

INTRAEUROPSKA RAZMJENA

Autor ocjenjuje koliko je promjena instrumenata utjecala na obujam i strukturu intraeuropske trgovinske razmjene i postavlja pitanje trgovinskih odnosa između EU i trećih zemalja. Analiza stvaranja i skretanja trgovine sugeriraju da se razvitak intraeuropske trgovine može odvijati na štetu trećih zemalja, ali i za Europsku uniju. Ispituje i strukturu intraeuropske razmjene i podjelu rada između zemalja članica koje su se podvrgle integracijskom procesu.

Uvod

Europska se unija razvila iz carinske unije. Kroz jedinstveno tržište ona ukida sve prepreke trgovini i omogućuje mobilnost faktora između zemalja članica. Jaki argument u korist jedinstvene valute jest stimuliranje intraeuropske razmjene ukidanjem rizika i troškova transakcija vezanih uz operacije tečaja.

Rad ima za cilj ocijeniti koliko je promjena instrumenata utjecala na obujam i strukturu intraeuropske trgovinske razmjene. Postavlja se pitanje trgovinskih odnosa između EU i trećih zemalja. Naime, analize stvaranja i skretanja trgovine sugeriraju da se razvitak intraeuropske trgovine može odvijati na štetu trećih zemalja. Jedna takva evaluacija, ako se verificira, može imati negativne učinke na treće zemlje, ali i za Europsku uniju.

Nakon odgovora na to pitanje, bit će ispitana struktura intraeuropske razmjene i podjela rada između zemalja članica koje su se podvrgle integracijskom procesu, jednako kao i posljedice budućeg učlanjivanja zemalja Srednje i Istočne Europe u EU.

* V. Kandžija, redoviti profesor Ekonomskog fakulteta u Rijeci. Članak primljen u uredništvu: 12. 04. 2001.

Strukturna analiza razmjene

Od godine 1958. unutarregionalna i izvanregionalna trgovina pokazuju jak i regularan rast. Unutarregionalna trgovina, prosječno za svaku zemlju članicu, rasla je brže od trgovine sa trećim zemljama: u godini 1970. unutareuropska razmjena predstavlja 56% ukupnog uvoza zemalja članica i 60% ukupnoga izvoza; u godini 1996. te su relacije 63.3% i 63%.

Izvoz EU prema trećim zemljama povećan je sa 51.6 milijardi ECU godine 1970. na 623 milijarde u godini 1996.; uvoz sa 59.8 milijardi na 580 milijardi. Trgovina sa trećim zemljama golema je i EU je globalno prvi svjetski uvoznik. U godini 1970. ostvaruje 25% svjetskog izvoza; u godini 1996. 20%, SAD taj izvoz čini 15.9% i Japan 10.5%.¹

Deficit EU permanentan je u industrijskim sirovinama i energetici. To je jednostavno refleks pomanjkanja pouzdanih izvora u Europi. Deficit se stabilizira od godine 1980. na 90 milijardi ECU radi smanjenja cijena izvoznih proizvoda, a posebno nafte. Deficit poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda s vremenom se znatno smanjio i iznosio je oko 4 milijarde ECU u godinama 1995. i 1996., i to poglavito zbog učinaka zajedničke agrarne politike.

Promatrajući ukupno manufakturne proizvode, EU je strukturno pretežit izvoznik; prosječno milijardu ECU od godine 1993. No, taj višak u odnosu na globalni obujam njezine trgovine od godine 1970. tendira smanjenju.

U godinama 1995. i 1996. razmjena unutar Europske unije prvi je put iznosila više od 1000 milijardi tekućih ECU. Taj iznos predstavlja 63% ukupnog izvoza zemalja članica. Rast je izrazito brz, jer je godine 1970. razmjena unutar petnaest zemalja članica iznosila 76.4 milijarde ECU, godine 1980. ona iznosi 330 milijardi ECU, a u godini 1990. iznosi 787 milijardi ECU. Njemačka je u godini 1996. sama realizirala četvrtinu unutarregionalne razmjene, i to 240 milijardi ECU, slijede Francuska 147 milijardi, Velika Britanija 118 i Italija 108 milijardi. Njemačka, Nizozemska i u manjoj mjeri Belgija ostvaruju unutarregionalni suficit, jer mnogi proizvodi ulaze u Europu kroz njihove luke, a ti se proizvodi poslije reeksportiraju u unutrašnjost EU, što se uravnotežuje uvozom iz trećih zemalja. Strukturni deficit imaju Grčka, Austrija i Velika Britanija.²

Unutarregionalnu trgovinu oko sredine devedesetih činili su manufakturni proizvodi. Unutar te kategorije industrijski proizvodi i transportni materijal premašuje 37% ukupne razmjene, a od sedamdesete godine ima tendenciju rasta. Sirovine čine 16% unutarregionalne razmjene, unutar čega poljoprivredna dobra

¹ Eurostat (1999), Commerce Extérieur et Intra-Européen, Office Statistique Européen, 1999.

² Eurostat (1999), Statistical Bulletin, Office Statistique Européen, siječanj 1999.

zauzimaju 10%. Udio unutarregionalne trgovine u odnosu na ukupnu razmjenu svake zemlje jest 64.5%. Za energetske proizvode ta je proporcija samo 42.8%. Udio intraregionalne trgovine manufakturnim proizvodima obuhvaća između 63% i 65%.

Ti globalni indikatori daju netočnu impresiju stabilnosti razmjene procesa integracije u Europi. Naime, opća evolucija ne omogućuje da se slijede determinante brze unutareuropske razmjene. Preciznije, cilj je razumjeti kako se proizvodnja i razmjena po granama ili unutar grane za svaku zemlju transformirala za vrijeme prethodnoga razdoblja.

Analiza intergranske i intragranske razmjene unutar EU

Klasične i neoklasične teorije međunarodne razmjene koncentriraju se na determinaciju intergranske razmjene između nacija. Razmjena se oslanja na komparativne prednosti, odnosno na relativne između nacija. Najčešće se uzimaju dva faktora, i to rad i kapital, pa se svaka zemlja specijalizira za proizvodnju ovisno o opskrbljenosti pojedinim faktorom.

Ta je koncepcija postala upitnom u šezdesetim godinama. Naime, empirički je utvrđeno da najrazvijenije zemlje, osobito zemlje EU ne razmjenjuju između sebe proizvode različitih grana, nego proizvode koji pripadaju identičnim granama. To se zove intragranska trgovina, a njezin uzlet ima osnovno značenje u europskoj ekonomskoj integraciji.

Teorijski elementi intragranske razmjene

Postoje dva kriterija intragranske razmjene. Prema L. Fontagné, M. Freudenberg i N. Péridy (1997.) definicija intragranske razmjene oslanja se na dva kriterija: ukrštena razmjena proizvoda koja mora biti istovrsna.³

Prvo, istovrsni proizvodi zadovoljavaju isti tip individualnih potreba: diferencijacija istovrsnosti prema konzumacijskim karakteristikama (prezentacija, boja itd.), a ne po svojim tehničkim karakteristikama. Sa stajališta poduzeća to znači da proizvodi imaju barem istu proizvodnu funkciju.

Drugo, intragranska razmjena "ukrštena" je u smislu da priljev uvoza i izvoza između dviju zemalja mora imati značajnu usporedivost.

³ Fontagné L., Freudenberg M., Péridy M.: "Trade Patterns Inside the Single Market", Document de Travail du CEPII, No 97-07, 1997.

Statistička aplikacija te definicije postavlja pitanje razine dezagregacije korištene nomenklature. Neki ekonomisti tvrde da je intragranska razmjena statistička iluzija, jer se raspolaže dovoljno finom nomenklaturom, pa se čak gubi pojam intragranske trgovine. Ta ekstremna pozicija nije verificirana recentnim studijama koje su vođene u EU, gdje se koristi veoma dezagregirana nomenklatura od 10.000 proizvoda (COMEXT Eurostata).

Prvo izračunavanje intragranske trgovine sastoji se od, za nomenklaturu dane grane, izračunavanja intenziteta ukrštene razmjene unutar te grane. Najkorišteniji je indikator Grubel i Lloyd, i to:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

gdje: X_i predstavlja izvoz vrijednosti zemlje A prema zemlji B jednog dobra i M_i uvoz A porijeklom iz zemlje B tog istoga dobra.

Taj indikator varira od 0, kada je priljev intragranske razmjene nula (tj. ako je $M_i = 0$ ili ako je $X_i = 0$), do 1, kada se sva realizirana trgovina za dani tip proizvoda uravnotežuje unutar iste grane ($B = 1$ za $X_i = M_i$).

Vrijednost toga indikatora ovisi izravno o razini agregacije korištene nomenklature. Što je razina agregacije slabija, to je indikator slabiji i približava se realnosti s obzirom na ekstremne različitosti proizvoda koji se razmjenjuju na međunarodnoj razini.

U proučavanju veza između ekonomske integracije i razvitka unutareuropske trgovine razlikuju se tri tipa trgovinskoga priljeva (L. Fontagné, M. Freudenberg i N. Péridy, 1997.)⁴.

Svaki je osnovni proizvod bazne statistike (10.000 baznih proizvoda COMEXT Eurostata) klasiran, a koriste se dva kriterija:

- (1) Kriterij “similarnosti” koji se oslanja na jedinstvenu vrijednost proizvoda (najčešće cijena po toni proizvoda) iste nomenklature koji čine predmet razmjene. Dva se proizvoda definiraju kao slična (ili horizontalno diferencirana), ako se odnos jedinične vrijednosti uvoza i izvoza razlikuje barem 15%. Postavlja se hipoteza da, u ovom slučaju, proizvodi nemaju različite kvalitativne i tehničke razlike. Razlikuju se po svom kondicioniranju i prihvaćanju, a to ovisi o ukusu potrošača; diferencijacija se odvija ovisno o individui.
- (2) Kriterij “ukrštene” razmjene: trgovački se priljev smatra kao “dvostruki smjer” ako najmanja visina priljeva predstavlja 10% najznačajnijeg priljeva. U

⁴ Ibid.

inverznoj hipotezi, razmjena se odvija samo u jednome smjeru. Može biti izjednačena s intergranskom razmjenom.

Moguća su tri tipa razmjene na međunarodnoj razini koja se razlikuju po:

- Razmjena sličnih proizvoda, ili horizontalnoj diferencijaciji koja zadovoljava dva kriterija statističke sličnosti i ukrštavanja.
- Razmjena "duplog smjera" diferencirane vertikalne slobode (po svojoj kvaliteti i svojim tehničkim karakteristikama), koji zadovoljavaju kriterij ukrštene razmjene, ali ne kriterij sličnosti.
- Najzad, razmjena u "jednom smjeru" (koja se također može kvalificirati kao intergranska), koja ne zadovoljava kriterije ukrštene razmjene.

Budući da je odlučeno da se uvede jedinstveno tržište, bit će zanimljivo promatrati kakav se razvitak očekuje.

Ekonomski integracija i intragranska trgovina

Nove teorije međunarodne razmjene, koje su se pojavile na početku sedamdesetih godina pokušavaju prvo interpretirati rast intragranske razmjene između razvijenih zemalja, a na prvom mjestu unutar EU. Te su analize su perfekcionirane u osamdesetim i devedesetim godinama, distancirajući intragransku trgovinu proizvoda horizontalne i vertikalne diferencijacije.

Općenito se može reći da se teorije zasnivaju na mikroekonomskoj analizi imperfektne konkurencije i, konkretnije, na teoriji monopolističke konkurencije i oligopolističkog tržišta. Postavit će se odnosi koji postoje između razine razvitka zemalja koje razmjenjuju i prirode dobara koja su pogodna razmjeni, zatim će biti ispitana korist koju svaka zemlja izvlači iz međunarodne razmjene i specijalizacija rada između integriranih ekonomija i prilagođivanja koja podnosi svako gospodarstvo u procesu integracija.

Odnosi između razine razvitka i prirode razmjedbenih dobara. Prema prethodnoj definiciji, dobra horizontalno diferencirana razmjenjuju se između dviju zemalja identičnom tehnologijom. Radi rasvjetljavanja hipoteze, može se smatrati da dvije identične zemlje imaju istu opskrbljenost faktora (to se može mjeriti, npr., kapitalom po stanovniku; taj odnos bit će, dakle, jednak u dvije promatrane zemlje) i koristeći se u svakoj branši aktivnosti identičnom tehnologijom, razmjenjujući unutar branši različite vrste proizvoda (horizontalna diferencijacija). Što dvije zemlje imaju sličniju tehnološku razinu i sličniju proizvodnu strukturu, uz uvjet da je razina proizvodnje svake grane ista, to će i njihova intragranska razmjena biti viša.⁵

⁵ Krugman, P.: "The Move Towards Free Trade Zones", Economic Review, Problèmes Economiques, No. 2289, 2 septembre 1992.

Suprotno, razmjena proizvoda vertikalne diferencijacije proizlazi iz grana koje se koriste različitim tehnologijama. Naime, proizvod više kvalitete, proizvodnja koja zahtijeva naprednu tehnologiju, traži visoku razinu istraživanja i razvitka i kvalificirane radne snage. Taj će tip razmjene biti efektuiran između zemalja nejednake razine razvitka.

Intergranska razmjena tretirana je više od klasičnih i neoklasičnih teorija međunarodne trgovine, a integrirana je i u recentne modele. Odnosi se na veoma različite zemlje, a vezana je uz razinu tehnološkog razvitka i na opskrbljenost faktora.

Stečene prednosti međunarodnom razmjenom. Postavlja se veoma jednostavno pitanje: u različitim tipovima trgovinske razmjene prethodne analize, koje su trgovinske koristi od ekonomske integracije, jesu li veće od troškova prilagođivanja?

Za razmjenu proizvoda horizontalne diferencijacije, pitanje je to legitimnije, što trgovinski partneri imaju gospodarstvo kojeg je tehnologija i struktura sličnija. U prvom slučaju postoje prednosti za potrošače dviju zemalja. Naime, njihov se izbor proširuje tako da je u okviru trgovinske integracije broj različitih prodaja na jedinstvenome tržištu superiorniji od onoga koji postoji na autarkičnom tržištu. Sa strane ponude roba, poduzeća su u monopolističkoj konkurenciji, ostvaruju, dakle, ekonomiju obujma i to značajniju, što je jedinstveno tržište veće.

Za proizvode vertikalne diferencijacije koristi od razmjene poglavito proizlaze od širenja obujma tržišta. To je zbog ekonomije obujma, dakle, i zbog stupnja efikasnosti faktora proizvodne zaposlenosti. Značajno je da podjela rada koja se etablira između trgovačkih partnera pretpostavlja da se, za različita dobra kojih proizvodnja raste u zemlji radi zadovoljavanja jedinstvenog tržišta, druga dobra u istoj zemlji više ne proizvode. Osim troškova prilagođivanja koji dolaze do izražaja, određene zemlje mogu se npr., rukovoditi specijalizacijom u proizvodnji niske game, koristeći se elementarnom tehnologijom i nekvalificiranom radnom snagom.

Razmjena intergrana bliska je razmjeni proizvoda vertikalne diferencijacije. Prema klasičnoj i neoklasičnoj teoriji međunarodne trgovine korisnost proizlazi iz realokacije proizvodnih faktora (rada i kapitala) branši koje su relativno manje efikasne (u odnosu na trgovačke partnere) prema relativno efikasnijim branšama. Moderna teorija jednako uzima u obzir mogućnost ekonomije obujma. Kao u prethodnom slučaju, podjela rada koja se etablira između trgovačkih partnera može voditi porastu dispariteta između roba tih zemalja. Učinci aglomeracije koja se može pojaviti vezani su za geografsku koncentraciju određenih grana koje ostvaruju profit od tih gospodarstava. To može biti porijeklom iz nejednakog razvitka unutar ukupnoga gospodarstva na putu integracija.

Troškovi spremanja u tijeku trgovinske integracije. Proces specijalizacije ima veoma različite efekte, ovisno o prirodi razmjene koja se odvija. Radi se o proizvodima horizontalne diferencijacije, troškovi prilagođivanja bit će slabi, jer isto podu-

žeće može, npr., reducirati broj vrsta proizvoda, povećavajući proizvodnju određenih vrsta radi izvoza partnerima jedinstvenoga tržišta.

Obratno, u jednoj zemlji, za razmjenu proizvoda vertikalne diferencijacije i za razmjenu intragrana, neke proizvodne jedinice postaju zatvorene, a druge povećavaju svoju proizvodnju. To implicira znatne troškove konverzije, osobito što se tiče radnika. Naime, ekonomija obujma i učinci aglomeracije koji mogu rezultirati nejednakim rastom između regija, tj. između zemalja koje ujedinjuju tržište, čine upitnom ukupnu koheziju.

Uvođenju jedinstvenoga tržišta prethodile su mnoge studije i istraživanja o efektima tržišta (*Le coût de la non-Europe*). Te su studije inspirirane teorijama međunarodne trgovine. Zaključak je da korist jedinstvenog tržišta proizlazi prije svega iz ekonomije obujma realizirane intragranskom trgovinom i realokacijom faktora proizvodnje. Predviđeno je povećanje sredstava strukturnih fondova, radi pomoći razvitka industrije ili zaostalim regijama kojih je razvoj neminovan.

U nastavku se analizira kako je intraeuropska trgovina evoluirala od početka godine 1980., lučeći pritom različite tipove trgovine koju karakterizira nova podjela rada koja se u Europu uvodi s jedinstvenim tržištem.

Utjecaj jedinstvenog tržišta na intraeuropsku razmjenu

Opća evolucija intragranske razmjene u Europi: Globalne tendencije. U Europskoj se uniji intragranska trgovina kontinuirano povećava od 1980. do 1996. godine. Indikator Grubel i Lloyd povećan je od 0.33 do 0.38.

Ako se uzme prethodno navedena detaljnija klasifikacija, "unilateralna" trgovina - interbranja osjetno opada, i to sa 47% ukupne trgovine u godini 1980. na 38% u godini 1996. Trgovina proizvoda vertikalne diferencijacije najviše je porasla, i to od 35% na 42% ukupno. Proizvodi horizontalne diferencijacije relativno slabo rastu, i to od 18% na 20% ukupne intraeuropske razmjene.⁶

Intragranska razmjena po proizvodima. Razmjena proizvoda horizontalne diferencijacije najviša je za transportne materijale i posebno za automobile. To intenzivira konkurenciju i diverzifikaciju razmjene za taj dio dobara. Glavne europske zemlje (Francuska, Njemačka, Italija i u manjoj mjeri Velika Britanija i Španjolska) razmjenjuju između sebe sve više i više automobila sličnih karakteristika, iste snage i s istim tehničkim performansama.

Trgovina proizvoda vertikalne diferencijacije odnosi se osobito na profesionalne materijale i na električnu (strojevi, medicinski materijali) i kemijski proizvodi (osobito proizvodi farmaceutike).

⁶ Hen Ch., Léonard J.. "L'Union Européenne", Paris, 2000.

Unilateralna trgovina (intergranska) najrazvijenija je u tekstilnoj grani - tekstil i konfekcija, u grani poljoprivrednih proizvoda i agroprehrambenih, mineralnih proizvoda, grafita i kamenoloma. Intergranska europska trgovina oslanja se, dakle, na prirodne prednosti (rude, poljoprivredu), a odnosi se na aktivnost koja zapošljava radnu snagu s relativno niskom kvalifikacijom (industrija tekuće potrošnje). Interpretacija intragranske vertikalne trgovine manje je povoljna, jer je unutar iste grane razmjena proizvoda diferencirane kvalitete.

Intragranska razmjena po zemljama. Ako se upotrijebi indikator Grubel i Lloyd, zemlje kojih se razmjena odvija više u obliku intragranske trgovine jesu Francuska i Njemačka, zatim dolaze Belgija-Luksemburg, Velika Britanija i Nizozemska. Drugi su ekstremi: Portugal i Grčka, njihova je intragranska razmjena sa drugim zemljama članicama EU malo razvijena. Italija, Španjolska, Irska i Danska zauzimaju intermedijarnu poziciju.

Portugal i Španjolska, koje su članice od godine 1980., povećale su intragransku razmjenu sa zemljama partnerima EU, što nije slučaj sa Grčkom, koje je intergranska razmjena veoma slaba. To je indikator relativnog ekonomskog nespujeha, koji je uslijedio uključivanjem Grčke u Europsku uniju.

Ako se napravi distinkcija tijekom trgovine s prethodnog stajališta, pojavljuju se dvije grupe zemalja:

- (1) Zemlje u okviru kojih je razmjena proizvoda vertikalne cirkulacije najznačajnija - predstavlja više od 40% ukupne razmjene. Radi se o Francuskoj, Njemačkoj, Belgiji-Luksemburg, Velikoj Britaniji i Nizozemskoj. U tim je zemljama trgovina proizvoda horizontalne diferencijacije relativno visoka, predstavlja od 19% do 24% ukupne razmjene.
- (2) U drugoj su grupi zemlje u kojima intergranska trgovina dominira. Tu su četiri mediteranske zemlje kao i Irska i Danska. Za te je zemlje diferencirana trgovina (osobito horizontalna) slaba, odnosno veoma slaba. Razvitak od godine 1980. pokazuje da Španjolska i manje Portugal tendiraju prvoj grupi zemalja.

Ako se te zemlje promatraju u paru, razmjena proizvoda horizontalne diferencijacije osobito je razvijena između Belgija-Luksemburg i Nizozemske, Francuske i Belgija-Luksemburg, Njemačke i Francuske. Za proizvode vertikalne diferencijacije par zemalja koje više razmjenjuju jesu Njemačka i Velika Britanija, Belgija-Luksemburg i Velika Britanija, Francuska i Njemačka, Nizozemska i Velika Britanija. Najzad, intergranska razmjena preponderirana je između Grčke i Portugala, s jedne strane, i glavnih europskih trgovačkih sila, sa druge strane: Njemačka, Francuska, Nizozemska, Belgija. Razmjena je veoma slaba, manja od 25% ukupne trgovine između Francuske i Njemačke, Belgija-Luksemburg i Nizozemske, Njemačke i Velike Britanije.

Kvaliteta razmjene proizvoda

U razmjeni proizvoda vertikalne difencijacije raspoloživi podaci ne omogućuju determiniranje precizne specijalizacije svake zemlje, pa je zbog toga potrebno uvođenje pojma kvalitete proizvoda.

U tu svrhu, L. Fontagné, M. Freudenberg i N. Péridy (godine 1997.) pretpostavljaju da diferenciranje jedinične cijene jednoga proizvoda (mjenog, npr. u ECU-ima po toni) reflektira diferencijaciju kvalitete. Razlikuju se tri kategorije dobara koji su predmet intraeuropske razmjene: (1) Proizvodi više kvalitete, jedinična vrijednost kojih je veća, barem 15% prosječne cijene Unije. (2) Proizvodi prosječne kvalitete jedinična vrijednost kojih se nalazi u većem ili u manjem rasponu od 15% prosječne jedinične vrijednosti Unije. (3) Proizvodi niske kvalitete jedinična vrijednost kojih je inferiornija, barem od 15% prosječne cijene Unije.

Ta se klasifikacija ne kosi s tipologijom trgovačkog priljeva koji je već etabliran. Razmjena proizvoda vertikalne diferencijacije može se odvijati unutar proizvoda više kvalitete, ako je jedinična vrijednost proizvoda međusobno od 150 do 120 (odnos vrijednosti razmjene veći je od 15%) i kada je prosjek EU 100.⁷

U razdoblju od godine 1980. do 1997. u intragranskoj razmjeni udio proizvoda visoke kvalitete povećan je od 28% na 39%. Udio proizvoda niske kvalitete također raste od 12% na 17%. Proizvodi prosječne kvalitete opadaju od 60% na 44%. Taj se razvitak može objasniti proširenjem game proizvoda koja je na raspolaganju europskim potrošačima. To korespondira s povećanjem broja proizvoda vertikalne diferencijacije koja se nudi unutar svake grane.

Zemlje koje imaju suficitnu bilancu proizvoda visoke kvalitete jesu Njemačka, Francuska i Nizozemska. Velika Britanija i Belgija gotovo su u ravnoteži. Naprotiv, mediteranske zemlje, uključujući i Italiju, imaju izraziti deficit proizvoda visoke kvalitete u intraeuropskoj trgovini. Pozicija proizvoda niske kvalitete prirodno je inverzna.

Zaključak

Prikazani empirijski rezultati interpretirani uz pomoć novih teorija međunarodne trgovine prikazani su u glavnim crtama.

Prvo, uvođenjem jedinstvenoga tržišta razvija se intergranska trgovina. Novo-uključene zemlje Španjolska i Portugal profitirale su od ekspanzije intragranske europske trgovine, a Grčka nije.

⁷ Wolf M.: "Le Commerce International et la Richesse des Nations", Problèmes Economiques, No. 2586.

Osobito je intenzivirana intragranska trgovina proizvoda horizontalne diferencijacije između zemalja kojih su razina tazvitka i tehnološke performanse slični: Njemačka, Francuska, Belgija i Nizozemska.

Najbrže se povećava trgovina proizvoda vertikalne diferencijacije. Preponderirana je u ukupnoj trgovini zemalja sjeverne Europe (bez Francuske). No, u zemljama južne Europe, uključujući Italiju, uvijek dominira intergranska trgovina.

Analiza razmjene proizvoda prema kvaliteti potvrđuje veoma jasan kontrast između trgovinskog modela "sjevernih" zemalja, uključujući Francusku, i modela zemalja "mediteranske" Europe.

Unutar geografski formiranog bloka preko Njemačke, Francuske, Nizozemske i Belgija-Luksemburg nalaze se proizvodi i izvoz dobara horizontalne ili vertikalne diferencijacije, najčešće visoke kvalitete. To održava visoku tehnološku razinu i visoko kvalificiranu radnu snagu u promatranim granama.

U intermedijarnoj su poziciji Velika Britanija i Irska, jednako kao i Danska, za koje je po obujmu trgovina proizvoda horizontalne diferencijacije relativno slaba i koje su se specijalizirale u proizvodnji proizvoda vertikalne diferencijacije prosječne kvalitete. To odgovara prosječnoj tehnološkoj razini inferiornijoj od prethodnih zemalja.

Najzad, u intragranskoj trgovini zemlje južne Europe, sa svim svojim partnerima, razmjenjuju proizvode slabe kvalitete. Njihova je razmjena poglavito intergranska. U njihovoj intragranskoj razmjeni tehnika proizvodnje manje je napredna i manja je kvalifikacija radne snage nego u dvije prethodne grupe zemalja. Zadržavaju specijalizaciju u granama malo prisutnima kod svojih partnera, a to objašnjava zbog čega je dobar dio trgovine intergranski.

Sastav tih triju grupa zemalja malo varira od godine 1980., premda je jedinstveno tržište ubrzalo određenu evoluciju. Španjolska i Portugal imaju ubrzani rast intragranske razmjene, ali je to poglavito vertikalnog tipa.

LITERATURA:

1. Eurostat (1999), Commerce Extérieur et Intra-Européen, Office Statistique Européen, 1999.
2. Eurostat (1999), Statistical Bulletin, Office Statistique Européen, siječanj 1999.
3. Fontagné L., Freudenberg M., Péridy M.: "Trade Patterns Inside the Single Market", Document de Travail du CEPII, No. 97-07, 1997.
4. Hen Ch., Léonard J.: "L'Union Européenne", Paris, 2000.
5. Krugman, P.: "The Move Towards Free Trade Zones", Economic Review, Problèmes Economiques, No. 2289, 2 septembre 1992.
6. Wolf, M.: "Le Commerce International et la Richesse des Nations", Problèmes Economiques No. 2586.

INTRA-EUROPEAN EXCHANGE

Summary

This paper is aimed to estimate to which extent the change of instruments influenced the size and structure of intra-European trade. There is a question of trade relations between European Union and third countries. The analyses of trade creation and deviation suggest that intra-European trade can develop at the expense of third countries. One such evaluation, if verified, can have negative effects for third countries, and for European Union as well. After the answer is given to this question, the author examines the structure of intra-European exchange and division of labour among member countries which were submitted to integration process, as well as the consequences of future association of countries of Central and East Europe into EU.