. Kerremans, Bart, What Went Wrong in Cancun? A Principal-Agent View on the
EU's Rationale towards the Doha Development Round, *European Foreign Affairs*
Review, Vol. 9, No (3), pp. 363-393.
147. Khor, Martin, *Drop the Singapore Issues Unequivocally*, WTO Symposium Told,
<http://www.twn.my/title2/twninfo114.htm> (приступљено 14.3.2018).

148. Kleimann, David, *Taking Stock: EU Common Commercial Policy in the Lisbon Era*, CEPS Working Document No. 345, 2011.
149. Krishna, Pravin, Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach, *The Quarterly Journal of Economics*, 1998, pp. 227-251.
150. Krueger, Anne O, *An Enduring Need: The Importance of Multilateralism in the 21st Century*, доступно на <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp091906a> (приступљено 30.1.2018). Krugman, Paul, Is Bilateralism Bad, *NBER Working Paper No. 2972*, доступно на <http://www.nber.org/papers/w2972.pdf> (приступљено 1.8.2016)
151. Kumar, Pranav, Multilateral Trading System, *CUTS SITEE Working Paper*, No.4, 2008.
152. Lamy, Pascal, *Europe Needs a "Legitimacy Compact"*, доступно на https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl241_e.htm (приступљено 2.8.2016)
153. Landau, Alice, *The EU, WTO Agricultural Negotiations and Interest Groups*, <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/32836f39-5663-40a7-abe5-b60aa83a9608.pdf> (приступљено 14.3.2018).
154. Lev Mannheim, Giacomo, *All the Conspiracy Theories About TTIP*, IBL Focus, http://www.epicenternetwork.eu/wp-content/uploads/2015/03/IBL_Focus_250-Mannheimer-TTIP-EN.pdf (приступљено 26.3.2018).
155. Levy, Philip I, A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements, *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 4, 1997, pp. 506-519.
156. Maggi, Giovanni & Andres Rodriguez-Claire, The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures, *Journal of Political Economy* 106(3), pp. 574-601.

157. Maggi, Giovanni & Andres Rodriguez-Claire, A Political-Economy Theory of Trade Agreements, *American Economic Review* 97(4), pp. 1374-1406.
158. Majone, Giandomenico, Europe's 'Democratic Deficit': The Question of Standards, *European Law Journal*, Vol. 4, No. 1, 1998., dostupno na http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic162929.files/G_Democratic_Deficit/Majone.pdf (приступљено 2.8.2016)
159. Malgorzata, Galar, Has the EU's position in global trade changed since the crisis, *ECFIN Economic Brief* No. 39, 2015.
160. Mandelson, Peter, *Europe's Openness and the Politics of Globalisation*, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-08-64_en.htm (приступљено 15.3.2018).
161. Manners, Ian, Normative Power Europe: A Contradiction in Terms, *Journal of Common Market Studies*, No. 40(2), pp. 235-258.
162. Mansfield, Edward D, Helen V. Milner & Jon C. Pevehouse, Vetoing Co-operation: The Impact of Veto Players on Preferential Trading Arrangements, *British Journal of Political Science*, Vol. 37(3), 2007, pp. 403-432.
163. Mansfield, Edward D. & Helen V. Milner, The New Wave of Regionalism, *International Organization* Vol. 53(3), pp. 589-627.
164. Mansfield, Edward D. & Diana S. Mutz, Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety, *International Organization* No. 63(3), 2009, pp. 425-457.
165. Marx, Axel & Nicolás Brando, The Protection of Labour Rights in Trade Agreements: The Case of the EU-Colombia Agreement, *Journal of World Trade*, Vol. 50, No. 4, 2016, pp. 587-610.

166. Matthews, Allan, *The EU has finally agreed to eliminate export subsidies...three cheers!*, <http://capreform.eu/the-eu-has-finally-agreed-to-eliminate-export-subsidies-three-cheers/> (приступљено 5.3.2018).
167. Messerlin, Patrick A, *The Domestic Political Economy of Preferential Trade Agreements*, доступно на [http://ecipe.org/app/uploads/2014/12/Messerlin_-PTA.pdf](http://ecipe.org/app/uploads/2014/12/Messerlin_-_PTA.pdf) (приступљено 1.8.2016).
168. Messerlin, Patrick A, Negotiating Mega-Agreements: Lessons from the EU, *EUI Working Paper RSCAS 2014/112*.
169. Meunier, Sophie and Kalypso Nicolaidis, The European Union as a conflicted trade power, *Journal of European Public Policy* 13:6, September 2006, pp. 906-925.
170. Mignone M. J, Chan, U.S. Trade Strategy of 'Competitive Liberalization', <http://www2.tku.edu.tw/~ti/Journal/8-3/831.pdf> (приступљено 15.3.2018).
171. Milner, Helen V, The Political Economy of International Trade, *Annual Review of Political Science*, No. 2, 1999, pp. 91-114.
172. Milošević, Aleksandar & Miloš Hrnjaz, Exploring Serbia-Kosovo Trade Relations: Achieving Peace through Trade Interdependence, *Ethnopolitics*, Vol. 17, No.1, 2018.
173. Moravcsik, Andrew, In Defence of the „Democratic Deficit“: Reassessing Legitimacy in the European Union, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40, No. 4, pp. 603-624.
174. Morth, Urlika, *The EU as a Normative Power in the WTO (?)*, http://www.score.su.se/polopoly_fs/1.26562.1320939796!/200410.pdf (приступљено 14.3.2018).
175. Niemann, Arne, EU External Trade and the Treaty of Lisbon: A Revised Neofunctionalist Approach, *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 9(4), pp. 633-658.

176. Nilsson, Lars, *Economic Modelling of Free Trade Agreements: Reflections by a Partial Bystander*, 2017,
<http://www.etsg.org/ETSG2017/papers/Reflections%20by%20a%20partial%20bystander.pdf> (приступљено 26.3.2018).
177. OECD, *Investor-State Dispute Settlement*, Organisation for Economic Cooperation and Development Investment Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Paris, 2012.
178. O'Sullivan, David, Trade Policy Objectives in the Doha Round – A European Union Perspective, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 145-150.
179. Osler, *The Canada-Europe Free Trade Agreement: Advantages for Canadian and European businesses*, <https://www.osler.com/en/resources/cross-border/2017/the-canada-europe-free-trade-agreement-advantages> (приступљено 22.3.2018).
180. Oye, Kenneth A, Explaining Cooperation under Anarchy: Hypotheses and Strategies, *World Politics*, No. 38(1), pp. 1-24.
181. Owen, John, How Liberalism Produces Democratic Peace, *International Security*, Vol. 19, No. 2, 1994, pp. 87-125.
182. Peterson, John, *EU Trade Policy as Foreign Policy*, EUSA (working paper),
доступно на <http://www.unc.edu/euce/eusa2007/papers/peterson-j-10g.pdf>
(приступљено 1.8.2016).
183. Picking, Constanze, *Regulatory Cooperation: What Coherence can and should TTIP Achieve?*, Bruegel Conference, Brussels, 2013.
184. Politico: European Voice, *Commission seeks to end trade-talk deadlock*, 5.4.2011,
<https://www.politico.eu/article/commission-seeks-to-end-trade-talk-deadlock/>
(приступљено 10.3.2018).

185. Pomfret, Richard, Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy?, *World Economy*, Vol.30, No. 6, pp. 923-947.
186. Putnam, Robert D, Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, *International Organization*, Vol. 42(3), 1988, pp. 427-460.
187. Радивојевић, Зоран, *Улога Комисије у доношењу и извршењу правних аката Европске уније*, Зборник радова Правног факултета у Нишу, Бр. 71, 2015, стр. 67-75.
188. Rankin, Jennifer, EU-Canada free trade deal at risk after Belgian regional parliament vote, *The Guardian*, October 14th, 2016, <https://www.theguardian.com/business/2016/oct/14/eu-canada-free-trade-deal-ceta-in-jeopardy-belgium-wallonia-parliament-vote> (приступљено 2.4.2018).
189. Ravenhill, John, Regional Trade Agreements u John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2011.
190. Reiter, Joakim, The Functioning of the European Union's Trade Policy in Kenneth Heydon and Stephen Woolcock (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, pp. 443-463.
191. Richardson, Martin, Endogenous Protection and Trade Diversion, *Journal of International Economics* No. 34, 1993, pp. 309-324.
192. Rodrik, Dani, Promises, Promises: Credible Policy Reform via Signaling, *NBER Working paper No. 2600*, National Bureau of Economic Research, 1989.
193. Rogowski, Ronald, Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments, in Jeffry A. Frieden, David A. Lake & J. Lawrence Broz, *International Political Economy*, W. W. Norton & Company, 2010, pp.365-375.

194. Sandrey, Ron, WTO and the Singapore Issues, *Tralac Working Paper*, No. 18, Stellenbosch, 2006.

195. Sbragia, Alberta, The EU, the US, and Trade Policy: Competitive Interdependence in the Management of Globalization, *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No.3, pp. 368-382.

196. Schade, Daniel, *Coercion through graduation: Explaining the EU-Ecuador Free Trade Agreement*,
https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Schade_EU_Ecuador_paper.pdf (приступљено 23.3.2018).

197. Schmitter, Philippe C, *Neo-Neo-Functionalism*, доступно на
<https://www.eui.eu/Documents/DepartmentsCentres/SPS/Profiles/Schmitter/NeoNeoFunctionalismRev.pdf> , p. 39. (приступљено 9.2.2018).

198. Schmidt, Vivien A, *The Eurozone's Crisis of Democratic Legitimacy: Can the EU Rebuild Public Trust and Support for European Economic Integration?*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2015.

199. Siles-Brugge, Gabriel, The Power of Economic Ideas: A Constructivist Political Economy of EU Trade Policy, *Journal of Contemporary European Research*, No. 9(4), pp. 597-617.

200. Statham, Paul & Hans-Jorg Trenz, Lessons from the Eurozone Crisis, Understanding the Mechanisms of EU Politicization: Lessons from the Eurozone Crisis, *Comparative European Politics*, Volume 13, Issue 3, 2015, pp. 287-306.

201. Steger, Debra, The WTO Dispute Settlement System: Jurisdiction, Interpretation and Remedies, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 294-307.

202. Sterbova, Ludmila, Impacts of the Lisbon Treaty on the EU Trade Policy, *E-Leader* Budapest 2010, доступно на <http://www.g-casa.com/conferences/budapest/papers/Sterbova.pdf> (приступљено 1.8.2016)
203. Stevens, Christopher, Muhammad Irfan, Isabella Massa & Jane Kennan, *The Impact of Free Trade Agreements Between Developed and Developing Countries on Economic Development in Developing Countries*, Overseas Development Institute, London, 2015.
204. Stiglitz, Joseph, *So-called free trade talks should be in the public, not corporate interest*, The Guardian, Jul 5th, 2013, <https://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/jul/05/free-trade-talks-public-corporate-interest>, (приступљено 2.4.2018).
205. Stone Sweet, Alec & Wayne Sandholtz, European Integration and Supranational Governance, *Yale Law School Faculty Scholarship Series*, Paper 87, 1997;
206. Stone Sweet, Alec, Neofunctionalism and Supranational Governance, *Yale Law School Faculty Scholarship Series*, Paper 4628, 2012.
207. Summers, Lawrence, Regionalism and the World Trading System, *Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City* 76, No.6 (November–December), 1991, pp. 295–302.
208. Sutton, Michael, *Free Trade Agreements, the World Trade Organization and Open Trade*, <http://www.ritsumei.ac.jp/acd/cg/ir/college/bulletin/vol.20-1/04sutton.pdf> (приступљено 2.4.2018).
209. Transparency Register, *Transparency and the EU*, 2018, <http://ec.europa.eu/transparencyregister/public/homePage.do> (приступљено 28.3.2018).

210. Van den Hoven, Adrian, Assuming Leadership in Multilateral Economic Institutions: The EU's 'Development Round' Discourse and Strategy, *West European Politics*, Vol. 27, No. 2, 2004, pp. 256-283.
211. Van den Hoven, Adrian, European Union Regulatory Capitalism and Multilateral Trade Negotiations, in Sonia Lucarelli & Ian Manners (Eds.), *Values and Principles in European Union Foreign Policy*, Routledge, London and New York, 2006, pp. 185-200.
212. Van den Putte, Lore et al., The European Parliament's New Role in Trade Policy: Turning Power into Impact, *CEPS Special Reports No.89*, доступно на http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2445899 (приступљено 2.8.2016)
213. Van Ham, Peter, *The Geopolitics of TTIP*. Clingendael Policy Brief, No. 23, 2013.
214. Васиљевић, Бранко & Звонко Гобелјић, Политичка економија евра, *Годишњак Факултета политичких наука*, Година V, Број 6, Београд, 2011, 159-175.
215. Vincenti, Daniela, US Ambassador: Beyond growth, TTIP must happen for geostrategic reasons, *EURACTIV.com*, 16 July 2014 (приступљено 26.3.2018).
216. Vujačić, Ivan, Europe's Future - The Relevance of Keynes's Economic Consequences of the Peace, *Panoeconomicus*, Vol. 63, Issue 1, 2016, pp. 61-85.
217. Viljoen, Willemien, *WTO NAMA negotiations: transparency versus the right to regulate*, Trade Law Center (Tralac), <https://www.tralac.org/discussions/article/11931-wto-nama-negotiations-transparency-versus-the-right-to-regulate.html> (приступљено 12.3.2018).
218. White, Eric, Reforming the Dispute Settlement System through Practice, in Harald Hohmann (Ed.), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 261-268.

219. Winham, Gilbert R, The Evolution of the Global Trade Regime in John Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2011, p. 143-151.
220. Wonnacott, Ronald J, Free Trade Agreements: For Better or Worse?, *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 62-66.
221. Woolcock, Stephen, *The Singapore Issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance?*,
<http://www.lse.ac.uk/internationalRelations/centresandunits/ITPU/docs/woolcocksingaporeissues.pdf> (приступљено 14.3.2018)
222. Woolcock, Stephen, Trade Policy: From Uruguay to Doha and Beyond, in Helen Wallace & William Wallace (Eds.), *Policy Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, 2005.
223. Woolcock, Stephen, European Union Trade Policy: Domestic Institutions and Systemic Factors, in Dominic Kelly & Wyn Grant (eds.), *The Politics of International Trade in the 21st Century: Actors, Issues and Regional Dynamics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2005.
224. Woolcock, Stephen, The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade, *ECIPE working paper, No. 01/2010*.
225. Woolcock, Stephen, *EU Trade and Investment Policymaking after the Lisbon Treaty*, доступно на http://www.ceps.eu/system/files/article/2010/02/22-25-Woolcock_0.pdf (pristupljeno 1.8.2016)
226. World Trade Institute, *TTIP and EU Member States*, доступно на http://www.wti.org/media/filer_public/03/b8/03b803d4-e200-4841-9c58-f6612f4a7316/ttip_report_def.pdf (приступљено 2.8.2016).
227. World Trade Organization, *Doha Round: What are They Negotiating?*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/update_e.htm

228. World Trade Organization, *Non-tariff barriers: red tape, etc*, доступно на https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm9_e.htm (приступљено 29.1.2018).
229. World Trade Organization, *Dispute Settlement*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm (приступљено 29.1.2018).
230. World Trade Organization, *Facts and Figures*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm (приступљено 30.1.2018).
231. World Trade Organization, *Non-agricultural Market Access (NAMA)*, https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm (приступљено 6.3.2018).
232. World Trade Organization, *Regionalism: Friends or Rivals*, доступно на https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm (приступљено 29.1.2018).
233. World Trade Organization, *Regional Trade Agreements and WTO*, доступно на https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm (приступљено 29.1.2018).
234. Wrobel, Anna, Multilateralism or Bilateralism: the EU Trade Policy in an Age of the WTO Crisis, *Ekonomika* 2013, Vol 92(3), pp. 7-23.
235. WTO E-Learning, *Detailed Presentation of Tariffs and Tariff Negotiation*, https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_385/Module_1579/ModuleDocuments/MA_Tariff-L2-R1-E.pdf (приступљено 7.3.2018).
236. Young, Alasdair R. & John Peterson, The EU and the new trade politics, *Journal of European Public Policy*, 13:6, 2006, pp. 795-814

237. Young, Alasdair R, *Trade Policy in a Changing EU and an Uncertain World*, 2017, <https://www.eui.eu/Documents/RSCAS/JMF-25-Presentation/EUI2017-Young.pdf> (приступљено 2.4.2018)

7.3. Документи институција Европске уније и других организација

238. Council of the European Union, Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part, *Official Journal of the European Communities*, L 276, 2000.
239. Council of the European Union, Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part, *Official Journal of the European Union*, L127, Vol. 54, 2011.
240. Council of European Union, *Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union and the Charter of Fundamental Rights of the European Union* (Консолидована верзија Уговора о Европској унији и Уговора о функционисању Европске уније и Повеље о основним правима Европске уније), 2012, доступно на <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%206655%202008%20REV%207> (приступљено 1.8.2016)
241. Council of the European Union, Council Decision on the signing, on behalf of the Union, and provisional application of the Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Colombia and Peru, of the other part, *Official Journal of the European Union*, No. 735, 2012.
242. Council of the European Union, Interest Groups in the EU decision-making, <https://www.consilium.europa.eu/en/library-blog/posts/interest-groups-in-eu-decision-making>, 2013, (приступљено 28.3.2018).

243. Council of the European Union, Council Decision 2016/2369 on the signing, on behalf of the Union, and provisional application of the Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Colombia and Peru, of the other part, to take account of the accession of Ecuador, *Official Journal of the European Union*, L 356, 2016.
244. Council of the European Union, *Negotiating directives for a Convention establishing a multilateral court for the settlement of investment disputes*, 12981/17 ADD1, 2018.
245. Court of Justice, *Opinion 1/75 of the Court*, 1975, ECR 1355, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61975CV0001> (приступљено 19.1.2018).
246. Court of Justice of the European Union, *Opinion 1/78 of the Court*, 1979, ECR 2871, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61978CV0001> (приступљено 19.1.2018).
247. Court of Justice of the European Union, *Opinion 1/94 of the Court*, 1994, ECR I-5267, доступно на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516493985916&uri=CELEX:61994CV0001> (приступљено 19.1.2018).
248. Court of Justice of the European Union, *Opinion 2/15 of the Court*, 2017, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=882092> (приступљено 23.3.2018).
249. Eurocommerce, About Us, <https://www.eurocommerce.eu/about-us.aspx> (приступљено 22.3.2018).

250. European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Trade Growth and World Affairs*, COM(2010) 612 final.
251. European Commission, *Commission launches comprehensive European international investment policy*, 2010, доступно на <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=590> (приступљено 23.1.2018).
252. European Commission, *The EU-Korea Free Trade Agreement in Practice*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2011.
253. European Commission, *Trade: South Korea*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/> (приступљено 22.3.2018).
254. European Commission, *Trade Agreement between the EU and Colombia & Peru*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2012.
255. European Commission, *Trade Agreement between the European Union and its Member States, of one part and Colombia and Peru, of the other part*, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147704.pdf. (приступљено 23.3.2018).
256. European Commission, *Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations*, 2012, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en> (приступљено 23.3.2018).
257. European Commission, *The Economic Impact of the EU-Singapore Free Trade Agreement*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013.
258. European Commission, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf.

259. European Commission, *Investment in TTIP and Beyond*,
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF, 2015
(приступљено 21.3.2018).
260. European Commission, *EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961> (приступљено 23.3.2018).
261. European Commission, *Trade Boosted by Five Years of EU-Korea Free Trade Agreement*, 2016, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1521>
(приступљено 22.3.2018).
262. European Commission, *Assessing the economic impact of the Trade Agreement between the European Union and Ecuador*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2016.
263. European Commission, *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2016.
264. European Commission, *EU negotiating texts in TTIP*, 2016,
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> (приступљено 25.3.2018).
265. European Commission, *CETA Explained*, 2017, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_en.htm (приступљено 22.3.2018).
266. European Commission, *CETA Chapter by Chapter*, 2017,
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>
(приступљено 22.3.2018).
267. European Commission, *EU-Canada Trade Agreement Enters into Force*, 2017,
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1723> (приступљено 22.3.2018).

268. Economic Commission, *The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, Publications Office of the European Union, 2017.
269. European Commission, *Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU FreeTrade Agreements (FTAs)*, 2017,
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf (приступљено 21.3.2018).
270. European Commission, *State of the Union: A Multilateral Investment Court*, 2017,
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156042.pdf
(приступљено 21.3.2018).
271. European Commission, *EU-Japan Economic Partnership Agreement*, 2017,
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684> (приступљено 23.3.2018).
272. European Commission, *The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017.
273. European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Office of the European Union, Luxembourg, 2017.
274. European Commission, *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for screening of foreign direct investments into the European Union*, COM 2017/0487 је доступан на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1505303601241&uri=COM:2017:487:FIN> (приступљено 28.1.2018).
275. European Commission, *The Multilateral Investment Court Project*, 2018,
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1608> (приступљено 21.3.2018).

276. European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, 2018,
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.04.2018.pdf,
(приступљено 11.4.2018).
277. European Council, *Laeken Declaration on the Future of the European Union*, 2001,
доступно на https://www.cvce.eu/content/publication/2002/9/26/a76801d5-4bf0-4483-9000-e6df94b07a55/publishable_en.pdf (приступљено 9.2.2018).
278. European Council, *A Secure Europe in a Better World: European Security Strategy*, 2003.
279. European Parliament, *Bilateral safeguard clause in the EU-Korea Free Trade Agreement*, 2011,
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&language=EN&reference=P7-TA-2011-61> (приступљено 4.4.2018).
280. European Parliament, *Everything You Need to know About ACTA*, 2012,
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20120220FCS38611+0+DOC+XML+V0//EN> (приступљено 2.4.2018);
281. European Parliament, Resolution No. 2013/2558(RSP),
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2013-0227+0+DOC+PDF+V0//EN> (приступљено 24.1.2018)..
282. European Parliament, Resolution No. 2014/2228(INI),
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+XML+V0//EN> (приступљено 24.1.2018).
283. European Parliament and Council of European Union, *Regulation No. 1219/2012 of establishing transitional arrangements for bilateral investment agreements between Member States and third countries*, доступна на <http://eur->

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:351:0040:0046:En:PDF
(приступљено 23.1.2018).

284. European Parliament and Council of European Union, *Regulation No. 2016/1036 of on protection against dumped imports from countries not members of the European Union*, доступна на <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016R1036> (приступљено 25.1.2018).
285. European Parliament and Council of European Union, *Regulation No. 2017/2321 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union*, доступна на http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.338.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2017:338:TOC (приступљено 25.1.2018).
286. European Parliament, *Europarlament rejects ACTA*, <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20120703ipr48247/html/European-Parliament-rejects-ACTA>
287. European Parliament, *EU-Singapore Free Trade Agreement (EUSFTA)*, 2018, <http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-singapore-fta> (приступљено 23.3.2018).
288. European Parliament, *The European Union and its Trade Partners*, 2018, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.1.pdf (приступљено 11.4.2018).
289. European Parliament, *Ordinary legislative procedure*, http://www.europarl.europa.eu/external/html/legislativeprocedure/default_en.htm (приступљено 19.1.2018)

290. French Association of Large Companies (Association française des entreprises privées – AFEF), *Multilateral Investment Court Project*, 2017, http://www.cercleindustrie.eu/sites/default/files/pieces_jointes/position_paper_afep_ci_multilateral_investment_court_project.pdf (приступљено 21.3.2018).
291. Greenpeace, *Q&A - leaked EU-Japan trade agreement*, 2017, http://www.greenpeace.org/eu-unit/Global/eu-unit/reports-briefings/2017/Greenpeace-QA-JEFTA_20170623.pdf (приступљено 23.3.2018).
292. OECD, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Why Does It Matter?*, <https://www.oecd.org/trade/TTIP.pdf> (приступљено 25.3.2018).
293. Trades Union Congress, *Multilateral Reform of the Investment Court System*, 2017, <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/Multilateral%20reform%20of%20the%20investment%20court%20system%20consultation%20TUC%20final.pdf> (приступљено 21.3.2018).
294. UNCTAD, *Key Statistics and Trends in Trade Policy*, United Nations, New York and Geneva, 2013.
295. US Congress, *US Farm Security and Rural Investment Act*, <https://www.congress.gov/107/plaws/publ171/PLAW-107publ171.pdf> (приступљено 10.3.2018).
296. World Trade Organization, *General Agreement on Trade in Services*, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (приступљено 23.1.2018).
297. World Trade Organization, *The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf (приступљено 23.1.2018).

7.4. Трговинске стратегије Европске уније

298. European Commission, *Global Europe*, 2006 - трговинска стратегија 'Глобална Европа' је доступна на
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf
(приступљено 15.3.2018).
299. European Commission, *Trade, Growth and World Affairs*, 2010 - трговинска стратегија 'Трговина, раст и светски послови' је доступна на
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf
(приступљено 3.4.2018).
300. European Commission, *Trade, Growth and Development*, 2012 - трговинска стратегија 'Трговина, раст и развој' је доступна на
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/january/tradoc_148992.EN.pdf
(приступљено 3.4.2018).
301. European Commission, *Trade for All*, 2015 - трговинска стратегија 'Трговина за све' је доступна на
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf
(приступљено 3.4.2018).

Прилог

Табела бр. 1: Удео значајних трговинских актера у трговини робама у периоду 2006-2016. године (%)⁵²³

Земља	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Свет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Бразил	1,3	1,4	1,6	1,5	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6	1,4	1,3
ЕУ-28	17,5	17,7	17,4	17,2	16,1	16,0	15,2	15,2	15,1	14,9	15,1
Индија	1,6	1,9	1,9	2,2	2,4	2,7	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5
Јапан	6,8	6,4	6,3	6,0	6,2	5,9	5,7	5,2	5,0	4,9	5,0
Кина	9,8	10,5	10,5	11,6	12,5	12,7	13,1	13,9	14,4	14,8	14,8
Русија	2,4	2,7	3,0	2,4	2,5	2,8	2,9	2,8	2,6	2,0	1,9
САД	16,4	15,3	14,2	14,0	13,6	12,9	12,9	12,8	13,3	14,3	14,4

Табела бр. 2: Удео значајних трговинских актера у трговини услугама у периоду 2006-2016. године (%)⁵²⁴

Земља	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Свет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Бразил	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,4	1,3
ЕУ-28	23,8	24,4	24,2	24,5	23,1	23,1	22,4	23,0	23,4	22,7	22,6
Индија	2,9	3,0	3,3	3,2	3,9	4,0	4,0	3,8	3,7	3,8	4,0
Јапан	5,7	5,4	5,4	5,2	5,1	4,8	4,6	4,2	4,6	4,6	4,8
Кина	4,4	4,9	5,1	5,0	6,5	6,8	7,0	7,4	8,4	8,8	9,0
Русија	1,9	2,0	2,3	2,0	2,1	2,3	2,5	2,7	2,4	1,9	1,7
САД	17,2	16,5	15,8	16,8	16,5	16,1	16,0	15,9	15,7	16,7	17,0

⁵²³ Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 20.

⁵²⁴ Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 22.

Табела бр. 3: Текући биланс значајних трговинских актера у периоду 2006-2016.
године (% БДП)⁵²⁵

Земља	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Свет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Бразил	1,2	0,0	-1,8	-1,6	-3,4	-2,9	-3,0	-3,0	-4,2	-3,3	-1,3
ЕУ-28	-0,1	-0,5	-1,3	-0,1	0,0	0,4	1,2	1,7	1,7	2,2	2,4
Индија	-1,0	-1,3	-2,3	-2,8	-2,8	-4,3	-4,8	-1,7	-1,3	-1,1	-0,9
Јапан	3,9	4,7	2,8	2,8	3,9	2,1	1,0	0,9	0,8	3,1	3,9
Кина	8,4	9,9	9,1	4,8	3,9	1,8	2,5	1,5	2,2	2,7	1,8
Русија	8,7	5,2	5,8	3,8	4,1	4,8	3,3	1,5	2,8	5,1	1,7
САД	-5,8	-5,0	-4,7	-2,7	-3,0	-3,0	-2,8	-2,2	-2,3	-2,6	-2,6

⁵²⁵ Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 26.

Табела бр. 4: Значајни трговински партнери Европске уније у робној трговини у у
2017. години (вредност, %)⁵²⁶

Укупна трговина ЕУ са	Милиони евра	Удео (%)
ЕУ-28	3 734 686	100,0
САД	630 942	16,9
Кина	572 729	15,3
Швајцарска	261 149	7,0
Русија	231 266	6,2
Турска	154 483	4,1
Јапан	129 026	3,5
Норвешка	128 122	3,4
Северна Кореја	99 795	2,7
Индија	85 851	2,3
Канада	69 092	1,9

⁵²⁶ European Commission, Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade, 2018, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.04.2018.pdf, p.1 (приступљено 11.4.2018).

Табела бр. 5: Значајни увозни партнери Европске уније у робној трговини у 2017. години (вредност, %)⁵²⁷

Увоз ЕУ из	Милиони евра	Удео (%)
ЕУ-28	1 855 907	100,0
Кина	374 571	20,2
САД	255 483	13,8
Русија	145 103	7,8
Швајцарска	110 336	5,9
Норвешка	77 414	4,2
Турска	69 745	3,8
Јапан	68 574	3,7
Северна Кореја	49 996	2,7
Индија	44 144	2,4
Вијетнам	36 902	2,0

Табела бр. 6: Значајни извозни партнери Европске уније у робној трговини у 2017. години (вредност, %)⁵²⁸

Извоз ЕУ у	Милиони евра	Удео (%)
ЕУ-28	1 878 779	100,0
САД	375 459	20,0
Кина	198 159	10,5
Швајцарска	150 813	8,0
Русија	86 163	4,6
Турска	84 738	4,5
Јапан	60 452	3,2
Норвешка	50 707	2,7
Северна Кореја	49 800	2,7
Уједињени Арапски Емирати	42 597	2,3
Индија	41 707	2,2

⁵²⁷ European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, p.1.

⁵²⁸ European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, 2018, p.1.

Табела бр. 7: Трговински биланс Европске уније (суфицит, робна трговина, 2017. година) (вредност, %)⁵²⁹

Трговински биланс ЕУ са	Милиони евра
ЕУ-28	22 871
САД	119 976
Швајцарска	40 476
Уједињени Арапски Емирати	32 571
Хонг Конг	25 647
Аустралија	21 610
Турска	14 993
Мексико	14 194
Сингапур	13 054
Египат	11 740
Саудијска Арабија	11 504

⁵²⁹ European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, p.1.

Табела бр. 8: Трговински биланс Европске уније (дефицит, робна трговина, 2017.
година) (вредност, %)⁵³⁰

Трговински биланс ЕУ са	Милиони евра
ЕУ-28	22 871
Кина	-176 412
Русија	-58 940
Норвешка	-26 707
Вијетнам	-26 286
Бангладеш	-13 689
Казахстан	-12 553
Малезија	-10 654
Ирак	- 9 571
Тајван, Кина	- 8 862
Јапан	- 8 387

⁵³⁰ European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, pp.3-4.

Табела бр. 9: Максималне и примењене царинске стопе – просечне вредности⁵³¹

	Сви производи		Пољопривредни производи		Не-пољопривредни производи	
	Максимална царинска стопа	Примењена царинска стопа	Максимална царинска стопа	Примењена царинска стопа	Максимална царинска стопа	Примењена царинска стопа
Аргентина	31,8	13,6	32,3	10,4	31,7	14,2
Аустралија	9,9	2,5	3,4	1,2	11,0	2,7
Бразил	31,4	13,5	35,4	10,0	30,8	14,1
ЕУ-28	4,8	5,1	10,9	10,7	3,9	4,2
Канада	6,8	4,2	16,6	16,7	5,3	2,2
Кина	10,0	9,9	15,7	15,6	9,2	9,0
Индија	48,5	13,4	113,5	32,7	34,5	10,1
Индонезија	37,1	6,9	47,1	7,6	35,6	6,7
Јапан	4,4	4,0	16,6	12,9	2,5	2,5
Јужна Африка	19,0	7,6	40,4	8,5	15,7	7,5
Јужна Кореја	16,8	13,9	57,9	56,8	10,2	6,8
Мексико	36,2	7,1	45,0	15,6	34,8	5,7
Русија	7,6	7,8	11,0	10,8	7,1	7,3
САД	3,5	3,5	4,8	5,2	3,3	3,2
Саудијска Арабија	11,1	5,1	15,8	6,0	10,5	5,0
Турска	28,6	10,8	61,0	42,7	17,0	5,5
ЕУ-28	4,8	5,1	10,9	10,7	3,9	4,2

⁵³¹ Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 71.

Табела бр. 10: Робна трговина ЕУ-28 и партнера са којима постоје (или су најављени) споразуми о слободној трговини, 2016. година (милијарде евра, %)⁵³²

	ИЗВОЗ				УВОЗ			
	Вредност	Удео у извозу ЕУ	Раст 2015-2016	ЦАГР 2006-2016	Вредност	Удео у увозу ЕУ	Раст 2015-2016	ЦАГР 2006-2016
Колумбија-Перу-Еквадор	10,7	0,6%	-12,7%	8,0%	13,2	0,8%	-7,8%	4,1%
Северна Кореја	44,5	2,6%	-6,9%	6,9%	41,4	2,4%	-2,2%	0,1%
Канада	35,2	2,0%	0,2%	3,1%	29,1	1,7%	2,7%	3,5%
Сингапур	31,4	1,8%	5,9%	4,8%	19,5	1,1%	2,7%	0,1%
Вијетнам	9,3	5,5%	10,7%	14,6%	33,1	1,9%	10,3%	16,9%
Јапан	58,1	3,3%	2,7%	2,6%	66,6	3,9%	11,2%	-1,6%
САД	362,2	20,8%	-2,5%	3,1%	247,8	14,5%	-0,6%	3,8%

⁵³² Извор: European Commission, *DG Trade Statistical Guide 2017*, Publication Service of the European Union, Luxembourg, 2017, p. 56.

Табела бр. 11: Удео укупних страних директних инвестиција, свет, фонд, 2015.
година (%)⁵³³

Земља	Улазни фонд СДИ	Излазни фонд СДИ
ЕУ-28	37,8%	48,0%
САД	33,3%	37,7%
Кина	7,3%	6,3%
Канада	4,6%	7,0%
Јапан	1,0%	7,8%

⁵³³ Извор: European Parliament, *The European Union and its Trade Partners*, 2018,
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.1.pdf (приступљено 11.4.2018).

Биографија аутора

Александар Милошевић је рођен 9. јуна 1977. године у Беранама. Основне академске студије је завршио на Факултету политичких наука Универзитета у Београду одбраном дипломског рада на тему *Политика конкуренције Европске уније*. Мастер међународних студија, модул Међународна политика је завршио 2011. године одбраном мастер рада, под називом *Финансијски аспекти опадања америчке моћи – случај долара*. Студент је докторских студија политикологије, модул Међународне и европске студије, на Факултету политичких наука Универзитета у Београду. Испитне обавезе на овом модулу је савладао са просечном оценом 9,83. Кандидат течно говори и пише енглески језик, а служи се италијанским језиком.

У својству сарадника-демонстратора, Александар Милошевић је почео да ради на Факултету политичких наука од 2009. год на предметима Савремени економски системи и Међународни економски односи. Као асистент, Милошевић је од 2012. године ангажован на предметима Савремени економски системи и Међународни економски односи (на четвртој години основних академских студија), Међународна економија – теорија и политика и Привредни систем САД (на мастер академским студијама). Од 2013. године, Александар Милошевић је ангажован и на предметима Унутрашње тржиште Европске уније (на четвртој години основних академских студија) и Економска и монетарна унија (на мастер академским студијама). Аутор је већег броја радова објављених у домаћим и међународним часописима и зборницима радова.

У досадашњем раду, Александар Милошевић је био члан више од тридесет комисија за одбрану мастер и дипломских радова.

Изјава о ауторству

Име и презиме аутора Александар Милошевић

Број индекса 113/2011

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом

Заједничка трговинска политика Европске уније: од формалног мултилатерализма до споразума о слободној трговини

- резултат сопственог истраживачког рада;
- да дисертација у целини ни у деловима није била предложена за стицање друге дипломе према студијским програмима других високошколских установа;
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права и користио/ла интелектуалну својину других лица.

Потпис аутора

У Београду, 23. маја 2018. године

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора Александар Милошевић

Број индекса 113/2011

Студијски програм Докторске академске студије политикологије, модул
 Међународне и европске студије

Наслов рада Заједничка трговинска политика Европске уније: од формалног
 мултилатерализма до споразума о слободној трговини

Ментор Проф. др Бранко Васиљевић

Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао/ла ради похрањена у **Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Београду**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског назива доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Београду.

Потпис аутора

У Београду, 23. маја 2018. године

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Светозар Марковић“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду унесе моју докторску дисертацију под насловом:

Заједничка трговинска политика Европске уније: од формалног мултилатерализма до споразума о слободној трговини

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Београду и доступну у отвореном приступу могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство (CC BY)

2. Ауторство – некомерцијално (CC BY-NC)

③. Ауторство – некомерцијално – без прерада (CC BY-NC-ND)

4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима (CC BY-NC-SA)

5. Ауторство – без прерада (CC BY-ND)

6. Ауторство – делити под истим условима (CC BY-SA)

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци.
Кратак опис лиценци је саставни део ове изјаве).

Потпис аутора

У Београду, 23. маја 2018. године
