

Regionalni multilateralizam — mogućnosti ekonomske suradnje s integracijama zemalja u razvoju

Vlatko Mileta

Fakultet političkih nauka u Zagrebu

Sažetak

Stvaranje međunarodnih regionalnih integracija izvan evropskog prostora, premda je slijedilo osnovni interes shema carinskih unija i zona slobodne trgovine, potaknuto je i drugim interesima — posebice kompenzacijom neuspjeha liberalizacije tržišta i potrage za međunarodnim identitetom. Ekonomske aktivnosti između zemalja u razvoju kao i u okvirima zonalnih integracija su u porastu. Svaka generalizacija podataka je uvjetna i mora respektirati specifične uvjete nacionalnih i regionalnih ekonomija Afrike, Azije, Latinske Amerike. Motivi suradnje kao i uspjesi regionalnih integracija potpuno su specifični. Perspektive tih integracija prije svega su u nadvladavanju klasične robne razmjene i poticanju proizvodnih kooperacija na liniji nove proizvodne međunarodne podjele rada.

U međunarodnim ekonomskim odnosima šezdesete godine su karakteristične po snažnom ispoljavanju regionalnih multilateralizama, s kojima su na neki način kompenzirana neuspjela nastojanja za većom liberalizacijom međunarodne trgovine i drugih ekonomskih odnosa u svijetu. Rezultat tih regionalizama je pojava niza međunarodnih ekonomskih integracija i malo je područja u svijetu koja nisu u nekom regionalnom multilateralizmu i liberalizmu, barem kad je riječ o međusobnoj trgovini.

Za nastajanje međunarodnih ekonomskih integracija bilo je više odlučujućih momenata, kao što su za njihovo osnivanje u različitim prostorima bili presudni različiti momenti. Zato se nikako ne mogu poistovjetiti razlozi osnivanja ekonomskih integracija u evropskom prostoru s razlozima koji su doveli do mnogih ekonomskih integracija u drugim područjima svijeta — mahom među zemljama u razvoju.

Iako su evropska integracijska kretanja bila izazov i za druge zemlje u svijetu, napose u tom smislu što su napustile u mnogim segmentima »dopuštenu tipologiju« GATT-ovih sporazuma i što se nisu »vrtjele« oko definiranih shema carinske unije i zone slobodne trgovine, ipak povezivanje nacionalnih privreda u drugim područjima svijeta nije rezultat samo toga izazova. Niz okolnosti, naročito potraga za međunarodnim identitetom, navodilo je mnoge

države na povezivanje i usuglašeno djelovanje, kako u regionalnim tako i u globalnim relacijama. Na tom putu mnoge su od njih postigle značajan nivo zonalne ekonomske suradnje, neke među njima čak su zašle u područje koordinacije ekonomske politike i zajedničke investicijske izgradnje, dok su druge još uvijek samo na nivou liberalizirane međusobne trgovine. Pored toga, bilo je tu i određenih promašaja i neuspjelih aktivnosti, naročito među arapskim svijetom, za koji je karakteristično da je među prvima pristupio konstituiranju određenih integracija (Monrovijska grupa i grupa Kasablanka), ali koji je među prvima odustajao od toga i nije slučajno da su integracije u tom području sada u samim počecima.

Na drugoj strani, integracijska zbivanja među latinskoameričkim državama imala su stabilan uspon, iako neki programirani ciljevi nisu ispunjeni. Isto tako, kontinuirani napredak ostvarila je ASEAN grupacija i njene su članice među onim zemljama na koje se s punim pravom može primijeniti formulacija o novoindustrijaliziranim državama.

Zemlje afričkog kontinenta u potrazi za nacionalnim identitetom i ekonomskim prosperitetom pokretale su mnoge inicijative integracijskog karaktera na širim ili užim područjima ekonomskog djelovanja. Na toj su liniji napuštale one sponje koje su svojevremeno uspostavile kolonijalne vlasti — kao što je slučaj s Istočnoafričkom ekonomskom zajednicom — da bi na novim osnovama uspostavljale ekonomske veze koje više odgovaraju nacionalnim interesima. Zato je afrički kontinent karakterističan po znatnom broju novokonstituiranih ekonomskih integracija, ali kako je ovdje riječ o najmanje razvijenim zemljama svijeta, mnoge od njih su više okrenute sistemima izvan afričkog kontinenta, što je konkretno slučaj u relacijama afričkih zemalja preko sistema AKP s Evropskom zajednicom.

Kod takvog stanja stvari bitno je pitanje koje su mogućnosti za uspostavljanje veće ekonomske suradnje naše privrede s ekonomskim integracijama zemalja u razvoju i, drugo, postoje li na tom putu formalne zapreke za produbljeniju suradnju, odnosno, ako postoje, kakve su prirode i mogu li se direktnim sporazumijevanjem u znatnijem opsegu otkloniti.

Da bi se odgovorilo na takva pitanja, potrebno je istražiti najmanje dva aspekta. S jedne strane, treba uočiti osnovne tendencije u robnim i nerobnim transakcijama ovih integracija posljednjih godina i, s druge strane, traži se pravna i ekonomska analiza konstitutivnih dokumenata na kojima počiva suradnja unutar ovih integracija i posebno u relacijama prema trećim zemljama, sa stajališta postojanja ili nepostojanja zajedničke politike, s pratećim instrumentarijem, prema zemljama izvan integracije.

Ukoliko se zadržimo na prvom segmentu i slijedimo logiku međunarodne statistike, možemo bez većih teškoća uočiti da su globalni ekonomski poremećaji u svijetu ostavili vidnog traga na opći položaj zemalja u razvoju u svjetskoj privredi, pa slijedom toga i na one zemlje u razvoju koje su u sastavu različitih ekonomskih grupacija. Golema međunarodna zaduženost zemalja u razvoju, i ne samo njih, najvidljiviji je iskaz evidentnih poremećaja u svijetu i dokaz reprodukcijских teškoća svjetske privrede, koja se još uvijek temelji na kapital odnosu; ona je posljedica općih poremećaja, iako u biti ona determinira osnovne pravce ekonomskih transakcija zemalja u raz-

voju, pa samim tim i suradnju s ovim grupacijama pokazuje u realnijem svjetlu.

U osnovnim obrisima zaoštrenost problema u međunarodnim transakcijama, osobito u transakcijama s robama, s kojima se zemlje u razvoju podlje već susreću rezultanta je djelovanja različitih faktora, koje možemo svrstati u tri osnovne grupe. Na jednoj strani, riječ je o globalnim strukturalnim poremećajima svjetskog tržišta. Na drugoj strani radi se o restriktivnim mehanizmima, kojima više-manje svi pribjegavaju kako bi pasivizirali posljedice spomenutih poremećaja, pri čemu protekcionistička politika razvijenih ima nesagledive posljedice za privredni razvoj manje razvijenih područja u svijetu. I na kraju, radi se o krizi globalne realizacije, zbog općeg pada investicija u zemljama u razvoju i smanjene osobne potrošnje.

Pri tome valja istaći da situacija nije ista kod svih grupacija, niti kod pojedinih njihovih članica; među njima su ponekad i znatne razlike, ali to u biti ne remeti izvedene zaključke. Da je to tako potvrđuju slijedeći podaci:

TRGOVINA EKONOMSKIH GRUPACIJA ZEMALJA U RAZVOJU

— indeksne veličine

	IZVOZ		UVOZ	
	1980/1975	1983/1980	1980/1975	1983/1980
LAIA	272	99	225	60
CACM	209	79	203	77
CARICOM	191	60	183	76
UDEAČ	276	84	206	94
ECOWAS	293	48	248	72
CEPGL	189	45	117	80
ASEAN	331	98	266	119

Izračunato prema: Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement, United Nations, New York 1985, str. 5. i d.

Uz rijetke izuzetke, u periodu 1980—1983, kod svih zemalja u razvoju, bez obzira na to da li je riječ o zemljama u razvoju latinoameričkog, azijskog ili afričkog područja, došlo je do pada izvoza roba na svjetsko tržište. Za latinskoameričke integracije prosječno je smanjen izvoz za 20 indeksnih poena, dok je kod afričkih integracija (koje prati međunarodna statistika) izvoz na svjetsko tržište smanjen za 40 indeksnih poena. Izvjesna je razlika samo kod ASEAN grupacije, kod koje je izvoz na svjetsko tržište smanjen samo za 2 indeksna poena, odnosno kod Bankoškog sporazuma, koji u tabeli nije prikazan, porast je izvoza za 26 indeksnih poena, i to zahvaljujući prije svega izuzetno visokom rastu izvoza NR Koreje odnosno Laosa.

Naravno, smanjen izvoz morao se odraziti na smanjenju uvoza s jedne strane i povećanju međunarodne zaduženosti s druge strane, pa ne iznenađuje što se problem zaduženosti ovih zemalja zaoštava do krajnjih konsekvencija. Kod LAILA velike države, kao što su Argentina, Brazil i Meksiko, u 1983. godini prepolovile su uvoz sa svjetskog tržišta u odnosu na baznu godinu gotovo za 50 indeksnih poena, što vrijedi i za druge zemlje ove grupacije, ali i pored toga njihova međunarodna zaduženost raste. Izgleda da je od male koristi grčevito nastojanje ovih privreda da se koliko-toliko osigura

kontinuirana dinamika izvoza. Slična kretanja prisutna su i kod CACM, odnosno kod CARICOM, a također i kod afričkih grupacija, iako je tu riječ o državama koje općenito imaju relativno malu sposobnost apsorpcije. U tim kretanjima zanimljiva je ASEAN grupacija, kod koje i pored uočljive tendencije smanjivanja izvoza i dalje uočavamo prilično visoku dinamiku uvoza. Tako je Indonezija u promatranom periodu povećala uvoz za 50 indeksnih poena, dok je kod Malezije to povećanje za 23 indeksna poena i kod Singapura za 19 indeksnih poena. Do smanjivanja uvoza došlo je samo kod Filipina i Tajlanda. Kod Bankoškog sporazuma Indija, Bangladeš i Sri Lanka smanjile su uvoz, a Koreja i Laos na izvoznoj strani imaju pozitivne predznake.

Kod takvog stanja stvari, kad se tržište razvijenih privreda sve više zatvara prema zemljama u razvoju, zanimljivo je vidjeti gdje se traže izlazi, iako je na prvi pogled jasno da velikih mogućnosti pomicanja tu objektivno nema.

Jedan od izlaza je u većem okretanju prema sebi, u konotaciji koncepcije većeg oslanjanja na vlastite snage, odnosno u većem usmjeravanju prema zemljama u razvoju, usprkos činjenici da takvo preusmjeravanje izaziva probleme druge prirode.

Međutim, bez dublje analize teško je kategorički tvrditi da su na zakret prema zonalnoj trgovini isključivo utjecali problemi međunarodne zaduženosti i svi krizni poremećaji svjetske privrede potkraj sedamdesetih godina. Poznavajući ekonomskih prilika i temeljnih ekonomskih transakcija jasno je da to ne vrijedi za ekonomske grupacije razvijenih zemalja. Ova je pojava zatvaranja prema svjetskoj privredi bila uočljiva i prije spomenutih poremećaja i vrlo se dobro može pratiti kod Evropske zajednice i SEV-a. Na drugoj strani, iz međunarodne statistike može se zapaziti da stupanj koncentracije međusobne trgovine, vjerojatno i drugih ekonomskih transakcija, kod ekonomskih grupacija zemalja u razvoju nije ni izdaleka onakav kakav srećemo kod ekonomskih integracija razvijenih privreda. Ali uočljiva je pojačana aktivnost na relaciji jug—jug, o čemu nam govore slijedeći podaci:

ZONALNA TRGOVINA ZEMALJA U RAZVOJU

— u postocima

	Unutarnja trgovina u postotku od ukupnog eksporta svake godine				Izvoz u ZUR u postotku od ukupnog eksporta			
	1960	1970	1980	1983	1960	1970	1980	1983
LAIA	7.7	10.2	13.5	10.2	19.4	21.2	28.1	27.5
CACM	7.5	26.8	22.0	21.8	10.0	29.6	30.8	30.8
CARICOM	4.5	7.3	6.4	9.3	12.2	16.6	20.8	22.5
UDEAC	1.6	3.4	4.1	2.0	8.3	11.9	22.5	10.0
ECOWAS	1.2	2.1	3.9	4.1	6.7	8.6	6.2	21.3
CEPGL	—	0.2	0.2	0.2	—	6.5	49.2	30.0
ASEAN	21.7	14.7	17.8	23.1	32.8	31.7	35.6	37.7
Ukupno	7.3	9.2	9.7	10.1	14.9	18.0	27.6	25.7

Izračunato prema Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement, United Nations, New York 1985, str. 37.

Izvedeni odnosi dopuštaju zaključak u dva smjera. Na jednoj strani uočljivo je da se zemlje u razvoju sve više usmjeravaju na same sebe, što je na liniji evidentiranih preporuka Karakaškog programa Grupe 77. Ali isto je tako, na drugoj strani, u porastu zonalna trgovina u okvirima postojećih integracija. Za sve ekonomske grupacije zemalja u razvoju izvoz roba u područje zemalja u razvoju u posljednjih dvadeset godina prosječno je u porastu za više od 22 posto. Tako je međunarodna trgovina na liniji zemlje u razvoju—zemlje u razvoju 1960. godine iznosila 17. 2 posto ukupnog izvoza u svijet, da bi 1983. godine porasla na 39.6 posto. Slijedom toga, u porastu je međunarodna trgovina na liniji zemlje u razvoju—zemlje u razvoju i kod integracija zemalja u razvoju iskazanih u tabeli sa 14.9 na 25.7 posto.

Naravno, kod različitih grupacija zemalja u razvoju bila je različita dinamika, pa je tako najveći porast zabilježen kod afričkih integracija (ECOWAS, CEPGL, MARIUN), zatim kod latinskoameričkih integracija (CACM, CARICOM, LAIA). Kod ASEAN grupacije također je visoko zastupljen izvoz u zemlje u razvoju, ali tako je bilo i prije formalnog sjedinjavanja, tako da je nakon toga porast izvoza u zemlje u razvoju za dvadesetogodišnje razdoblje iznosio samo 4.4 posto.

Za ASEAN treba reći i to da se ovdje radi o zemljama koje su i prije formalnog sjedinjavanja imale visoku međusobnu trgovinu, pa tu vjerovatno treba tražiti razloge izuzetno uspješne suradnje i nakon integriranja, čak i u složenijim oblicima zajedničkog djelovanja, kao na primjer u području investicija. Kod drugih integracija zemalja u razvoju, s izuzetkom članica CACM, nema takvih dostignuća ili su ona skromna. Na području zonalne trgovine za dvadesetogodišnje razdoblje pozitivno pomicanje kod LAIA je samo 2.5 posto, kod CARICOM-a 4.8 posto, kod ECOWAS-a 2.9 posto, kod UDEAC-a 0.4 posto i kod Andske grupe 3.6 posto. Za isto razdoblje porast zonalne trgovine kod zemalja članica CACM-a je 14.3 posto.

Kod takvog pojedinačnog kretanja i prosjeci za sve integracije zemalja u razvoju su mali, pa iako su razlozi tome poznati, detaljnija analiza unutrašnje privredne strukture i robnih transakcija s inozemstvom pokazala bi stvarno stanje stvari. Tada bi se vjerovatno još jednom potvrdila teza da je tome razlog istovjetnost privredne strukture i nedostatak finansijskih sredstava za pokretanje suvremenijih oblika međusobnih ekonomskih odnosa.

Kako je to kod razvijenih, najbolje se može vidjeti na primjeru Evropske zajednice, kod koje je zonalna trgovina u visini 52 posto ukupne razmjene sa svijetom. Slično je kod SEV-a (53.7 posto), ali zato članice EFTA, u sadašnjem sastavu, tek nešto više od jedne osmine ukupnog eksporta u svijet realiziraju na vlastitom tržištu.

Iz ovih kretanja lako se može izvesti zaključak o glavnim pravcima robnih transakcija zemalja u razvoju prema razvijenim privredama i izuzetnoj važnosti ove trgovine za zemlje u razvoju. Zato kod sagledavanja međusobne trgovine zemalja u razvoju i mogućnosti trećih da suraduju s tim privredama treba imati na umu aranžmane koje imaju s razvijenim privredama. To posebno vrijedi za sistem ACP i njegove mehanizme — Stabex i Minex, konvencija Lome I, II i III. Zatim, za međunarodne sporazume oko Integralnog sporazuma za sirovine, međunarodne robne sporazume i Opću shemu preferencijala.

Primjer uspješne zonalne suradnje zemalja u razvoju srećemo kod ASEAN grupacije. Iako je ova grupacija stasala iz političkih potreba, s vremenom se sve više okretala ekonomskim pitanjima, tako da je danas među vodećim grupacijama u svijetu sa stajališta međusobne povezanosti svojih članica. Istovremeno za ovu je grupaciju karakteristična tijesna povezanost s razvijenim privredama i ona ima posebne ugovorne odnose s Evropskom zajednicom, Sjedinjenim Američkim Državama, Kanadom, Japanom i Australijom. Iz godišnjeg izvještaja ASEAN grupacije za 1984—1985 vidljiva su područja suradnje članica međusobno i suradnje koju uspostavljaju s razvijenim privredama. Međusobna suradnja je prisutna u području: financija i bankarstva (COFAB); proizvodnje hrane, u poljoprivredi i šumarstvu (COFAP); industrije, rudarstva i proizvodnje energije (COIME); transporta i komunikacija (CO-TAC); trgovine i turizma (COTT); znanosti i tehnologije (COST); kulture i informacija (COCI).

Po pravilu, suradnja se uspostavlja putem realizacije različitih programa, na kratkoročnoj i dugoročnoj osnovi, i za svaki se program određuje koordinator — jedna od zemalja članica. Konkretno, na području financija i bankarstva realiziraju se dvadeset četiri programa, na području poljoprivrede trideset programa, u industriji dvadeset jedan program, kod transporta i komunikacija devedeset dva programa, na području trgovine i turizma dvadeset tri programa, u znanosti i tehnologiji šesnaest programa i na području kulture i informacija trideset programa.

Istu metodologiju ASEAN grupacija primjenjuje i u odnosima s razvijenim privredama i pritom je karakteristično da se za svaku od njih određuje koordinator, koji se svake treće godine mijenja. Tako su sada nosioci koordinacije s Australijom Filipini, sa Sjedinjenim Državama Singapur, s Kanadom Tajland, s Japanom Malezija, s Evropskom zajednicom Indonezija i s Novim Zelandom Brunei Darussalem. Isto tako sa svakom od ovih zemalja formiran je Zajednički komitet za suradnju (Joint Cooperation Committee), koji održava godišnje sastanke i sastanke po potrebi, a preko ovih komiteta prolazi stručna verifikacija svim programima suradnje.

Iz niza programa koji se realiziraju neki zaslužuju posebnu pažnju. To naročito vrijedi za program proizvodnje hrane, sa čim je u vezi i UREA Project, zatim za projekte industrijskog »joint ventures« na području izrade motora i dijelova za motore različitih namjena, u suradnji s japanskim proizvođačima, zatim za projekte daljnje liberalizacije unutarnje trgovine, preko takozvanih otvorenih, odnosno zatvorenih lista i posebnih kvota izvan robnih lista i općenito za robna pregovaranja »proizvod za proizvod«.

Najzad, ASEAN grupacija ima i tijesnu suradnju s mnogim međunarodnim organizacijama, posebno s organizacijama iz sastava Organizacije Ujedinjenih Naroda i njihovim Programom za razvoj.

Na znatno drugačijim osnovama razvijaju se latinskoameričke integracije i kod njih je uporište prije svega na liberalizaciji međusobne trgovine i kreditnoj suradnji preko za te svrhe posebno formiranih financijskih institucija. Međutim, i kod toga imaju problema, što je naročito ispoljeno u vrijeme privredne krize u koju su zapale sve latinskoameričke privrede potkraj sedamdesetih godina, i zbog čega su dovedena u pitanje neka dostignuća ostvarena u dotadašnjim zonalnim odnosima. U tim poremećajima treba tražiti i

razloge prestrukturiranja LAFTA u LAIA (ALADI), odnosno u nešto ranije osnovnu integraciju Latinskoameričkog ekonomskog sistema — LAES (SELA), koja ima funkciju pregovaračkog tijela s drugim privredama i značajnim međunarodnim organizacijama o globalnim ekonomskim pitanjima svijeta i u sklopu toga o pitanjima koja remete latinskoamerički privredni razvoj.

Krizni poremećaji u koje je zapao kapitalistički sistem svjetske privrede ostavio je dubokog traga na zemlje u razvoju latinskoameričkog područja. Poremećaji su koncentrirani u njihovoj golemoj međunarodnoj zaduženosti, ali zaduženost je samo posljedica nečeg drugog što se u tim prostorima zbiva. U tom sklopu primjetan je pad međunarodnog izvoza kako u zonalnoj trgovini tako i u trgovini s drugim područjima. To je naročito uočljivo u periodu 1981—1984, za razliku od perioda 1965—1980, kad je proces bio obrnut. Smanjenje izvoza na tržište LAIA kod Argentine 1984. godine u odnosu na prethodnu godinu iznosi 32.2 posto, kod Brazila 28.2 posto, Kolumbije 46.2 posto, Ekvadora 63.6 posto, Venezuele 30 posto itd.

Dugoročni negativni trendovi s kojima se susreće latinskoamerička privreda ostavili su posljedica i na institucionalne oblike međusobne suradnje, pa su prema tome i iziskivali potrebu određenih doradnja i promjena dotadašnjih oblika međusobnih ugovornih odnosa. Formalna obnova latinskoameričke integracije izvršena je Ugovorom iz Montevidea, koji je potpisan u kolovozu 1980, a stupio je na snagu 18. ožujka 1981. godine, nakon što je treća zemlja (Paragvaj) položila ratifikacione dokumente. Time je praktički zamijenjen ugovor istog naziva iz 1960. godine. U odnosu na prethodni ovaj je ugovor znatno realniji i »zatvoreniji«. Njegov je dugoročni cilj »postepeno i progresivno uspostavljanje zajedničkog latinskoameričkog tržišta«. Na liniji realizacije ovog dugoročnog cilja kratkoročni ciljevi svedeni su na: pokretanje i reguliranje recipročne trgovine, komplementacije na području ekonomije i razvoj ekonomske suradnje. Ugovor inzistira i na poštivanju određenih principa u realizaciji zacrtanih ciljeva. To su princip pluralizma, konvergencije, fleksibilnosti, diferencijalnog tretmana i složenosti.

Princip pluralizma se iskazuje u želji zemalja-članica da ostvare integraciju i pored razlika koje postoje među njima kako u području politike tako i ekonomije. Princip konvergencije pledira za progresivnu multilaterizaciju takozvanih sporazuma parcijalnog dometa uz međusobno sporazumijevanje prema konačnom cilju — zajedničkom latinskoameričkom tržištu. Princip fleksibilnosti odnosi se na specifičnosti u konkretizaciji sporazuma parcijalnog dometa kod svake zemlje članice. Princip diferencijalnog tretmana vodi računa o stupnju privredne razvijenosti pojedinih članica i svrstava ih u tri grupe, s tim da se najmanje razvijenoj grupi pruža najpovoljniji tretman. I na kraju, princip složenosti dopušta strukturiranje različitih tipova sporazuma u različite grupe u skladu s ciljevima i funkcijama ove integracije.

Ekonomska suradnja zemalja članica LAIA zasniva se na tri mehanizma. Prvi mehanizam je regionalni tarifni preferencijal. Zatim su tu mehanizmi sporazuma regionalnog dometa i na kraju su sporazumi parcijalnog dometa. U pogledu prvog tipa sporazuma zemlje članice međusobno odobravaju regionalni tarifni preferencijal u nivou odobrenih preferencijala za treće ze-

mlje. Sporazumi regionalnog dometa objedinjuju suradnju svih zemalja-članica. I na kraju treći tip sporazuma, takozvanog parcijalnog dometa, zahvaća samo neke članice i oni vrijede za one države koje ih potpišu ili im naknadno pristupe.

U sklopu različitih ugovora po svojoj su prirodi najznačajniji sporazumi parcijalnog dometa. Ovi se ugovori mogu sklapati u području trgovine, ekonomske komplementacije, na području poljoprivrede u različitim modalitetima, ali svi oni podliježu sljedećim načelima: prvo, moraju biti otvoreni za pristupanje, uz prethodne pregovore, drugim zemljama-članicama integracije; drugo, moraju sadržavati klauzulu konvergencije, kako bi ih mogle koristiti sve zemlje-članice integracije; treće, mogu imati proširenu klauzulu konvergencije za odnose s drugim latinsko-američkim zemljama; četvrto, moraju sadržavati različite tretmane za tri kategorije zemalja-članica integracije; peto, sporazumi parcijalnog dometa moraju snižavati carinske tarife ili podtarife, koje će se moći ostvariti za iste proizvode na osnovi procentualnog snižavanja u odnosu na primijenjene poreske stope za uvoz iz drugih zemalja; šesto, sporazumi moraju biti na snazi najmanje godinu dana; i sedmo, sporazumi mogu sadržavati, pored ostalog, specifične klauzule u odnosu na porijeklo, zakonsku zaštitu, necarinske restrikcije, o ukidanju koncesija, ponovnom ugovaranju koncesija itd.

Ugovor iz Montevidea posebno razrađuje sistem podrške zemljama-članicama nižeg stupnja ekonomske razvijenosti na osnovi principa neregiprociteta i zajedničke suradnje. U tom su smislu zemlje-članice preuzele obavezu da otvore svoja tržišta za proizvode iz tih zemalja i obvezale su se da će naknadno dogovoriti programe i druge uvjete specifične suradnje, kako bi se efektivno osigurao preferencijalni tretman za spomenute države.

Konkretno, mjere u korist zemalja-članica relativno nižeg stupnja privredne razvijenosti razrađuju se u sporazumima regionalnog i parcijalnog dometa. U sporazumima regionalnog dometa svaka zemlja-članica usvaja ugovorene liste proizvoda (prednost je dana industrijskim robama) iz zemalja relativno nižeg stupnja ekonomske razvijenosti, ne inzistira na reciprocitetu i prihvaća ove robe uz potpuno eliminiranje carinskih opterećenja i drugih restrikcija. Isto tako zemlje-članice integracije daju podršku sporazumima parcijalnog dometa koje zaključuju članice nižeg stupnja privredne razvijenosti, što posebno vrijedi za Boliviju i Paragvaj.

Ugovor iz Montevidea dopušta suradnju s nečlanicama integracije latinskoameričkog područja i svijeta. U tom se smislu izričito navodi da se članice mogu udruživati ili multilateralno povezivati s drugim državama i otvara se mogućnost usuglašavanja s latinsko-američkim državama nečlanicama integracije — latinskoameričkog carinskog preferencijala.

Suradnja s nečlanicama može se uspostavljati kolektivno ili pojedinačno i kod toga se članice moraju rukovoditi sljedećim načelima: koncesije koje odobravaju članice neće se automatski prenositi na države integracije, osim na one članice integracije koje su u kategoriji takozvanog nižeg stupnja ekonomske razvijenosti; kad neka zemlja-članica integracije uključi neki proizvod u sporazum s trećim zemljama latinskoameričkog prostora, a oni su predmet sporazuma parcijalnog dometa među članicama integracije, s većim koncesijama nego što su odobrene unutar integracije, mora se konzultirati

sa zemljama-članicama integracije radi pronalaženja odgovarajućeg rješenja; parcijalne sporazume sa zemljama nečlanicama integracije latinskoameričkog prostora moraju multilateralno procjenjivati sve zemlje članice na zasjedanju Komiteta, da bi se zemlje-članice upoznale s ciljevima sklopljenih sporazuma i olakšalo njihovo eventualno učesće u tim sporazumima.

Ugovor iz Montevidea dopušta članicama LAIA sklapanje parcijalnih sporazuma s trećim zemljama izvan latinskoameričkog područja. Ali i ovdje moraju poštivati neke norme. Koncesije koje u takvim ugovorima daju trećim zemljama ne proširuju se automatski na druge članice integracije, osim za zemlje-članice relativno nižeg stupnja razvijenosti; kad se u sporazume s trećim zemljama uključuju proizvodi za koje su već u sporazumima parcijalnog dometa među članicama integracije dogovoreni režimi transfera, koncesije koje se daju trećim zemljama ne mogu biti veće od dogovorenih, ako se to dogodi automatski se proširuju i na članice integracije; i na kraju, članice integracije, koje sklapaju posebne ugovore s trećim zemljama moraju kod svakog takvog ugovora dati izjavu da su oni kompatibilni s ugovorenim obavezama sa članicama integracije.

Osim istaknutih Ugovor iz Montevidea nema drugih ograničenja za suradnju sa zemljama izvan latinskoameričkog prostora. Drugo je međutim pitanje koje su stvarne mogućnosti suradnje s latinskoameričkim privredama i kakva je doista suradnja postignuta među članicama ove integracije.

Prethodno smo iskazali osnovne parametre robnih transakcija među članicama ove ekonomske integracije. Međutim, kako se ekonomska suradnja ne iscrpljuje u robnoj razmjeni, korisno je ukazati i na druge oblike ekonomskih odnosa, posebno na monetarnu i financijsku suradnju i suradnju u području industrijske kooperacije.

Medusobni financijski i monetarni odnosi regulirani su posebnom konvencijom između članica ove integracije — Konvencijom o plaćanjima i međusobnim kreditima, koja je zaključena u kolovozu 1982. godine. Tom je konvencijom razrađen mehanizam kreditiranja članica za tri osnovne namjene. U prvoj su skupini kratkoročni krediti, u trajanju do četiri mjeseca, za financiranje tekućih transakcija u okvirima intraregionalne suradnje. U drugoj su skupini krediti za pokriće deficita platne bilance, koji se daju na rok od dvije godine, a treća skupina kredita rezervirana je za slučajeve elementarnih nepogoda, također s rokom vraćanja do dvije godine. U cjelini sistem kredita unutar ove integracije temelji se na potencijalima centralnih banaka zemalja-članica, dok je El Banco Central de Reserva del Perú agent cijelog sistema. Korisno je spomenuti da je kroz ovaj kreditni sistem dosad realizirano više od dvije milijarde dolara, a najveće doprinose sistemu dale su Venezuela, Brazil i Čile.

Unutar ove integracije dosad je pokrenut niz akcija na području industrijske suradnje. Primjeri su takve suradnje na području proizvodnje celuloze i papira, u kemijskoj industriji, na području proizvodnje minerala i prerade metala, u elektrotehnici i elektronici itd. Kog toga je karakteristično da se industrijska suradnja ne uspostavlja između svih članica, dakle nema globalnih ugovora, oni su parcijalni i odnosi se u proizvodnoj kooperaciji uspostavljanju između zemalja koje pokazuju interes. Tako na primjer, kod proizvodnje papira surađuju Argentina, Brazil, Kolumbija, Čile, Peru, Uru-

gvaj i Venezuela i za tu su svrhu osnovala Latinskoameričku industrijsku konfederaciju za celulozu i papir (CICEPLA). Slično je na području prehrambene industrije, elektrotehničke i elektroničke industrije.

Slično kao i kod LAIA i kod Andske grupacije posljednjih godina došlo je do određenih promjena. Zato je i dopunjena Povelja iz Kartagene s kojom je osnovano Andsko zajedničko tržište (26. svibnja 1969). Do osnivanja Andske grupacije došlo je zbog nezadovoljstva ostvarenom suradnjom unutar bivše LAFTA. Naime, manje razvijene zemlje andskog područja Deklaracijom iz Bogote (kolovoz 1966) zaključile su da formiraju užu subregionalnu integraciju u kojoj će interesi ovih država biti bolje osigurani. Tako je praktično Povelja iz Kartagene konkretna realizacija Deklaracije iz Bogote. Dopunama Povelje konkretiziran je skup interesa i izrađen je program liberalizacije međusobnih ekonomskih odnosa do nivoa zajedničkog tržišta. Prvotno je bilo zamišljeno da se zajedničko tržište uspostavi do kraja 1980. godine, odnosno taj je rok za Boliviju i Ekvador bio predviđen do kraja 1985. godine. Kasnije je rok za razvijenije članice Andske grupacije produžen do kraja 1983. godine, a za dvije spomenute države do kraja 1988. U međuvremenu su za sve članice ukinute carinske barijere u međusobnim odnosima.

Karakteristično je da se proces smanjivanja carina do njihovog cjelovitog ukidanja provodi diferencirano, kroz takozvane grupe proizvoda. Razlikuju se četiri grupe. U prvoj su grupi takozvani sektorski proizvodi, u drugoj proizvodi sa zajedničke liste, u trećoj grupi su proizvodi koji se ne proizvode ni u jednoj od zemalja članica, u četvrtoj grupi takozvani ostali proizvodi. Za prve tri grupe su carina i druga ograničenja istovjetnog djelovanja ukinuti, dok je ukidanje ovih ograničenja za četvrtu grupu proizvoda u proceduri.

Isto tako, u Andskoj grupi pokrenut je proces uspostavljanja zajedničke carinske tarife prema trećim zemljama. Već potkraj 1983. godine najveći broj članica Andske grupacije primjenjuje zajedničku carinsku politiku prema trećim zemljama, dok Bolivija i Ekvador to trebaju učiniti od 1990. godine.

Interesantno je spomenuti da u organizacijskom pogledu, pa i područjima sinhronizacije, Andska grupacija slijedi u osnovnim crtama praksu i iskustva Evropske zajednice i ona je, uz određene ograde za Ekonomsku zajednicu zapadne Afrike, najbliža ovom modelu. U odnosima razmjene među članicama i Andska se grupacija sreće sa sličnim problemima kao i LAIA. Pritisnute problemima međunarodne zaduženosti članice ove grupacije sve se više okreću međunarodnom tržištu, a posljedica toga je smanjivanje subregionalne suradnje, pa i međusobne robne razmjene. Općenito, zonalna trgovina u ukupnoj vanjskoj trgovini Andske grupacije iznosi svega deset posto, ali zbog navedenih razloga i taj je postotak u padu. Neke članice Andske grupacije praktički su prepolovile izvoz na andsko tržište.

U dosadašnjem djelovanju Andska grupacija razvila je i neke druge oblike međusobne suradnje svojih članica, posebno u području industrije, u poljoprivredi, u monetarnoj sferi i financijama. Na području industrije realiziraju se programi sektorske i intersektorske kooperacije, što je u nadležnosti Andske korporacije za razvoj. U poljoprivredi se intenzivno koordiniraju nacionalni i grupacijski sporazumi o proizvodnji hrane, a posebna je pažnja poklonjena proizvodnji kave.

Program u industriji i poljoprivredi prati spomenuta Andska korporacija za razvoj, čiji je upisni kapital od četrismo milijuna dolara. Prema stanju iz 1984. godine, četvrtina od te sume je već bila uplaćena, druga je četvrtina bila u fazi plaćanja, dok su preostale dvije četvrtine u sistemu garancije. Iste godine Korporacija je pratila dvadeset dvije investicije ukupne vrijednosti osamdeset milijuna dolara. Distribucija odobrenih kredita bila je slijedeća: na području rudarstva i proizvodnje energije 26.5 posto, u industriji 25 posto, u transportu i komunikacijama 27.1 posto, u poljoprivredi 8.9 posto, dok je 12.5 posto bilo usmjereno na razne druge projekte.

Monetarna i financijska suradnja uspostavlja se preko Andskog sistema za financiranje subregionalnih komercijalnih transakcija netradicionalnih roba (SAFICO — Sistema Andino de Financiamiento de Comercio) i Andskog rezervnog fonda (FAR — El Fondo Andino de Reserves), koji raspolaže s četrismo milijuna dolara, od čega je uplaćeno preko tristo milijuna. U transakcijama ove se institucije koriste jedinstvenom monetarnom jedinicom Andske grupacije — andskim pesosom, koji prati vrijednost američkog dolara. Ukupno je plasirano osamdeset milijuna andskih pesosa, a podijeljeni su Boliviji i Ekvadoru po deset milijuna i Kolumbiji, Peruu i Venezueli po dvadeset milijuna.

Centralnoameričko zajedničko tržište (MCCA — Mercado Comun Centroamericano) pokriva pet zemalja: Costa Ricu, El Salvador, Guatemalu, Honduras i Nikaragvu. I kod ove grupacije prisutne su iste pojave koje smo susretali kod drugih latinskoameričkih integracija. Naime, posljednjih godina i tu je zabilježeno smanjivanje međusobne ekonomske suradnje, posebno u području robne razmjene. Tako je izvoz smanjen za više od trideset pet posto, dok je kod uvoza smanjenje gotovo trideset posto. Pored toga, tu je riječ o malim vrijednostima koje se međusobno transferiraju. Za sve članice tu se jedva prelazi pola milijarde dolara. Naročito je mala prisutnost Nikaragve u izvozu na područje ove zajednice, njezin je izvoz manji od pedeset milijuna dolara, što se ne može objasniti samo ekonomskim razlozima.

Među drugim oblicima međusobnih odnosa dosta je razvijena suradnja na monetarnom području i području financija. Tu je prisutna aktivnost Centralnoameričke kompenzacione komore, koja prebija međusobna potraživanja i pokriva salda u međusobnim odnosima robne razmjene kreditnim aranžmanima. U okviru ove integracije djeluje i Centralnoamerička banka za ekonomsku integraciju (BCIE — Banco Centroamericano de Integración Económica), ali su njeni dosezi skromni.

Nešto veći stupanj povezanosti postignut je kod Karipske zajednice (CARICOM — Comunidad del Caribe). Iako ova zajednica pokriva male države karipskog područja, od kojih se svakako ne mogu očekivati veći rezultati, ipak su njeni uspjesi u pogledu slobodne cirkulacije roba nesporni. Odnose opterećuje negativni saldo u međunarodnoj trgovini općenito, jer je ukupan uvoz veći od pet milijardi dolara, dok je izvoz samo tri milijarde i sedamsto milijuna dolara. Od ukupnog izvoza oko pola milijarde otpada na intraregionalnu trgovinu.

Na kraju, u latinskoameričkom prostoru djeluje Latinskoamerički ekonomski sistem (SELA — Sistem Economico Latinoamericano), kao specifičan oblik ekonomske suradnje latinskoameričkih država. Ova je integracija for-

mirana 1975. godine u vrijeme intenzivnih međunarodnih pregovaranja o globalnim ekonomskim pitanjima svijeta, takozvanom Panamskom poveljom. SELA ima svoje Vijeće, Komitet za akciju i Stalni sekretarijat i pretežno je koncipirana kao integracija čija je zadaća da animira članice rajona na zajedničkim akcijama koje se tiču svjetske privrede i položaja latinskoameričkih država u svjetskom privrednom prostoru. U tom smislu posebno su važni njeni kontakti s razvijenim privredama svijeta, s međunarodnim ekonomskim integracijama kapitalističkih država (EEZ na primjer) i raznim međunarodnim organizacijama, koje se bave globalnim ekonomskim pitanjima (UNCTAD, GATT, Svjetska banka). Drugih ambicija ova integracija nema.

U Africi međunarodna statistika prati UDEAC, ECOWAS i CEPGL, iako u tom prostoru djeluju i neke druge integracije. Carinska i ekonomska unija Centralne Afrike — UDEAC, pokriva Kamerun, Centralnoafričku Republiku, Čad, Kongo, Ekvatorijalnu Gvineju i Gabon. Ukupna vrijednost robnih transakcija ove ekonomske grupacije kreće se u visini sedam milijardi dolara i uvoz je nepokriven izvozom za oko milijardu dolara. U grupaciji dominiraju tri države — Gabon, Kamerun i Kongo; na njih otpada više od osamdeset posto vanjskotrgovinskog prometa. U izvozu dominiraju poljoprivredni proizvodi (Čad i Centralnoafrička Republika) i energetika (Kongo i Gabon). Kod uvoza dominiraju industrijski proizvodi, uključujući strojeve i opremu (Kongo 56.8 i Gabon 72.4 posto), što je u skladu s razvojnou orijentacijom ovih država.

ECOWAS grupacija zemalja u razvoju afričkog prostora u organizacijskom pogledu, ako je suditi po osnivačkom ugovoru, slijedi iskustva razvijenih integracija kapitalističkog svijeta. Tako su mnoge institucije i područja međusobne suradnje kod država-članica ECOWAS-a slične onima koje srećemo kod Evropske zajednice, ali naravno ne tih dosega i dinamike.

ECOWAS — Ekonomska zajednica zapadnoafričkih država zahvaća šesnaest država Afrike i po svim parametrima to je najznačajnija ekonomska integracija na afričkom kontinentu. Ukupan opseg njenih vanjskotrgovinskih transakcija kreće se oko četrdeset milijardi dolara, uvoz je veći od izvoza, i to potencira probleme podmirivanja međunarodnih financijskih obaveza. Osim toga, treba imati u vidu da najveći dio vanjskotrgovinskih transakcija otpada na Nigeriju, dok druge članice integracije nemaju tih dosega.

Unutar ECOWAS-a posebno se evidentiraju dvije podgrupacije — Mariun i CEAO (Zajednica rijeke Mano — Gvineja, Liberija i Siera Leone; Zapadnoafrička ekonomska zajednica — Benin, Burkine Faso, Obala Slonove Kost, Mali, Mauritanija, Niger i Senegal). Za cijelu ECOWAS grupaciju, pa prema tome i za podgrupacije, karakterističan je pad vanjskotrgovinskog prometa. Malo je država uspjelo u periodu 1980—1983. godine zadržati standardnu dinamiku izvoza i uvoza roba, najveći broj među njima prepolovio je izvoz i značajno su smanjile uvoz roba sa svjetskog tržišta. U odnosu na 1980. godinu dvije godine kasnije pad izvoza za grupaciju u cjelini iznosio je 52 posto, dok je uvoz bio u padu za 23 posto. Isto tako, kod mnogih članica grupacije pogoršani su odnosi razmjene i porasla je nepokrivenost uvoza izvozom, pa je time i zaoštrjen problem golemog međunarodnog dugovanja.

Na kraju, u području velikih jezera djeluje CEPGL — Ekonomska zajednica zemalja Velikih jezera, koja zahvaća tri države — Burundi, Ruandu i Zair. Ukupna vrijednost vanjskotrgovinskog prometa ove grupacije nije veća od dvije milijarde dolara, s tim da je uvoz za oko dvjesto milijuna dolara veći od izvoza.

Arapski svijet ima podulju povijest pokušaja međusobnog ekonomskog povezivanja i kontinuitet neuspjeha. U prostoru arapskih država bilo je više nastojanja oko formiranja zajedničkog arapskog tržišta, nešto od toga i djeluje u početnim oblicima, kao što su Arapski valutni fond, određeni elementi Arapskog zajedničkog tržišta i Arapska korporacija za ekonomski bojkot Izraela, odnosno u novije vrijeme Politička i ekonomska zajednica zemalja Zaljeva, međutim zbog različitih disolucionih procesa konačni je rezultat prilično neizvjestan. Ima vjerojatnosti da će novoformirana politička i ekonomska zajednica zemalja Perzijskog zaljeva imati većeg uspjeha od drugih integracija na arapskom području.

U cjelini gledano, ekonomske integracije zemalja u razvoju osnovane su iz različitih pobuda; tu nema jednoznačnosti. Dok je kod nekih dominirajući momenat zaista ekonomska suradnja i dinamiziranje međusobnih ekonomskih odnosa članica, kod drugih je to usuglašavanje zajedničke politike prema trećim zemljama, odnosno kreiranje različitih obrambenih mehanizama, pored toga ima i onih integracija zemalja u razvoju kod kojih su politički momenti dominirajući, pa se stoga većim dijelom javljaju kao pomoćni mehanizmi dogovaranja o globalnim pitanjima svjetske privrede.

Isto tako, različiti su dosezi koje su u dosadašnjem razvoju različite integracije postigle. Nema sumnje, najveći uspjeh ima ASEAN grupacija. Za nju je karakteristično i dugoročno programiranje privrednog razvoja. Određene elemente programiranja srećemo i kod latinskoameričkih integracija, s izuzetkom Andske grupacije koja je znatno manjeg intenziteta. Za afričke integracije stvari su u tom pogledu potpuno otvorene, mnogo je želja usprkos malih mogućnosti za njihovu realizaciju.

Karakteristično je za sve integracije zemalja u razvoju da posljednjih godina intenzivno nastoje ostvariti veću prisutnost na svjetskom tržištu i ući u dugoročnije odnose s razvijenim privredama, čak i na uštrb smanjivanja dostignute razine međusobnih odnosa. Na tom putu, međutim, susreću se s golemim protekcionističkim mjerama razvijenih, s manipulacijama oko svjetskih cijena njihovih tradicionalnih izvoznih proizvoda i sve nesnošljivijim problemima međunarodnih dugovanja, koje objektivno nisu više u stanju podmirivati. Još se jednom pokazuje da tradicionalni oblici razvoja zemalja u razvoju ne daju efekte koji se očekuju, iako s jedne strane doista podižu nivo proizvodne sposobnosti zemalja u razvoju, ali s druge strane stavljaju im omču koja zemlje u razvoju sve više zateže.

Zato se i pitanje ekonomske suradnje sa zemljama u razvoju, posebno s njihovim ekonomskim integracijama, pokazuje u nešto drugačijem svjetlu od uobičajenog. Ni u kojem se slučaju ono ne svodi na голу robnu razmjenu. To je klasična kupoprodaja roba, bez obzira na to kako se naplaćuje. Daleko su veće perspektive u proizvodnoj kooperaciji na liniji nove proizvodne međunarodne podjele rada. To posebno vrijedi za one integracije zemalja

u razvoju koje su razvile određene mehanizme globalnog proizvodnog koope-
riranja i zajedničkog privredno-investicionog planiranja. Zato se i čini da su
otvorenije mogućnosti suradnje s ASEAN grupacijom, kod koje je prisutno
dugoročno programiranje privrednog razvoja, u onim sferama koje se po-
klapaju s pravcima privrednog razvoja za dulja vremenska razdoblja.

Određene elemente programiranja srećemo i kod latinsko-američkih inte-
gracija, pa su i tu otvorene mogućnosti zasnivanja različitih ekonomskih od-
nosa za dulja razdoblja. Teškoće su, međutim, u tome što latinskoameričke
privrede pritišću golemi problemi međunarodnih platežnih mogućnosti i pri-
vrednih poremećaja koji determiniraju njihovo ponašanje u međunarodnoj
privredi i odnosima s trećim državama. Otvoreno je pitanje stoga na kojim se
linijama može naći zajednički proizvodni interes i kako premostiti kompen-
zacijske zahtjeve u međusobnim odnosima. Najotvorenije je afričko podru-
čje i suradnja s integracijama zemalja Afrike izrazito je izazovna. Ali, za
efikasnu suradnju s afričkim privredama potrebno je učiniti velike napore
u svakom pogledu, ne samo u financijskom. Klasični trgovinski odnosi ma-
lih su dosega i neizvjesnih rezultata; znatno otvoreniji su odnosi u sferi
kapitalne izgradnje i proizvodne kooperacije koja slijedi izgradnju, samo
je pitanje koje su mogućnosti jugoslavenske privrede da zadovolji takve za-
htjeve.

Literatura

1. Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement, Uni-
ted Nations, New York 1985.
2. World Bank Atlas, The World Bank, Washington 1986.
3. El proceso de integración en América Latina en 1984, Instituto para la Integra-
ción de América Latina, BID, Buenos Aires 1985.
4. Gulf Cooperation Council, Facts and Figures, Kuwait 1985.
5. Lim Chong Yah, Asean's International Advances and External Unity, Asia
Pacific Community, No. 6, 1979.
6. Africa, Research Bulletin, Economic Series, Vol. 23, No. 6, July 31, 1986.
7. Readings and Documents on Ecowas, Ed. A. B. Akinyemi, S. B. Falegan i I. A.
Lauko, Nigerian Institut of International Affairs, 1983.
8. Business America, Vol. 8, No. 7, April 1985.
9. CARICOM Perspective, Caricom Sekretariat, No. 35, April-June 1986.

Vlatko Mileta

REGIONAL MULTILATERALISM — POSSIBILITIES
OF ECONOMIC COOPERATION WITH INTEGRATED GROUPS
IN DEVELOPING COUNTRIES

Summary

International regional integration outside Europe has basically been following the pattern of tax unions and of free trade areas. It has however also been brought about through other interests; in particular as a compensation for the failure of market liberalization and as a form of search for international identity. The economic activity among developing countries has been growing equally to that within the framework of area integration. Data can be generalized only in relative terms and the specific conditions of the national and regional economies of Africa, Asia, Latin America, have to be taken into consideration. The motifs for cooperation and the success of regional integrated groups are specific in each case. The integration process has a future primarily because it transcends classic commodity exchange and because it stimulates cooperation in production along the lines of a new international production division of labour.