



**УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“
ВО СКОПЈЕ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ- СКОПЈЕ**



**ВЛИЈАНИЕТО НА ЕВРОТО ВРЗ НАДВОРЕШНОТРГОВСКАТА
РАЗМЕНА НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА**

ДОКТОРСКИ ТРУД

Изработила:

М-р Елена Макревска

Ментор:

Проф. д-р Ирена Кикеркова

Скопје, 2013



**SS. CYRIL AND METHODIUS UNIVERSITY IN
SKOPJE
FACULTY OF ECONOMICS – SKOPJE**



**INFLUENCE OF THE EURO ON THE FOREIGN TRADE
EXCHANGE OF THE EUROPEAN UNION**

DOCTORAL THESIS

Submitted by:

Elena Makrevska, MBA

Mentor:

Prof. Irena Kikerkova PhD

Skopje, 2013

Членови на комисијата за оценка и одбрана на докторскиот труд

Проф. д-р Ирена Кикеркова

Проф. д-р Љубица Костовска

Проф. д-р Љубе Трпески

Проф. д-р Таки Фити

Проф. д-р Бобек Шуклев

Апстракт

Европската унија учествува со околу една петтина во вкупната светска трговија со стоки, што ја прави најголем трговски „играч“ во светот. Таквата позиција е резултат на постоењето на заедничкиот пазар и Заедничката надворешнотрговска политика, што ѝ дава ексклузивно право и моќ на Европската унија да ги застапува интересите на земјите – членки во мултилатералниот трговски систем и да преговара како еден ентитет. Делокругот на надворешнотрговската политика дополнително се проширил со Договорот од Лисабон, со што ја вклучил трговијата со услуги, странските директни инвестиции и заштитата на правата на интелектуалната сопственост.

Впрочем, прераснувањето во Европската монетарна унија и воведувањето на еврото е засновано на здравите темели на заедничкиот пазар. Унијата верувала дека креирањето на вистински обединет пазар со единствена валута ќе ѝ помогне поефикасно да ги брани своите економски интереси. Сепак, постоеле одредени недостатоци во создавањето и функционирањето на Европската монетарна унија што биле потенцирани со почетокот на светската финансиска криза во средината на 2008 и почетокот на 2009 година.

Еврото депресирало во неколку наврати, со што неговата вредност во однос на останатите светски валути забележала значително намалување. Вкупната меѓународна трговска размена на Унијата пак, доживеала најголемо намалување од 18% во 2009 година во однос на 2008 година и тоа од почетоците на постоењето на Унијата. Нестабилните движења на еврото несомнено имаат директна последица врз обемот на тргувањето на Унијата и нејзините надворешнотрговски позиции. Токму поради тоа, прашање што е од ургентна важност е како да се зачува стабилноста на еврото, а со тоа и макроекономската стабилност и одржливост на Европската унија.

Abstract

The European Union`s trade accounts for about one-fifth of the total trade of goods and services in the world, making it the largest trade player. Such position is a result of the existence of the Common market and the Common Trade Policy, which gives the Union exclusive right and power to represent the interests of member countries in the multilateral trading system and to negotiate as a single entity. The scope of the foreign policy is further expanded by the Treaty of Lisbon, which includes trade in services, foreign direct investment and protection of the intellectual property rights.

Moving into the next stage of regional integration, the creation of the European Monetary Union and the introduction of the Euro is based on sound foundations of the Common market. The Union believed that creating a Single market with a single currency will help to defend its economic interests more effectively. However, there were some weaknesses in the creation and functioning of the European Monetary Union, which were highlighted at the beginning of the global financial crisis in mid 2008 and the beginning of 2009.

The Euro depreciated on several occasions and its value against other world currencies faced significant deduction. Total foreign trade of the Union also faced the biggest decline since the very beginning of the existence of the Union - 18% in 2009 compared to 2008. Unpredictable movements of the Euro undoubtedly will have a direct effect on the volume of trading and the Union's foreign trade positions. Therefore, the question of urgent importance is how to preserve the stability of the Euro, and thus macroeconomic stability and sustainability of the European Union.

СОДРЖИНА

Листа на кратенки.....	ix
Листа на табели.....	x
Листа на графици.....	xii
I. Актуелност на проблематиката.....	1
II. Предмет и цели на истражувањето.....	5
III. План на презентирање.....	7
IV. Методологија на истражувањето.....	12

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕНИ ТРЕНДОВИ ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВСКА РАЗМЕНА И УЧЕСТВОТО НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА.....14

1.1. Современи трендови во меѓународната трговска размена.....	15
1.2. Учество на ЕУ во меѓународната трговија на стоки.....	19
1.2.1. Структура на меѓународната трговија со стоки на ЕУ.....	25
1.2.2. Правци на движење на трговијата со стоки на ЕУ.....	31
1.3. Учество на ЕУ во меѓународна трговија на услуги.....	33
1.4. Учество на ЕУ во меѓународно движење на капиталот.....	37
1.4.1. Трансфер на технологија и знаење.....	44
1.5. Мобилност на работна сила во ЕУ.....	50

ГЛАВА 2. КАРАКТЕРИСТИКИ НА ЗАЕДНИЧКАТА НАДВОРЕШНОТРГОВСКА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА.....52

2.1. Почетоци на европската економска интеграција.....	52
2.2. Од царинска унија и заеднички пазар- Европска економска заедница.....	55
2.2.1. Функционирање на заедничкиот пазар.....	58
2.3. Создавање на Европска монетарна унија.....	60
2.4. Карактеристики на Заедничката надворешнотрговска политика.....	63
2.4.1. Инструменти на Заедничката надворешнотрговска политика.....	67
2.4.1.1. Царински мерки.....	68

2.4.1.2.	Нецарински мерки.....	69
2.4.2.	Оформување на Заедничката надворешнотрговска политика на ЕУ-систем на пирамида на ЕУ.....	72
2.5.	Трговска размена на ЕУ според принципот на најповластена нација-МФН.....	80
2.5.1.	Трговски односи со САД.....	87
2.5.2.	Трговски односи со Кина.....	88

ГЛАВА 3. СОЗДАВАЊЕ НА ЕДИНСТВЕНА ЕВРОПСКА ВАЛУТА (ЕВРО),91

3.1.	Почетни години на европска монетарна интеграција.....	91
3.2.	Иницијатива за реформа на европската валута (1969-1978).....	92
3.3.	Европски монетарен систем (1979-1998).....	94
3.3.1.	Иницијативата на ЕУ во 1992 година (Мастришка спогодба).....	98
3.3.2.	Европски систем на централни банки.....	101
3.3.3.	Критериуми за влез во ЕМУ.....	103
3.4.	Користа на земјите од приклучување кон европското подрачје на фиксен девизен курс.....	107
3.5.	Трошоци на земјите од приклучување на европското подрачје со фиксен девизен курс.....	112
3.6.	Фискален федерализам во ЕУ.....	121
3.7.	Присутен ризик за постоење на монетарна унија без политичка унија.....	127

ГЛАВА 4. АНАЛИЗА НА КОНКУРЕНТНОСТА НА ЕВРОПСКАТА

УНИЈА.....131

4.1.	Поим за конкуретност.....	132
4.1.1.	Анализа на показателите за конкуретност на Европската унија.....	133
4.1.2.	Анализа на движењето на интервалутарната вредност на еврото во однос на доларот, јенот и јуанот.....	138

4.2.	Ценовна конкуретност на еврозоната.....	144
4.3.	Конкуретност базирана на технолошки иновации.....	148
4.4.	Стратегија за поттикнување на економскиот раст на ЕУ.....	156

**ГЛАВА 5. СВЕТСКАТА ФИНАНСИСКА КРИЗА И НЕЈЗИНОТО ВЛИЈАНИЕ
ВРЗ МЕЃУНАРОДНОТО ЕКОНОМСКО ПОЗИЦИОНИРАЊЕ НА
УНИЈАТА.....160**

5.1	Почетоците на кризата во ЕМУ.....	161
5.2.	Влијанието на светската економска криза врз нарушување на макроекономската рамнотежа на Унијата.....	166
5.3.	Влијанието на светската економска криза врз вредноста на еврото и повратно врз надворешната трговија на Унијата.....	173
5.4.	Начини на решавање на кризата во ЕМУ.....	178

**ГЛАВА 6. АНАЛИЗА НА ОДРЖЛИВОСТА НА ЕМУ И МОЖНОСТА ЗА
НОВИ ПРОШИРУВАЊА.....183**

6.1.	Должничка криза во ЕМУ.....	184
6.2.	Предизвици и опасности за иднината на ЕМУ.....	188
6.3.	Креирање на политика за раст на Унијата.....	191
6.4.	Можностите за нови проширување на Унијата.....	193
6.5.	Перспективите за земјите од Западен Балкан за влез во ЕУ.....	196
6.6.	Приближување на Република Македонија кон ЕУ.....	197
6.7.	Предизвици и закани на Р. Македонија од членството во Европската унија.....	204

ЗАКЛУЧОК.....	207
ЛИТЕРАТУРА.....	217

Листа на кратенки

Поим	Кратенка
Африка, Кариби и Пацифик	АЦП
Зона на слободна трговија на земјите од Југоисточна Азија	АСЕАН
Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужноафриканска Република	БРИКС
Бразил, Русија, Индија и Кина	БРИК
Бруто домашен производ	БДП
Договор за Европска економска заедница	ДЕЕЗ
Договор за Европска заедница	ДЕЗ
Договор за функционирање на Европската унија	ДФЕУ
Договор за Европска унија	ДЕУ
Данок на додадена вредност	ДДВ
Европска унија	ЕУ
Европска економска заедница	ЕЕЗ
Европски заедници	ЕЗ
Европска заедница за јаглен и челик	ЕЗЈЧ
Единствена царинска стапка	ЦЕТ
Европска платежна унија	ЕПУ
Европска монетарна унија	ЕМУ
Европски монетарен систем	ЕМС
Европска парична единица	ЕКУ
Европски монетарен фонд за кооперација	ЕМЦФ
Европска централна банка	ЕЦБ
Европски финансиски инструмент за стабилност	ЕФСФ
Европски стабилизационен механизам	ЕСМ
Европска зона на слободна трговија	ЕФТА
Заедничка трговска политика	ЗТП
Истражување и развој	ИР
Клазула за најповластена нација	МФН
Комонвелт на независни државни	ЦИС
Механизам на девизен курс	ЕРМ
Меѓународен монетарен фонд	ММФ
Општа спогодба за царини и трговија	ГАТТ
Општ систем на преференции	ГСП
Португалија, Италија, Ирска, Грција и Шпанија	ПИИГС земји
Регион на Југоисточна Европа	ЈИЕ
Регионални трговски договори	РТД
Совет на министри за економија и финансии	ЕКОФИН
Странски директни инвестиции	СДИ
Соединети Американски Држави	САД
Стандардна меѓународна трговска класификација	СМТК
Светска трговска организација	СТО
Унија на медитерански земји	УФМ

Листа на табели

Табела бр. 1 Учество на земјите во вкупниот светски извоз на стоки.....	20
Табела бр. 2 Учество на земјите во вкупниот светски увоз на стоки.....	21
Табела бр. 3 Надворешнотрговска размена на ЕУ со остатокот од светот (1960-2010).....	23
Табела бр. 4 Процентуално учество на производите во вкупниот извоз, според СМТК.....	26
Табела бр. 5 Процентуално учество на производите во вкупниот увоз, според СМТК.....	28
Табела бр. 6 Трговско салдо во размената со стоки, според СМТК (во милиони евра).....	30
Табела бр. 7. Стоковна трговија на ЕУ по поважни региони (во проценти).....	32
Табела бр. 8 Учество во вкупната светска трговија со услуги (во проценти).....	34
Табела бр. 9 Трговија на услуги на ЕУ со остатокот од светот, трговско салдо по одделни категории (во милиони евра)	34
Табела бр. 10. Регионална структура на трговијата со услуги (во милиони евра)....	36
Табела бр. 11 Обем на странски директни инвестиции (во милиони евра).....	40
Табела бр. 12. Прилив и одлив на СДИ (во милијарди евра).....	42
Табела бр. 13. Прилив и одлив на СДИ во ЕУ (% од БДП).....	43
Табела бр. 14 Број на регистрирани патенти на годишно ниво.....	46
Табела бр. 15 Број на регистрирани патенти во високотехнолошки производства на годишно ниво.....	46
Табела бр. 16 Национална статистика на ЕПО на сопственичките права врз патенти од инвенции реализирани во странски афилијации.....	47
Табела бр. 17 Национална статистика на ЕПО на сопственичките права врз патенти од инвенции реализирани во домашни афилијации.....	48
Табела бр. 18 Мобилност на работна сила на возраст од 25-64 години во областа на науката и технологијата.....	49
Табела бр. 19 Обем на тргување на ЕУ според принципот на МФН (во милиони евра).....	82

Табела бр. 20. Увоз на ЕУ кон земјите со кои тргува според МФН приципот според СМТК во 2011 година (во милиони евра).....	84
Табела бр. 21. Увоз на ЕУ кон земјите со кои тргува според МФН приципот според СМТК во 2011 година (во милиони евра).....	86
Табела бр. 22 Стапка на инфлација (во проценти).....	109
Табела бр. 23 Макроекономски показатели на еврозоната и САД.....	111
Табела бр. 24 Износ на буџетско салдо во периодот 1995 - 2010 (% од БДП).....	116
Табела бр. 25 Износ на јавниот долг во периодот 1995 - 2010 (% од БДП).....	118
Табела бр. 26 Стапки на реален раст на БДП во периодот 1980-2010.....	133
Табела бр. 27 Стапки на раст на продуктивноста на трудот (во проценти).....	135
Табела бр. 28 Стапки на реален раст (во проценти).....	141
Табела бр. 29 Баланс на тековна сметка (% од БДП).....	142
Табела бр. 30 Учество на одделни сектори во креирањето на БДП (1980 - 1995)...	150
Табела бр. 31 Компаративна предност во технолошки аспект (2005/2008).....	151
Табела бр. 32 Компаративна предност во интензивност на одреден ресурс (2005/2008).....	152
Табела бр. 33 Извоз на високотехнолошки производи (2000 - 2008).....	154
Табела бр. 34 Увоз на високотехнолошки производи (2000 - 2008).....	154
Табела бр. 35 Трговски баланс во размената со високотехнолошки производи (2000-2007).....	155
Табела бр. 36 Светски извоз на високотехнолошки производи.....	156
Табела бр. 37 Трошоци за истражување и развој (% од БДП).....	158
Табела бр. 38 Трговско салдо на земјите од ЕУ (во милиони евра).....	171
Табела бр. 39 Годишна стапка на невработеност (во проценти).....	176
Табела бр. 40 Трговска размена на Република Македонија во 2011 година според економските групации на земјите (во милиони американски долари и проценти).....	201
Табела бр. 41 Трговска размена на Република Македонија во 2011 година по земји (во милиони американски долари и проценти).....	202

Листа на графици

График бр. 1 Тренд на движење на светската надворешнотрговска размена (2000-2010 година).....	16
График бр. 2 Годишен раст на меѓународната трговијата по регион.....	17
График бр. 3 Пирамида на трговски преференции на ЕУ.....	76
График бр. 4 Трговија во стоки, вкупна вредност на извозот и увозот (% од БДП).....	110
График бр. 5 Учество на извозот во вредноста на вкупниот извоз.....	145
График бр. 6 Ценовна конкуретност искажана преку релативни извозни цени и номинален ефективен девизен курс (индекс 1999, квартал 1=100).....	146
График бр. 7 Промена во извозната специјализација на еврозоната и раст на учеството на извозот од еврозоната во светската трговија.....	153
График бр. 8 Стапки на раст на еврозоната и поединечни земји - членки (2000-2011 година).....	167

ВОВЕД

I. АКТУЕЛНОСТ НА ПРОБЛЕМАТИКАТА

Креирањето на монетарната унија, а со тоа и воведувањето на единствената валута во Европа - еврото, е едно од најголемите достигнувања на Европската интеграција. Еврото е втора по големина резервна валута по доларот, со учество од 25% во вкупните светски резерви во 2011 година. Во однос на 1999 година, кога учеството изнесувало 17,9%, ова претставува значително зголемување. Во истиот период учеството на доларот се намалило од 71% на 62,2%.¹ Ова ја потврдува сè подоминантната улога на Европската унија како главен трговски партнер на земјите во светот. Со сè повисокото ниво на интеграција на Европската унија, таа прераснала во доминантен трговски партнер на голем број на земји што се надвор од Унијата, што пак влијаело на одлуката централните банки и владите на националите економии да чуваат евра како резервна валута. Дополнително, некои земји поради трговската зависност од Унијата, курсот на домашната валута го имаат фиксирано во однос на еврото.

Така, според вредноста на вкупната меѓународна трговска размена, Европската унија има водечко место. Во вредноста на вкупниот светски извоз учествува со 16%, додека на страната на увозот со 17% во 2011 година.² Високиот обем на трговија што го остварува Унијата со остатокот од светот е резултат на постоењето на заедничкиот пазар и Заедничката надворешнотрговска политика. Заедничката надворешнотрговска политика била дефинирана уште со Договорот од Рим од 1957 година. Унијата преговара како еден ентитет во името на 27 земји - членки, што ѝ дава значајни предности како преговарач во мултилатералниот трговски систем и на тој начин таа ги штити ги сопствените интереси. Начинот на кој се создава и спроведува трговската политика на Унијата овозможува постојан економски раст на економијата на Унијата. Со популација од над 500 милиони жители и учество во вкупниот светски бруто домашен производ од околу 25,08%

¹ International Monetary Fund (2012), <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>

² EUROSTAT, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_introle&lang=en

(просечна годишна стапка во периодот 1990-2011 година), Унијата претставува економска, трговска и политичка сила на меѓународната сцена.³

Сепак, предвидувањата се дека до 2015 година, 90% од вкупниот светски БДП ќе биде создаден надвор од Европа, а притоа една третина ќе биде создадена во Кина. Земјите во развој и брзорастечките економии, меѓу кои најзначајтелни се БРИКС - земјите - Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужноафриканската Република, како и Индонезија, Нигерија, Мексико, Филипини и Турција, ќе креираат околу 60% од вкупната вредност на светскиот БДП до 2030 година.⁴

Тоа и не е така зачудувачки податок, со оглед на тоа што во 2010 година овие земји креирале 49% од вредноста на светскиот БДП и нивната застапеност во светската трговија од година во година е сè подоминантна. Така на пример, во првата декада на XXI век, значителен раст во учеството во светската трговија имале т.н. БРИК - земји - Бразил, Русија, Индија и Кина. Преку воспоставување на трговски врски со земјите во светот достигнале значителни стапки на економски раст во краток временски период. Учеството на БРИК - земјите во 1999 година во вредноста на вкупниот светски извоз изнесувало 8,6% или 6,5% во вкупниот светски увоз, додека во 2010 година нивното учество значително се зголемило и тоа на 20,9% или 18,1 % респективно.⁵

Генерално, светската трговија има значителен раст од 73% во периодот од 1999-2010 година.⁶ Тоа е предизвикано од порастот на доходите и зголемената побарувачка на земјите, особено на брзорастечките економии, намалувањето на транспортните и комуникациските трошоци, трговските политики кои промовираат либерализација на трговијата, како и поради зголемената конкуренција што поттикнува иновативни производи и услуги, намалувањето на трошоците на производство, аутсорсирањето и економиите од обем на многу индустрии. Сè поголемата вклученост на брзорастечките економии во меѓународната трговија, претставува значителен предизвик за Европската унија.

³ The World Bank Database, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

⁴ Organization for Economic Co-operation and Development, (2010): *Perspectives on Global Development Shifting Wealth*, OECD, USA, pp. 32-40

⁵ EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, pp. 14-16

⁶ European Commission, (2010): *Trade as a driver of prosperity*, European Commission, Brussels, p. 6

Дополнително, влијанието на светската криза влијаела врз губењето на позициите на Унијата во меѓународната трговија. Проблемите во надворешнотрговскиот сектор се само последица на внатрешните проблеми со кои се соочува Унијата. Пролонгираното дејство на кризата во Унијата имало најголемо влијание врз банкарскиот сектор, што се манифестирало во намалена општа ликвидност и појава на должничка криза во одделни земји на ЕУ. Како последица од таквите случувања, економијата на Унијата се карактеризира со опаѓачки стапки на економски раст, намалена ликвидност и намален кредитен раст.

Проблемите на макроекономска нерамнотежа ја слабеат вредноста на еврото и го наметнуваат прашањето за опстанокот на еврозоната. Почнувајќи од 2002 година па сè до 2008 година, вредноста на еврото бележела постојан пораст во однос на вредноста на американскиот долар, достигнувајќи го својот максимум од 1,59 долар/евро во јули 2008 година. Од средината на 2008 година, со почетокот на светската економска криза, еврото депресирало во неколку наврати и тоа: во ноември 2008г., февруари 2009г., јуни 2010г. и јануари 2012 година, достигнувајќи рекордно ниска вредност од 1,21 долари за евро во јули 2012 година. Еврото депресирало и во однос на јенот, намалувајќи ја вредноста за 57% во мај 2012 г. во однос на средината на 2008 година.⁷ Опаѓањето на вредноста на еврото укажува на намалената доверба на инвеститорите и на сè уште нестабилните финансиски системи на земјите во Унијата, како последица на пролонгираното дејство на светската финансиска криза и неможноста на европските лидери да најдат решение за спас на еврозоната.

Иако депресијацијата на еврото би требало да влијае на ценовната конкурентност на еврозоната, нејзиното дејство било краткотрајно и недоволно за да го поттикне извозот на Унијата. Проблемот е во ниската конкурентност на европските добра и услуги на меѓународните пазари, со исклучок на Германија, што е резултат на ниската продуктивност, недостатокот од иновации, нефлексибилност на платите и ниската мобилност на работна сила.

Кризата потврдила дека позициите во надворешната трговија за Унијата не се дадени еднаш засекогаш, туку потребно е одржување на конкурентната позиција

⁷ European Central Bank, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

и поттикнување на иновативни решенија за намалување на трошоците и подобрување на квалитетот на производите и услугите од земјите – членки на Унијата. Впрочем, кризата со еврото претставува закана за едно од најголемите достигнувања на европската интеграција - заедничкиот пазар. Без оглед на тоа како Унијата ќе излезе од тековната криза, заедничкиот пазар нема да биде ист како што бил во почетокот на 2000-тата година.

Со тоа и позициите на Европската унија во меѓународниот трговски систем ќе бидат ослабени, т.е. земјите во развој нема да ги прифатат советите од Европската унија во поглед на водењето на надворешнотрговската политика, со оглед на генералната перцепција дека Унијата не може да ги реши сопствените проблеми. Тоа ќе го намали нејзиното влијание за наметнување на сопствените интереси во меѓународните институции. Исто така, ќе го намали влијанието во преговарачките процеси за потпишување на преференцијалните трговски договори и договорите за слободна трговија. Дополнително, ослабената позиција на заедничкиот пазар ќе го направи помалку атрактивен за останатите трговски партнери од светот.

Проблемите во надворешнотрговскиот сектор не можат да се одделат од моменталните случувања на кризата со еврото. Воведувањето на еврото е резултат на постигнатата економска интеграција на ниво на заедничкиот пазар. Несомнено, кризата со еврото има големо влијание врз состојбите во заедничкиот пазар.

Овие проблеми укажуваат на структурни недостатоци на земјите во Унијата што даваат простор за подетална анализа на нејзините состојби. Актуелноста на моменталните случувањата во Унијата се предизвик за одржливоста на еврозоната и постоењето на заедничкиот пазар. На Унијата ѝ недостасува јасна визија за нејзината иднина. Доколку не преземе конкретни чекори за коригирање на структурните недостатоци во нејзиното функционирање, последиците можат да бидат катастрофални.

II. Предмет и цели на истражувањето

Предмет на истражувањето на докторската теза е состојбата во надворешнотрговскиот сектор на ЕУ и идентификација и анализа на основните фактори што влијаат врз конкурентноста на ЕУ. Преку анализа на интегративниот процес на Унијата, оваа докторска теза претставува сопствено видување за влијанието на еврото во поттикнување на трговијата и позиционираноста на Унијата во меѓународниот економски систем.

За таа цел, конкурентноста е анализирана во периодот пред и по светската економска криза (2007-2010). Анализата ги потврдува „скриените“ недостатоци во функционирањето на ЕМУ, кои во екот на светската економска криза дополнително ја намалиле нејзината конкурентност. Унијата имала значително намалување на конкурентската способност во последните десет години од нејзиното постоење, што било резултат на различните економски структури на земјите и недостатокот од усогласување на внатрешните политики на Унијата.

Фазите на интегративниот процес се објаснети со цел да се потврди дека Унијата нема целосно воспоставена економска и монетарна унија, т.е. воведувањето на еврото е направено во отсуство на целосно постоење на економска унија, што ѝ оневозможува на Унијата да ги амортизира асиметричните шокови, како што е актуелната светска финансиска криза.

По светската економска криза, Европската монетарна унија ќе мора да се приспособи на новонастанатите услови и околности, преку приспособување на постоечките критериуми за влез во Европската монетарна унија, преиспитување на постоењето на вистински внатрешен пазар во Унијата и функционирањето на институционалната структура. Секако, ЕМУ мора да има предвид дали и во која мера се создадени предуслови за влез на нови земји во ЕМУ, и како тоа би резултирало врз нејзината конкурентска позиција на меѓународниот пазар.

Цели на истражувањето на докторската дисертација се:

- Да се анализираат актуелните состојби во меѓународната трговија и да се потенцира значењето на Заедничката надворешнотрговска политика на Европската унија во поттикнување на трговијата и позиционираноста на Унијата во меѓународниот економски систем;
- Да се анализира влијанието на еврото врз надворешната трговија на Унијата од неговото воведување, до почетокот на светската финансиска криза во средината на 2008 година;
- Да се согледа влијанието на еврото во периодот на светската економска криза, што е сè уште актуелна, врз конкурентноста и извозните перформанси на Европската унија;
- Да се анализира одржливоста на Европската монетарна унија и да се предложат мерки за излез од кризата;
- Да се анализираат можностите и предизвиците за земјите од Западен Балкан за влез во Унијата, вклучително и на Република Македонија.

III. ПЛАН НА ПРЕЗЕНТИРАЊЕ

Оваа докторска дисертација е структурирана во шест поглавја, со цел да ги потврди веќе споменатите цели на истражувањето и да даде сопствено видување за случувањата во Унијата.

Првата глава дава детален преглед на состојбите во меѓународната трговија и учеството на Унијата, од почетоците на нејзиното основање па сè до денес. Според вкупната вредност на меѓународната трговска размена, Унијата е водечка економија, по што следуваат САД и Кина. Најпрво е прикажано учеството на Унијата во меѓународната трговија со стоки, кое според значењето и вредноста е највисоко. Поради тоа, анализата ја опфаќа структурата и правците на движење на меѓународната трговија со стоки на ЕУ. Понатаму следува анализа на учеството на Унијата во меѓународната трговија на услуги и меѓународното движење на капиталот. Двете основни форми на меѓународното движење на капиталот: меѓународното движење на паричниот капитал и меѓународниот трансфер на технологија и знаење се подетално анализирани во оваа глава.

Прераснувањето на Унијата во главен трговски „играч“ во рамките на меѓународната трговија е резултат на интегративниот процес, што е детално обработено во *втората глава*. Почетоците на европската економска интеграција се објаснети, по што следуваат фазите на регионално интегрирање од царинска унија до заеднички пазар и креирање на економска и монетарна унија. Притоа, преминот од една фаза во друга бил можен само по донесување на фундаменталните одлуки на земјите - членки, одобрени на национално ниво. Унијата имала силно влијание врз условите во кои се одвива светската трговија, наметнувајќи правила што одат во нејзина полза преку постоењето на Заедничката надворешнотрговска политика. Поради тоа, во оваа глава е посветено посебно внимание на карактеристиките на оваа политика на Унијата.

Заедничката надворешнотрговска политика ја опфаќа Заедничката царинска политика на земјите - членки, трговските спогодби со останатиот свет и единствената употреба на инструментите на надворешнотрговската политика од сите земји - членки. За остварување на целите на Заедничката надворешнотрговска

политика, Европската унија изградила сложена мрежа на регионални трговски договори, паралелно со нејзиното учество во мултилатералните трговски преговори што се водат во рамките на СТО. Склучените регионални трговски договори се познати како „пирамида“ на преференцијални трговски договори. Пирамидата е структурирана на тој начин што на врвот од пирамидата се наоѓаат земјите на кои им е даден максимален преференцијален третман во трговските односи со Унијата. На дното се земјите со кои Унијата тргува според принципот на најповластена нација. Поради големото значење на САД и Кина како главни трговски партнери на Унијата, на меѓусебната трговија на Унијата со овие две земји им е посветено посебно поглавје во втората глава.

Интензивирањето на трговијата помеѓу западноевропските земји и зголемените стапки на економски раст, ја наметнале потребата за креирање на сопствена валута на Унијата. На заедничката валута било гледано како на неопходен услов за обединување на пазарите на ЕЗ во Единствен пазар на целиот континент. Се верувало дека заедничката валута ќе обезбеди подобрување на конкуретноста на домашните производи на светските пазари. На тој начин, позиционираноста на Заедницата во меѓународната трговија, но исто така и во светскиот монетарен систем би се зголемила. Иницијативата за реформа на европската валута била во периодот 1969-1978 година, што резултирало во креирање на Европски монетарен систем. Во Мастрихт, Данска, во 1991 година лидерите на земјите од ЕЗ се согласиле да предложат национална ратификација на далекусежните амандмани на Римската спогодба, т.е. да воведат на заедничка валута. Договорот од Мастрихт, потпишан во 1992 година, според планот на Делор, содржел три фази за постепено воведување на единствената валута-еврото. Со официјалното воведување на еврото на 1 јануари 1999 година, била креирана Европската монетарна унија. Националните валути на почетните единаесет земји - членки на Унијата биле неотповикливо замрзнати и била извршена нивна комплетна замена во февруари 2002 година.

На користите и трошоците од внатрешното функционирање на Монетарната унија ќе им биде дадено посебно внимание во оваа глава. Покрај тоа, преку компаративна анализа со САД ќе се воочат сличностите и разликите во

функционирањето на овие две регионални подрачја кои имаат сопствена валута. Во продолжение се наведуваат согледаните недостатоци во функционирање на монетарната унија, со што се предлагаат мерки и начини за нивно надминување.

Недостатоците во функционирањето на заедничкиот пазар, како и непостоењето на здрави темели на монетарната унија, влијаело на намалување на конкурентската способност на Унијата што е предмет на анализа на *четвртата глава*. Во продолжение е објаснет поимот конкурентност и преку анализа на показателите за конкурентност и анализа на движењето на интервалутарната вредност на еврото во однос на доларот, јенот и јуанот се согледува конкурентската способност на Унијата.

Иако ЕУ има значителна предност во производи со висока додадена вредност, во првата декада на 21. век, САД достигнала повисока конкурентност во областа на примарните иновации. Исто така, индустријата во ЕУ, која е базирана на висока технологија, користи високоедуцирана работна сила, која ја зголемува цената на финалниот производ. Тоа создава конкурентска опасност за производствата со ниски трошоци. Кина стана глобален лидер во трудоинтензивните производства базирани на компаративна предност во евтина работна сила со истовремено зголемување на квалитетот и зголемување на учеството во сектори во кои традиционално ЕУ била глобален лидер, како што е производството на: машини, автомобили, компјутерска опрема и одредени хемикалии. Причините за намалената ценовна и технолошка конкурентност на Унијата ќе бидат разгледувани во оваа глава. Напорите и перспективите на Унијата за зголемување на конкурентската способност се прикажани во Стратегијата за поттикнување на економскиот раст на Унијата.

Во *петтата глава* е прикажано влијанието на светската финансиска криза врз вредноста на еврото и меѓународната трговска позиција на Унијата. Почетоците на светската финансиска криза и нејзините манифестациони елементи по одделни земји се детално објаснети. Кризата влијаела врз нарушување на макроекономската рамнотежа на Унијата. Од една страна, внатрешната рамнотежа била нарушена како резултат на интензивните фискални трошења кои им биле потребни на земјите - членки на Унијата за да го компензираат падот на домашната потрошувачка.

Интензивниот кредитен раст во периодот пред кризата што резултирал во непродуктивни трошења, како и со несовпаѓање на висината на платите со реалната продуктивност на трудот во корист на повисоки наемнини, довело до високи буџетски дефицити без развојна компонента. Тоа само ги потенцирало негативностите на финансискиот и на економскиот систем на овие земји. Од друга страна, надворешната рамнотежа на Унијата била нарушена како резултат на нарушените односи во меѓународната трговија. Надворешната нерамнотежа во Унијата може да се согледа преку променетите трендови во трговското салдо на земјите - членки и намалениот обем на тргување за време на финансиската криза.

Депресијацијата на еврото не влијаела на зголемување на ценовната конкурентност, со што рекорден износ на трговски дефицит на Унијата бил забележан во текот на 2008 година. Иако трговскиот дефицит се намалил во текот на 2009 и 2010 година, тоа било резултат на големиот пад на увозот, а не на освојување на нови пазари. Падот на увозот бил резултат на глобално намалената побарувачка и неговата еластичност во однос на доходот, што ја потврдува констатацијата дека Унијата ги губи позициите на светските пазари. Тоа укажува на фактот дека продлабочувањето на трговските дефицити на земјите од еврозоната е резултат на постоечките трговски политики, како и малата мобилност на факторите на производство во рамките на еврозоната кои го оневозможуваат амортизирањето на шоките, како што е светската економска криза. Применетите решенија од страна на Унијата со цел соочување со последиците од кризата се објаснети во последното поглавје од оваа глава.

Во контекст на реформите и предизвиците на ЕМУ, постојат неколку гледишта за тоа каква ќе биде иднината на еврото што е предмет на анализа на *шесттата глава*. Должничката криза особено дојде до израз во одделни земји од Унијата и наметна различни сценарија за иднината на ЕМУ. Предизвиците и опасностите за иднината на Унијата се презентирани подетално во оваа глава. Со оглед на случувањата и мерките преземени од страна на Унијата, зависи и начинот на креирањето на политиката за раст на Унијата.

Со цел да се даде скроман придонес во оваа сфера, трудот ги прикажува перспективите за влез на земјите од Западен Балкан, вклучително и на Република

Македонија во Унијата. Влезот на земјите од Западен Балкан е политичка одлука на Унијата за која постои политички консензус. Оттука, влезот на Република Македонија како земја - кандидат за влез во Унијата е временски неизвесен, поради условеноста од случувањата во Унијата. Посебно внимание во оваа глава е посветено на приближувањето на Р. Македонија кон ЕУ, во поглед на користење на предностите од формираната зона на слободна трговија. Сепак, влезот во ЕУ носи и соодветни закани и предизвици за земјата, кои Р. Македонија треба да ги има предвид при креирањето на политиките за раст.

Се надеваме дека вака структурираната докторска дисертација ќе даде јасна и опфатна презентација на анализираната проблематика.

IV. Методологија на истражувањето

Оваа докторска дисертација користи квалитативен пристап на истражување. Квалитативното истражување има за цел преку анализа на поврзаноста помеѓу различни економски варијабли и преку соодветни техники, да идентификува одреден истражувачки проблем и да понуди соодветни решенија.

Квалитативни техники што беа применети во истражувањето се следниве:

- *анализа на временски серии*, на економските варијабли во корист на истражувањето во целиот период на постоењето на Унијата. Целта на таквата анализа е идентификација на состојбите во различни временски периоди за да се лоцираат причините за промените и
- *вкрстена (cross-case) анализа*, односно анализа на различни теории, мислења и тврдења, со цел да се генерираат генералните ставови и да се извлечат заклучоци за актуелната проблематика.

Притоа, анализата наметна *дедуктивен пристап на истражување*, т.е. анализа на генерално прифатените теории и поставување на хипотези со цел да се дојде до потврда на веќе воспоставените цели на истражувањето, како и *индуктивен пристап на истражување*, што преку опфатно објаснување на поставените цели на истражувањето ќе даде генерална слика за проблемите со цел да се олесни процесот на донесување заклучоци.

Истражувањето користи релевантна литература од реномирани домашни и странски автори, како и книги, списанија со меѓународна препознатливост и публикувани материјали на меѓународни институции. Користени извори на литература се: библиотеки - домашни и странски, електронски библиотеки како што се: ЕБСКО (EBSCO), ЈСТОП (JSTOR), „Оксфорд журнал онлајн“ (Oxford Journal online), „Спрингерлинг“ (Springerling), Вилеј онлајн библиотека (Wiley online library) и други, како и официјалните веб - страни на реномирани меѓународни институции, меѓу кои спаѓаат: Европска комисија, ЕУРОСТАТ, Светска банка, Државен завод за статистика на Р. Македонија и други.

За потребите на истражувањето, искористен е истражувачки престој во Универзитетот Манхајм, Германија во периодот од 4.1-27.1.2012 година, стипендиран од Германска служба за академска размена (ДААД).⁸

Медологијата на истражувањето беше спроведена без позначајни проблеми. Голем дел од користените материјали се публикувани на англиски јазик и се наведени во библиографијата во нивниот оригинален наслов.

⁸ University of Mannheim, <http://www.uni-mannheim.de/1/english/startpage/index.html>

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕНИ ТРЕНДОВИ ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВСКА РАЗМЕНА И УЧЕСТВОТО НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА

ЕУ е трета по големина економија според бројот на жители, односно таа има 7,3% од вкупната светска популација (501,105 милиони жители), додека САД е четврта со 4,5% од вкупната светска популација (307,007 милиони жители).⁹ Од вкупното светско население, најголем процент - 19,45% ѝ припаѓа на Кина (1341,3 милиони жители), по што следува Индија со 17,76% (1224,6 милиони жители).

Сепак, бројот на населението не соодветува со големината на БДП што го создаваат економиите. Според податоците на Светска банка, за просечната вредност на БДП во периодот 1990-2011 година, најголемо учество имала ЕУ со 25,08% од вредноста на светскиот БДП. Потоа следуваат САД со 21,57% и Кина како трета најголема економија со 10,46% учество.¹⁰ Со споредување на големината на БДП се добиваат сознанија за економскиот раст на економиите и за нивното место во светската економија.

Оттука, доминатното место како моќна економска сила во светот, Унијата го има обезбедено преку активно учество во тргувањето со стоки, услуги и капитал на меѓународниот пазар. Унијата учествува со речиси 20% во вкупниот светски увоз и извоз на стоки. Како најголем трговски блок во светската економија, Унијата преговара во „еден глас“ со трети држави надвор од Унијата, со што ги штити своите права и има големо влијание во мултилатералниот трговски систем. Со воведувањето на еврото, Унијата го има зголемено своето влијание и во меѓународниот монетарен систем.

Сепак, со почетокот на светската економска криза се потенцирале внатрешните проблеми во функционирањето на Унијата, што се одразило во намалување на нејзините извозни перформанси и зголемување на трговскиот дефицит во размената со стоки. За да излезе од кризата и да се врати на позитивната патека на економски раст, Унијата мора да го зголеми обемот на

⁹ European Commission, (2011): *Statistical annex of the European Economy*, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/2011-05-13-stat-annex_en.pdf

¹⁰ The World Bank Database, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

тргување. Слободната трговија и зголемувањето на нејзиниот обем е единствениот начин за светот да излезе од кризата.¹¹

Актуелните трендови во меѓународната трговија, како и одделното учество на Унијата во трговијата со стоки, услуги, капитал и работна сила, ќе бидат обработени во продолжение.

1.1. Современи трендови во меѓународната трговска размена

Меѓународната трговија е еден од главните фактори за економски раст и развој во светот. Позитивните стапки на раст најчесто се поврзуваат со земјите кои се вклучени во процесот на либерализација и кои вршат размена на добра и услуги, како и на искуства и технологии. Речиси не постои сомнеж дека меѓународната трговија го поттикнува развојот на една економија. Постои изрека од водечкиот макроекономист Г. Менкју: „...Кога земјата извезува жито и увезува железо, таа има корист на ист начин како да пронашла технологија со која житото го претвора во железо....“¹²

Со слободното движење на стоките и услугите, отворената економија им дава можност на потрошувачите за поголем избор на производи и услуги по пониски цени. Отвореноста за слободно движење на капитал и работна сила индиректно ја зголемува конкурентноста на производите на домашниот и на странскиот пазар. Можноста на домашните компании да инвестираат во странство им овозможува раст на глобално ниво, создавање нови работни места на домашниот пазар и надвор од него.

Какво е движењето на светската надворешнотрговска размена во периодот од 2000-2010 година, можеме да согледаме од графикот бр. 1.

¹¹ Gucht, D.K., (2011): *Trade after the crisis: what is Europe's global role?* , European Policy Centre, Brusells, p. 2

¹² Mankiw, N.G., (2004): *Principles of economics*, third edition, Mason, Thomson- South-Western, United States, p. 551

График бр. 1: Тренд на движење на светската надворешнотрговска размена (2000-2010 година)



Извор: Министерство за финансии на Р.Македонија и Универзитет „Американ колеџ“ -Скопје, (2011): *Извештај за надворешната трговија на Република Македонија, 2011 година*, Национална и Универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје, стр. 9

Податоците покажуваат дека трговијата, по континуираниот раст од 2002 до 2007 година почнала драстично да опаѓа во текот на 2009 година. Светската трговија доживеала контракција во 2009 во однос на 2008 година од 12,2% според обемот и од 22,4% според вредноста, што претставува најголемо намалување од 1965 година наваму. Имено, помеѓу 1965 и 2008 година, светската трговија доживела пад по обем и по вредност во три наврати и тоа: од 7% во 1975, од 2% во 1982, од 0,2% во 2001 г.¹³

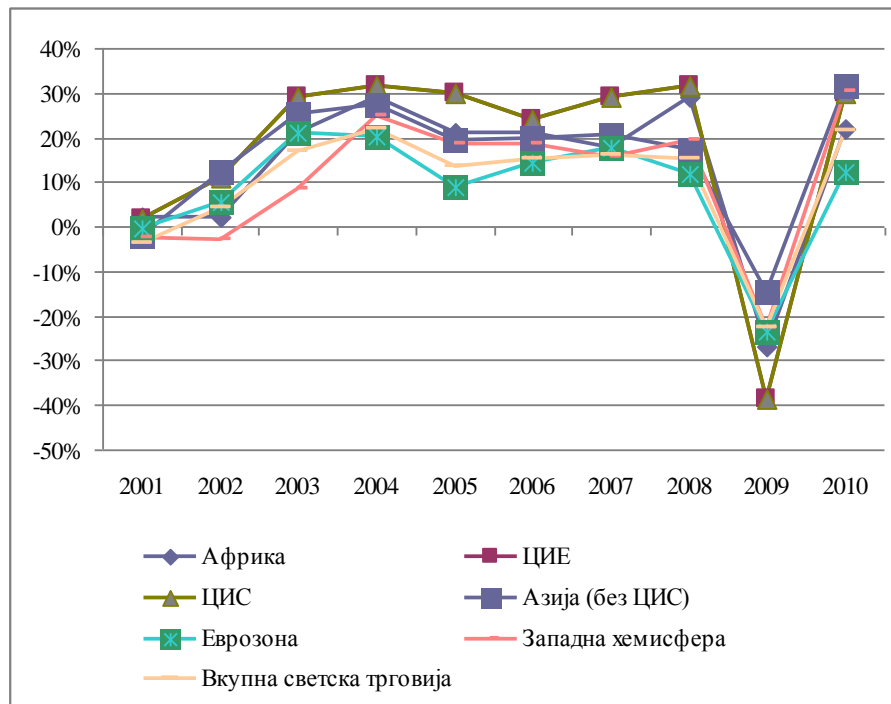
Главната причина за намалување на вкупната светска трговија, било намалувањето на светската побарувачка како резултат на намалената куповна моќ на економските субјекти. Во исто време, на намалувањето на светската трговија влијаел и отежнатиот пристап до финансиски средства, како и појавата на протекционистички мерки во надворешната трговија. Според порадоците на СТО, во периодот помеѓу октомври 2008 и октомври 2009 година, нови извозни бариери

¹³ Министерство за финансии на Р.Македонија и Универзитет „Американ колеџ“ -Скопје, (2011): *Извештај за надворешната трговија на Република Македонија, 2011 година*, Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје, стр. 9

биле воведени од страна на земјите од Г-20, што влијаеле на 1% од вредноста на вкупниот светски извоз.¹⁴

Во 2010 година се забележува опоравување на економиите од светската економска криза, што се манифестираше во раст на надворешната трговија од 22 % според вредноста и 14,55% по обем. Главна причина за зголемениот раст на надворешната трговија е заживувањето на економската активност и опоравувањето на глобалната побарувачка. Растот на светската трговија од 14,55% е најголемиот годишен раст на економијата од 1950 година.¹⁵

График бр. 2 Годишен раст на меѓународната трговијата по региони



Извор: Министерство за финансии на Р.Македонија и Универзитет „Американ колеџ“ - Скопје, (2011): *Извештај за надворешната трговија на Република Македонија, 2011 година*, Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје, стр. 10

Од регионален аспект, надворешната трговија забележала синхронизиран пад во 2009 година во сите региони од светот, вклучително и во ЕУ (график бр. 2).

¹⁴ Gucht, D.K., (2011): *Trade after the crisis: what is Europe's global role?*, European Policy Centre, Brusells, p. 2

¹⁵ Министерство за финансии на Р.Македонија и Универзитет „Американ колеџ“ - Скопје, (2011): *Извештај за надворешната трговија на Република Македонија, 2011 година*, Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје, стр. 10

На почетокот на 2009 година, речиси 90% од земјите во светот забележале пад на вредноста на извозот за 5%, додека 30% од земјите забележале намалување на извозот за повеќе од 20%.¹⁶ Иако намалувањето на извозот е со помала динамика отколку во времето на Големата депресија (1929-1933 година), падот е посинхронизиран меѓу одделни земји и региони што главно се должи на високата развиеност на меѓународните канали на дистрибуција и информатичката технологија, кои од своја страна, придонеле падот на побарувачката на една географска локација лесно и брзо да се пренесе на друга географска локација.

Во 2010 година, регионите повторно забележале позитивен раст на трговијата. Притоа, најголем процентуален пораст оствариле Средниот Исток со 37% и Азија со 32%. Азија имала значителен пораст на трговијата особено во минатата декада како резултат на силниот раст на интратрговијата помеѓу земјите на овој континент, како и поради алокација на производството на развиените земји на територијата на Азија. Порастот на учеството во меѓународната трговија од 30% во 2010 година во однос на 2009 година е забележан кај Комонвелтот на независни држави (ЦИС) и земјите од Западната хемисфера.¹⁷

Она што е забележливо е тоа дека брзорастечките економии имаат поголеми стапки на раст на трговијата од развиените економии. Резултат на ваквата ситуација се разликите во стапките на економскиот раст. Додека развиените економии излегуваат од рецесија со скромни годишни стапки на раст од 2-3%, брзорастечките економии продолжуваат динамично да растат со стапки од 7-10% на годишно ниво.¹⁸

Во оваа глава ќе ги претставиме најважните движења и структурни карактеристики на надворешнотрговската размена на ЕУ од почетокот на нејзиното основање сè до 2010 година. Поединечно ќе ја анализираме трговијата со стоки, услуги, капитал и работната сила според нејзиното учество во светската трговија, одделните структури и правците на движење.

¹⁶ Mauro, di F., Foster, K., Lima, A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area export and competitiveness*, Paper n. 119, European Central Bank, Frankfurt am Main, Germany, p. 9

¹⁷ Mauro, di F., Foster, K., Lima, A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area export and competitiveness*, Paper n. 119, European Central Bank, Frankfurt am Main, Germany, p. 119

¹⁸ The World Bank Database, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

1.2. Учество на ЕУ во меѓународната трговија со стоки

Европската унија претставува водечки извозник и увозник на стоки во меѓународната трговија. Во табелата бр. 1 е претставено процентуалното учество на ЕУ во вкупниот светски извоз/увоз од самото основање до 2010 година. Со исклучок на периодот од 1958-1960 година (тогашна ЕЕЗ), Унијата имала највисоко учество во вредноста на светскиот извоз во целокупниот набљудуван период. Втор по големина светски извозник биле САД, чие учество се намалувало постепено почнувајќи од 2000 година. Кина, како брзорастечка економија успеала од 2005 година да стане трет најголем извозник во светот, по што следува Јапонија како четврти најголем светски извозник.

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 1: Учество на земјите во вкупниот светски извоз на стоки

	ЕУ	САД	Кина	Јапонија	Јужна Кореја	Канада	Русија	Индија	Австралија	Бразил
1958	23,9%	27,8%	-	4,3%	-	8,2%	-	1,9%	2,5%	1,9%
1960	24,5%	26,1%	-	5,0%	-	7,4%	0,2%	1,7%	2,6%	1,6%
1970	22,3%	21,5%	-	9,4%	0,4%	8,3%	-	1,0%	2,4%	1,4%
1986	17,8%	11,2%	1,7%	10,7%	1,8%	4,6%	2,3%	0,5%	1,2%	1,2%
1987	17,8%	11,2%	1,8%	10,0%	2,1%	4,3%	2,1%	0,5%	1,1%	1,2%
1988	17,5%	13,1%	1,9%	10,8%	2,5%	4,9%	2,0%	0,5%	1,4%	1,4%
1989	17,7%	13,7%	2,1%	10,1%	2,3%	4,7%	1,9%	0,6%	1,4%	1,3%
1990	18,3%	13,2%	2,2%	9,4%	2,3%	4,4%	1,6%	0,6%	1,3%	1,1%
1991	17,7%	13,8%	2,4%	10,0%	2,4%	4,2%	1,5%	0,6%	1,4%	1,0%
1992	17,9%	13,6%	2,7%	10,1%	2,4%	4,2%	1,3%	0,6%	1,3%	1,2%
1993	17,0%	13,5%	2,7%	11,4%	2,5%	4,2%	1,3%	0,6%	1,2%	1,1%
1994	17,1%	13,2%	3,2%	9,9%	2,6%	4,3%	1,7%	0,6%	1,2%	1,2%
1995	20,7%	15,6%	4,0%	11,4%	3,5%	5,2%	2,1%	0,8%	1,4%	1,3%
1996	20,8%	15,8%	3,9%	10,1%	3,5%	5,2%	2,2%	0,8%	1,5%	1,2%
1997	20,2%	16,5%	4,4%	9,7%	3,5%	5,2%	2,1%	0,8%	1,5%	1,3%
1998	21,2%	17,1%	4,6%	9,4%	3,3%	5,4%	1,8%	0,9%	1,4%	1,3%
1999	20,0%	16,6%	4,7%	9,7%	3,4%	5,9%	1,8%	0,9%	1,3%	1,2%
2000	18,5%	15,9%	5,2%	9,4%	3,5%	5,8%	2,2%	0,9%	1,3%	1,3%
2001	19,6%	15,8%	5,8%	8,4%	3,2%	5,8%	1,8%	1,0%	1,3%	1,3%
2002	20,0%	14,3%	6,8%	8,3%	3,3%	5,3%	2,3%	1,1%	1,3%	1,3%
2003	20,3%	12,9%	7,9%	8,1%	3,5%	5,0%	2,4%	1,1%	1,3%	1,3%
2004	19,1%	12,6%	9,2%	8,3%	3,9%	5,0%	2,6%	1,2%	1,3%	1,5%
2005	18,2%	12,0%	10,2%	7,5%	3,7%	4,9%	3,2%	1,3%	1,4%	1,6%
2006	17,5%	11,9%	11,1%	7,1%	3,7%	4,5%	3,4%	1,4%	1,4%	1,6%
2007	17,4%	11,6%	12,2%	6,9%	3,7%	4,3%	3,6%	1,5%	1,4%	1,6%
2008	16,7%	11,0%	12,1%	6,4%	3,5%	3,9%	4,0%	1,5%	1,5%	1,7%
2009	17,2%	11,6%	13,2%	6,1%	4,0%	3,5%	3,2%	1,8%	1,7%	1,7%
2010	16,0%	11,2%	13,8%	6,4%	4,0%	3,4%	3,3%	2,0%	1,8%	1,8%

Извор: EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, p. 14

Од самото формирање, па сè до 1970 година, Унијата (тогашна ЕЕЗ) имала најголемо учество во вредноста на светскиот увоз (табела бр. 2). Од почетокот на 1980-тите години до крајот на 2007 година САД биле водечки увозник во светски рамки. Под влијанието на светската економска криза, од почетокот на 2008 година, Унијата повторно останала водечки увозник во светот. Причината е во тоа што

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

извозот се намалувал со побрза динамика од намалувањето на увозот. Извозот на ЕУ се намалил за 16% (на 1094,4 милијарди евра), додека увозот опаднал со поголема динамика и тоа за 23% (1199,7 милијарди евра) во 2008 година во споредба со претходната година.¹⁹

Табела бр. 2: Учество на земјите во вкупниот светски увоз на стоки

	ЕУ	САД	Кина	Јапонија	Јужна Кореја	Канада	Русија	Индија	Австралија	Бразил
1958	22,8%	21,1%	-	4,2%	0,5%	7,9%	-	2,6%	2,5%	1,5%
1960	23,5%	19,7%	-	5,1%	0,3%	7,2%	0,2%	2,7%	2,8%	1,8%
1970	21,6%	20,2%	-	8,9%	0,9%	6,5%	-	1,0%	2,2%	1,4%
1986	16,6%	18,5%	2,1%	6,2%	1,5%	4,0%	2,6%	0,8%	1,2%	0,8%
1987	17,2%	17,4%	1,9%	6,3%	1,7%	3,8%	2,4%	0,7%	1,1%	0,7%
1988	17,6%	17,7%	2,2%	7,2%	2,1%	4,8%	2,4%	0,7%	1,4%	0,7%
1989	18,0%	17,1%	2,2%	7,3%	2,2%	4,6%	2,5%	0,7%	1,6%	0,8%
1990	19,2%	16,1%	1,7%	7,4%	2,4%	4,2%	1,9%	0,8%	1,4%	0,8%
1991	19,4%	15,3%	1,9%	7,2%	2,5%	4,1%	1,5%	0,6%	1,3%	0,8%
1992	18,9%	15,8%	2,3%	6,7%	2,4%	4,0%	1,0%	0,7%	1,3%	0,7%
1993	16,5%	16,9%	2,7%	6,8%	2,5%	4,3%	0,8%	0,6%	1,3%	0,9%
1994	16,6%	17,3%	2,7%	6,9%	2,6%	4,3%	1,0%	0,7%	1,4%	0,9%
1995	19,1%	19,9%	3,1%	8,6%	3,6%	4,8%	1,2%	0,9%	1,6%	1,4%
1996	18,6%	19,9%	3,1%	8,5%	3,7%	4,7%	1,1%	0,9%	1,7%	1,5%
1997	18,4%	20,8%	3,0%	7,8%	3,4%	5,1%	1,3%	1,0%	1,6%	1,6%
1998	19,7%	22,5%	3,1%	6,7%	2,3%	5,3%	1,1%	1,0%	1,6%	1,5%
1999	19,5%	23,7%	3,4%	7,0%	2,7%	5,4%	0,7%	1,1%	1,6%	1,3%
2000	19,2%	24,1%	4,0%	7,3%	3,1%	5,2%	0,7%	1,0%	1,5%	1,2%
2001	19,1%	23,8%	4,5%	6,9%	2,8%	5,0%	0,8%	1,2%	1,4%	1,3%
2002	18,8%	23,5%	5,2%	6,5%	3,0%	4,9%	0,9%	1,2%	1,5%	1,0%
2003	19,5%	22,1%	6,3%	6,4%	3,0%	4,5%	1,0%	1,3%	1,6%	0,9%
2004	19,1%	22,2%	7,4%	6,5%	3,2%	4,4%	1,0%	1,5%	1,7%	1,0%
2005	18,9%	21,8%	7,5%	6,4%	3,3%	4,4%	1,2%	1,7%	1,6%	1,0%
2006	19,0%	20,9%	7,8%	6,2%	3,3%	4,2%	1,5%	2,1%	1,6%	1,1%
2007	19,1%	19,2%	8,3%	5,9%	3,4%	4,0%	1,9%	2,4%	1,6%	1,3%
2008	19,1%	17,6%	8,5%	6,1%	3,5%	3,7%	2,2%	2,3%	1,7%	1,5%
2009	18,0%	16,9%	9,8%	5,7%	3,4%	3,7%	1,7%	2,7%	1,8%	1,5%
2010	17,3%	16,7%	11,1%	5,8%	3,6%	3,7%	1,9%	2,8%	1,8%	1,7%

Извор: EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, p. 16

¹⁹ Gambini, G., (2010): *External trade*, Eurostat 28/2010, Luxemburg, p. 2

Движењата на извозот и на увозот можат да ни послужат за пресметка на вредностите на главните трговски показатели- трговско сало, покриеност на увозот со извоз и трговски дефицит како процент од вредноста на БДП што се прикажани во табела бр. 3. Трговското салдо на Унијата генерално во целиот разгледуван период имало негативна вредност, т.е. вредноста на увозот била поголема од вредноста на извозот. Единствено во периодот од 1993-1998 година, Унијата остварувала позитивно трговско салдо, што може да се види од показателот за покриеноста на увозот со извозот кој достигнал вредност поголема од 100.

Дефицитот во тековната сметка, иако е присутен во подолг временски период (табела бр. 3), не бил загрижувачки сè до почетокот на кризата, затоа што дотогаш не бележел високи негативни износи.²⁰ Стапката на пораст на дефицитот во ЕЕЗ била упросечена и била резултат на земјите што традиционално остварувале суфицит (Луксембург, Финска, Холандија и Германија) и земјите со традиционално високи дефицити (Грција, Португалија и Шпанија). Сепак, дефицитот во тековната сметка на Грција, Португалија и Шпанија бил врамнотежен сè до средината на 1990-те. Очигледно, процесот на конвергенција на овие земји во монетарната унија влијаел негативно врз овие земји, што резултирало со продлабочување на дефицитот поради процесот на приспособување кон ЕУ. Само за пример, дефицитот на тековната сметка на Шпанија бил зголемен од 2,9% од БДП во 1999 година на 9% во 2006 година.²¹

²⁰ Ahearne, A., Jürgen, von H.,(2005): “Global Current Account Imbalances: How to Manage the Risk for Europe”, *Bruegel Policy Brief*, 2005/02, Brussels, p. 34

²¹ EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00043>

Табела бр. 3: Надворешнотрговска размена на ЕУ со остатокот од светот

Година	Извоз	Увоз	Трговско салдо (милијарди евра)	Покриеност на увозот со извозот	Дефицит на тековната сметка како % од БДП
	(милијарди евра)	(милијарди евра)			
1958 (ЕЕЗ 6)	15,3	15,7	-0,4	97,45	-
1960	19,2	19,3	-0,1	99,48	-
1970	44,8	45,6	-0,8	98,25	-
1979 (ЕЗ 9)	191,9	217,3	-25,4	88,31	-
1980	220,7	269,7	-49	81,83	-
1981	266,3	303,8	-37,5	87,66	-0,81
1985	380,3	399,5	-19,2	95,19	0,42
1986 (ЕЗ 12)	341,9	334,5	7,4	102,21	0,85
1987	339,3	340,1	-0,8	99,76	0,38
1988	362,9	387,8	-24,9	93,58	0,09
1989	413,3	447,4	-34,1	92,38	-0,26
1990	415,4	461,5	-46,1	90,01	-0,53
1991	423,5	494,1	-70,6	85,71	-
1992	436,1	487,1	-51	89,53	-
1993	482,8	482,1	0,7	100,15	-0,03
1994	537,1	535,6	1,5	100,28	0,17
1995 (ЕЗ/ЕУ 15)	573,3	545,3	28	105,13	0,36
1996	626,3	581	45,3	107,80	0,59
1997	721,1	672,6	48,5	107,21	0,92
1998	733,4	710,5	22,9	103,22	0,33
1999	683	743	-60	91,92	-0,16
2000	849,7	992,7	-143	85,59	-1,00
2001	884,7	979,1	-94,4	90,36	-0,29
2002	891,9	937	-45,1	95,19	0,16
2003	869,2	935,5	-66,3	92,91	0,12
2004 (ЕЗ/ЕУ 25)	953	1027,5	-74,5	92,75	0,43
2005	1052,7	1197,6	-144,9	87,90	-0,14
2006	1160,1	1352,8	-192,7	85,76	-0,37
2007 (ЕЗ/ЕУ 27)	1240,5	1433,4	-192,9	86,54	-0,55
2008	1039,8	1564,9	-525,1	66,45	-0,99
2009	1094,4	1199,2	-104,8	91,26	-0,05
2010	1349,2	1509,1	-159,9	89,40	-0,12

Извор: EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, p. 18 and International Monetary Fund Database, <http://data.worldbank.org/indicator>

Ваквата состојба може да се објасни преку теоријата за неокласичен модел на раст за отворена економија. Според оваа теорија, капиталот од богатите се прелева во посиромашните земји поради тоа што приносот на капитал е повисок во посиромашните земји, што доведува до зголемување на растот и конвергенцијата во доходот.²² На тој начин, земјите со понизок доход и низок обем на капитал ќе имаат дефицит во тековната сметка, како резултат на позајмувањето во странство со цел финансирање на домашните инвестиции. Меѓутоа, стапките на економскиот раст ќе се остварат само доколку инвестициите доведат до раст на продуктивноста. Тоа не било случај со ЕУ, каде со текот на времето, особено во периодот на светската финансиска криза, дошло до продлабочување на дефицитот во тековната сметка следено со стагнантни стапки на економски раст, со што недостатоците на Унијата биле потенцирани.

Притоа, рамнотежата на тековната сметка на платниот биланс никогаш не претставувала услов за прифаќање на единствена валута. Дури ни во Мајстришките критериуми за влез во еврозоната нема ограничувања за дефицитот на тековната сметка. Според член 143 од Договорот за функционирање на Европската унија, само земјите - членки што сè уште не го прифатиле еврото можат да добијат финансиска помош за да се справат со проблемите во платниот биланс.²³

Причината зошто ЕУ не дозволувала финансирање на дефицитот во тековната сметка, е поради тоа што сметала дека ниту една економија не може да биде изложена на шпекулативни напади на сопствената валута, која е единствена во рамките на еврозоната. Токму поради тоа, дефицитите меѓу земјите што се веќе членки на еврозоната требало да се финансираат краткорочно преку финансиските пазари, без потреба од интервенција од страна на монетарната власт.

²² Barro, R.J., Xavier, S.M., (2004): *Economic Growth*, second edition, McGraw-Hill, London, pp. 420-450

²³ *Treaty of the functioning of the European Union*,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF>

1.2.1. Структура на меѓународната трговија со стоки

Структурата на тргување со стоки ќе ја разгледаме според најчесто употребуваната стандардна меѓународна трговска класификација (СМТК). На страната на извозот и на увозот на Унијата доминираат главно готови производи. Извозот на готовите производи во просек изнесува 85% од вкупната вредност на извозот и 65% од вкупната вредност на увозот (табела бр. 4 и бр. 5).

Најголем дел од вредноста на извозот го сочинуваат производи со висок квалитет, како: хемиски производи, фармацевтски производи, транспортни возила и индустриска машинерија. Главен извозен производ се машините и транспортните уреди (СМТК 7), што вклучуваат индустриска машинерија, компјутери, електрични и електронски делови и опрема, автомобили и делови за автомобили, бродови, авиони и делови за возови. Оваа категорија учествува со речиси половина од извозот на ЕУ (табела бр. 4) и креира трговски суфицит во размената. Суфицитот во размената со машини и транспортни уреди е зголемен за речиси четири пати во 2011 во споредба со 2001 година (табела бр.6). ЕУ извезува најголем дел од оваа категорија на производи на САД, иако вредноста на извозот постепено се намалувала од 28% во 2000 год. на 18% во 2010 год. За споредба, Кина го зголемувала нејзиното учество во увозот на оваа група на производи со пораст од 32% во 2010 во однос на 2009 година.²⁴

²⁴ European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/>

Табела бр. 4: Процентуално учество на производите во вкупниот извоз според СМТК

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
0	Храна и живи животни	3,92%	3,89%	3,85%	3,53%	3,41%	3,42%	3,71%	4,07%	4,06%	4,09%
1	Пијалаци и тутун	1,65%	1,73%	1,73%	1,56%	1,53%	1,57%	1,48%	1,64%	1,58%	1,61%
2	Суровини (кои не се храна) освен гориво	1,67%	1,80%	1,84%	1,95%	2,03%	2,24%	2,20%	2,29%	2,57%	2,63%
3	Минерални горива, мазива и сродни производи	2,82%	2,93%	3,15%	3,46%	4,36%	5,30%	6,32%	5,16%	5,62%	6,47%
4	Животиноски и растителни масла, масти и восоци	0,24%	0,27%	0,27%	0,26%	0,23%	0,20%	0,23%	0,24%	0,22%	0,25%
5	Хемиски и сродни производи, н.н.	14,72%	15,82%	16,23%	16,02%	15,66%	15,92%	15,09%	17,87%	17,34%	16,42%
6	Производи класирани според материјалот	13,95%	14,01%	13,76%	14,07%	14,05%	14,21%	13,65%	12,73%	12,67%	12,63%
7	Машини и транспортни уреди	46,57%	45,02%	45,05%	45,13%	45,17%	44,23%	43,64%	42,01%	42,20%	41,72%
8	Разни готови производи	12,35%	12,31%	12,00%	11,76%	11,26%	10,75%	10,42%	10,91%	10,30%	10,12%
9	Стоки и трансакции некласирани во СМТК	2,11%	2,22%	2,13%	2,26%	2,31%	2,16%	3,25%	3,09%	3,44%	4,06%
	Вкупно	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Извор: Табела изработена од авторот, податоци достапни на:

<http://datamarket.com/data/set/18io/eu27-trade-by-site-product-group-since-1999#!display=table&ds=18io!lr=2:lrs=a:lrt=1h:lru>

Втората позначајна група производи што го чинат извозот на Унијата се хемиските производи што опфаќаат тргување со органиски хемикалии, неоргански хемикалии, пластика и фармацевтски производи. Трговијата со хемикалии се зголемувала на годишна основа, со што учеството на извозот во 2010 година достигнало 17,34 % за разлика од 2001 година кога хемискиот сектор учествувал со 14,72%. Иако учеството во извозот во 2011 година е намалено на 16,42%, сепак, бил остварен рекордно висок износ на трговски суфицит за Унијата во истата година од 102.373,5 милиони евра. Хемискиот сектор традиционално претставува втор сектор по големина што креира трговски суфицит на Унијата. Суфицитот во размената се остварува со мал број на земји и тоа: со САД кои учествувале со 28% од вкупниот извоз на хемиски производи на ЕУ, по што следува Швајцарија со 9%.²⁵

Што се однесува до групата на разни готови производи (СМТК 8), тоа е хетерогена група која ја сочинуваат индустриски производи меѓу кои се вбројуваат средно-преработени производи: кожа, гуми, хартија, метали, вклучувајќи ги производите од трудоинтензивни дејности: облека, обувки, часовници, камери и сл. Трговијата со готови производи креира трговски дефицит за Унијата што постепено се продлабочувал во периодот од 2001-2011 (табела бр. 6).

²⁵ European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/industrial-goods/chemicals/>

Табела бр. 5: Процентуално учество на производите во вкупниот увоз според СМТК

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
0	Храна и живи животни	5,28%	5,55%	5,52%	5,16%	4,85%	4,77%	4,71%	5,46%	4,82%	4,91%
1	Пијалаци и тутун	0,65%	0,66%	0,61%	0,57%	0,49%	0,46%	0,40%	0,52%	0,45%	0,41%
2	Суровини (кои не се храна) освен гориво	4,63%	4,41%	4,26%	4,34%	4,10%	4,48%	4,27%	3,41%	4,21%	4,49%
3	Минерални горива, мазива и сродни производи	16,11%	15,91%	16,88%	17,85%	23,10%	23,29%	28,92%	24,14%	25,03%	28,54%
4	Животински и растителни масла, масти и восоци	0,28%	0,34%	0,35%	0,38%	0,37%	0,39%	0,50%	0,45%	0,43%	0,50%
5	Хемиски и сродни производи, н.н.	7,85%	8,62%	8,61%	8,62%	8,17%	8,35%	7,85%	9,12%	8,98%	8,95%
6	Производи класирани според материјалот	11,27%	10,97%	10,63%	11,24%	10,86%	13,08%	11,25%	9,36%	10,30%	10,74%
7	Машини и транспортни уреди	35,95%	35,12%	34,94%	34,50%	32,69%	29,65%	26,88%	28,58%	29,15%	25,72%
8	Разни готови производи	14,62%	15,10%	14,88%	14,29%	13,77%	13,40%	12,46%	14,68%	13,37%	12,54%
9	Стоки и трансакции неklasирани во СМТК	3,35%	3,32%	3,34%	3,06%	1,58%	2,12%	2,77%	4,28%	3,25%	3,19%
	Вкупно	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Извор: Табела изработена од авторот, податоци достапни на: <http://datamarket.com/data/set/18io/eu27-trade-by-sitc-product-group-since-1999#!display=table&ds=18io!lrr=2:lrs=a:lrt=1h:lru>

Увозот пак, главно е составен од електрични машини, телекомуникациска опрема и компјутери и компјутерска опрема. Главната увозна категорија на ЕУ според податоците во табелата бр. 5 се: минералните горива и мазива (СМТК 3), машините и транспортни уреди (СМТК 7) и разни готови производи (СМТК 8). Минералните горива и мазивата постепено ја зголемуваат вредноста во увозот од 16,11 % во 2001 година на 28,54% во 2011 година. Увозот на машини и транспортни уреди во вкупниот увоз на Унијата, низ текот на годините се намалува од 35,95% во 2001 година на 25,72% во 2011 година.

Притоа, САД и Јапонија се најголеми извозници на европскиот пазар. Во 2000 година тие покривале 30,1 % од увозот на ЕУ, додека во 2010 година нивното учеството се намалило на 15,7%. Зголемено учество во истиот период забележала Кина со зголемување на извозот од 7,5% на 18,7% во 2010 во однос на 2000 година.²⁶

²⁶ Eurostat, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, p. 32

Табела бр. 6: Трговско салдо во размената со стоки, според СМТК (во милиони евра)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
0	-17022,2	-17300,6	-18135,9	-19338,9	-21324,5	-22395,4	-26429,3	-25559,9	-22606,1	-18804,6	-20374
1	8218,7	9261,3	9370,8	9076,4	10312,2	12371,8	12839,1	13112,5	11597,2	14521,5	18019,5
2	-30507,5	-25315,9	-23855,1	-26026,3	-27073,3	-31814,5	-36963,2	-38581	-16790,3	-29642,6	-36003,7
3	-132841	-122939	-130460	-150502	-226705	-280539	-270637	-374445	-240925	-306961	-388491
4	-580	-749,6	-966,5	-1416,4	-1835,2	-2849,2	-3159,7	-4895,8	-2950,8	-3616	-4672,3
5	53283,1	60377,4	60597,5	64092	68407,4	75349,3	77211	74497,8	83916,5	97845,9	102273,5
6	13077,7	22203,7	20168,6	18612,4	19744,9	4028,4	-12436,7	1653,6	24415,8	14225	12492,1
7	59939,3	72447,8	64819,2	75596,2	89800,8	97070,2	121375,9	149576,7	109301,9	126286,4	208832,7
8	-33904,8	-31772,8	-34845,2	-34719	-43958,2	-51411,1	-60078,7	-59831,8	-61044,6	-64965,3	-57422,3
9	-14099,3	-11280,8	-12721,5	-9941,5	5620,7	-1807,7	-3827,1	-950,8	-18832,6	-3049,6	8586,9
	-94436,1	-45068,2	-66028,4	-74567,4	-127010	-201998	-202105	-265424	-133918	-174160	-156759

Извор: Табела изработена од авторот, податоци достапни на: <http://datamarket.com/data/set/18io/eu27-trade-by-sitc-product-group-since-1999#!display=table&ds=18io!lrr=2!lrs=a!lrt=1h!lru>

Табелата бр. 6 дава табеларен приказ на трговското салдо на Унијата, разгледувано по одделни групи на производи според СМТК. Највисока вредност на трговски суфицит, како што веќе споменавме, се остварува во размената на хемиски производи и машини и транспортна опрема. Исто така, позитивно трговско салдо Унијата остварува во тргувањето со пијалаци и тутун и производи класифицирани според материјалот. Во сите останати категории Унијата остварува трговски дефицит во размената, што резултира вкупното трговско салдо во трговијата со стоки да биде негативно во целокупниот набљудуван период.

1.2.2. Правци на движење на трговијата со стоки

Гледано според трговските партнери на Унијата (табела бр. 7), сè до 2005 година, САД претставувале главен трговски партнер како на извозната, така и на увозната страна. Карактеристично е што во периодот од 1958-1980 година значајни трговски партнери биле земјите од Африка, т.е. поранешните колонии на земјите од Европа, со кои ЕУ остварувала суфицит во размената. По 1980 година, нивното учество во трговската размена на ЕУ се преполовило. Со формирањето на АСЕАН во 1967 година, земјите од Југоисточна Азија постепено ја интензивирале трговијата со Унијата, со што Унијата остварувала суфицит во меѓусебната размена до 2001 година.

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 7: Стоковна трговија на ЕУ по поважни региони, во проценти

	1958	1960	1970	1980	1981	1986	1992	1995	2001	2004	2005	2007	2008	2009	2010
Европа	извоз	2,8	2,4	2	2,3	3	2,3	3	2,7	3,2	3,1	3,6	3,3	3,4	3,1
	увоз	1,4	1,2	1,7	3	3,4	3,6	3,5	4,4	5,3	5,7	5,3	6,1	5,7	5,3
	извоз	6,8	7,6	9	10,1	8,2	9,2	8,9	8,9	7,6	7,7	7,5	7,5	8,1	7,8
	увоз	3,8	4	4,2	5,6	5,4	7,6	7,2	7,9	5,9	6	5,4	5,1	6,2	5,5
Америка	извоз	1	1,2	0,9	0,8	0,8	1,4	1,9	2,3	2,1	3,9	4,2	4,1	4	4,5
	увоз	0,6	0,7	0,6	0,4	0,4	0,9	1,4	1,7	2	2,8	3,3	2,9	3	2,8
	извоз	1,4	2,1	2,5	3,4	3	2,9	2,7	2,8	4,7	5,3	7,2	8	6	6,4
	увоз	1,8	2,2	2,1	4	4,5	3,9	3,2	4,6	7,8	9,3	10,1	11,4	9,6	10,6
Азија	извоз	10,9	11,6	14,8	12	14	22	16,9	18	24,3	23,5	21,1	19,1	18,7	18
	увоз	17,9	19,8	19,8	16,1	16,3	16,9	17,8	19	15,3	13,7	12,7	11,9	13,3	11,3
	извоз	1,5	1,5	1,6	1,5	1,7	2,7	1,9	1,8	2,2	2,2	2,1	2	2	2
	увоз	2,7	2,3	2,8	2,3	2,2	1,9	1,8	1,7	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5	1,3
Океанија	извоз	1,7	1,4	1,2	1,1	1	1	0,8	2	1,9	1,5	1,7	2	2	2,3
	увоз	1,5	1,5	1,9	1,5	1,7	2,2	1,9	2	1,8	2,1	2,3	2,3	2,1	2,2
	извоз	2	1,2	0,8	0,8	0,7	1,9	1,6	3,1	5	4,8	5,8	6	7,5	8,4
	увоз	0,7	0,8	0,6	0,7	0,8	1,3	3,4	4,8	7,4	12,3	16,2	15,8	17,9	18,7
Африка	извоз	0,9	1,1	2,2	2,1	2,1	3,3	4,7	4,6	4,5	4,1	3,5	3,2	3,3	3,2
	увоз	0,7	0,8	2,7	4,6	5,3	9,9	10,6	7,4	7,2	6,2	5,5	4,8	4,7	4,4
	извоз	2,9	1,8	0,6	1,1	1,3	1,7	1,2	1,6	1,3	1,8	2,4	2,4	2,5	2,6
	увоз	0,7	0,6	0,4	0,7	0,6	0,7	1	1,4	1,3	1,6	1,9	1,9	2,1	2,2
Африка	извоз	4,4	4,1	4,7	10,2	12,5	10	14,6	16	12,9	14,2	13,5	13,6	14	13,5
	увоз	6	5,9	6,2	16,9	19,3	10,4	12,1	12,7	14	14,2	12,5	11,2	11	10,7
	извоз	1,1	1,4	1,2	1,4	1,5	1,7	1,5	1,8	2,1	1,9	1,8	1,9	2	2
	увоз	2,4	2,2	1,2	0,9	0,9	1,2	1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6
Африка	извоз	10,3	9,2	5,4	7	8,4	4,4	3,5	3,2	4	4,1	4,9	4,2	4,5	4,3
	увоз	6,5	5,6	7,8	6,7	7	6,3	5,4	4,9	4,9	4,7	6,4	5,9	4,8	5

Извор: EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg, pp. 36-38

Она што се изменило во трговските односи на Унијата по 2005 година, е сè подоминантното учество на Кина на увозната страна на ЕУ. Во периодот од 2005-2010 година, увозот на ЕУ од Кина бил зголемен за 56,07%, со што Кина го презела приматот на најдоминантен увозен партнер на Унијата. Исто така, вредноста на увозот на Русија пораснал, со што од 2004 година Русија прераснала во трет увозен партнер на Унијата, главно поради високите цени на енергенсите (табела бр. 7).

1.3. Учество на ЕУ во меѓународната трговија со услуги

Трговијата со услуги има сè поголемо значење во модерните економии, затоа што значително придонесува за растот на една економија, отворање на нови работни места и во исто време претставува поддршка на економијата и на домашната индустрија преку финансиите, логистиката, комуникациите и сл. Секторот на услугите создал три четвртини од БДП на ЕУ во 2009 година, т.е. 74% од вредноста на БДП²⁷. Исто така, три четвртини од работните места во ЕУ ги креирал секторот на услуги, т.е. 70% од вработеноста во ЕУ-27 во 2009 година²⁸. Во набљудуваниот период од 2000 до 2010 година, услугите растеле континуирано и без поголеми падови.

Според податоците во табела бр. 8, во периодот од 2000 до 2010 година, ЕУ имала најголемо учество во светската трговија со услуги. Потоа следуваат САД како втор по големина светски трговец на услуги, чие учество постепено од година во година се намалувало. Кина успеала со континуирано растечки стапки во 2009 да стане трет по големина учесник во светската трговија со комерцијални услуги. Канада и Русија покажале стабилни стапки на раст во набљудуваниот временски период.

²⁷ El-Agraa, M.A., (2011): *The European Union, Economics and Policies*, Ninth edition, Cambridge University Press, UK, p. 107

²⁸ European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/services/>

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 8: Учество во вкупната светска трговија со услуги (во проценти)

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕУ	23,8%	25,8%	26,5%	25,9%	25,7%	26,0%	26,0%	24,7%	23,7%
САД	21,2%	20,2%	19,3%	19,0%	19,3%	18,1%	17,3%	16,7%	16,0%
Јапонија	6,2%	6,8%	7,1%	6,7%	6,3%	5,8%	5,8%	5,6%	5,4%
Кина	2,8%	3,7%	4,1%	4,4%	4,8%	5,2%	5,6%	5,9%	6,7%
Канада	3,9%	3,4%	3,3%	3,3%	3,3%	3,0%	2,8%	2,8%	2,9%
Русија	1,6%	1,6%	1,7%	1,8%	1,9%	2,0%	2,3%	2,4%	2,1%

Извор: EUROSTAT,(2009): *European Union international trade in services Analytical aspects*, European Commission, Luxemburg, p.13 and EUROSTAT, (2011), *Statistics in focus*, European Commission, Luxemburg, p. 2

Во трговијата со услуги, за разлика од трговијата со стоки, ЕУ остварува суфицит во размената. Трговскиот суфицит, под влијание на светската криза, бележел намалување во текот на 2008 и 2009 година. Веќе во 2010 година, се забележува негово зголемување, со што во 2011 година, трговскиот суфицит во трговијата со услуги бил за 53,65% повисок во однос на 2006 година (табела бр. 9).

Табела бр. 9: Трговија на услуги на ЕУ со остатокот од светот, трговско салдо по одделни категории (во милиони евра)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Вкупно	70,996	87,024	71,259	67,222	85,424	109,089
Транспортни услуги	14,762	20,891	23,723	19,678	19,94	21,754
Услуги поврзани со патување	-16,163	-19,404	-19,409	-17,386	-13,95	-4,562
Комуникациски услуги	-963	-817	-56	-2	1,253	2,159
Услуги во областа на градежништвото	6,798	8,367	9,578	8,036	8,396	9,198
Осигурителни услуги	3,433	6,484	4,48	5,182	3,997	2,677
Финансиски услуги	25,005	33,464	31,749	26,405	27,411	25,873
Компјутерски и информациски услуги	12,214	14,833	17,678	18,734	22,926	26,336
Авторски права и лиценци	-7,054	-7,336	-14,516	-12,541	-11,483	-8,494
Други бизнис - услуги	35,426	36,549	30,599	32,6	40,011	45,924
Културни и рекреациски услуги	-2,5	-1,217	-1,095	-525	16	1,147
Останати услуги, владини услуги и др.	1,495	1,203	334	276	-84	1,101

Извор: EUROSTAT, online data code: bop_its_det

Значително учество во креирање на трговскиот суфицит од речиси 50% имаат финансиските, компјутерските и информациските услуги. Исто толку висок процент во креирањето на трговскиот суфицит има и тргувањето со други бизнис - услуги што подразбира: професионална и техничка помош, правно советување, сметководствени услуги, услуги поврзани со трговија на мало и големо, услуги поврзани со лизинг и сл. Единствено трговијата во областа на услугите поврзани со патување и авторски права и лиценци, ЕУ остварила негативно трговско салдо речиси во целокупиот набљудуван период (табела бр. 9).

Според регионалната структура во трговијата со услуги (табела бр. 10), САД и земјите од ЕФТА биле доминантни трговски партнери на ЕУ. Во трговијата со услуги со сите позначајни трговски партнери Унијата остварила позитивно салдо во размената. Исклучок е периодот од 2009-2010 година, кога Унијата остварила трговски дефицит во размената со САД. Значителен е порастот на вредноста на извозот на Унијата кон Кина, како и зголемувањето на трговското салдо во полза на Унијата во периодот 2006-2011 година. Така, во 2006 година трговското салдо на Унијата во размената на услуги со Кина изнесувало 2003 милиони евра, додека во 2011 година истото се зголемило на 7334 милиони евра.

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 10: Регионална структура на трговијата со услуги (во милиони евра)

	САД	Русија	Јапонија	Индија	Хонг Конг	ЕФТА	Кина	Канада	Бразил
2006	Извоз	14841	19258	7475	7146	71538	14508	10593	5602
	Увоз	10708	13611	5848	6271	49759	12506	8535	4712
	Нето	4133	5647	1627	874	21779	2003	2059	890
2007	Извоз	18750	20092	8693	8882	82356	16757	12066	6897
	Увоз	11675	14097	7236	7700	60093	14155	9821	4904
	Нето	7074	5996	1457	1182	22263	2602	2245	1992
2008	Извоз	21639	19664	8938	9179	87249	20414	11889	10215
	Увоз	14037	16302	8129	8073	63556	15312	9425	6390
	Нето	7602	3362	809	1106	23693	5102	2465	3825
2009	Извоз	18679	17817	9137	7369	83022	19236	11109	9439
	Увоз	11365	12982	7390	6642	59690	13746	8196	6284
	Нето	7315	4835	1747	727	23332	5490	2913	3155
2010	Извоз	23209	19564	10862	8850	89898	22436	13228	9811
	Увоз	14096	14924	8692	7440	63293	16445	9357	5702
	Нето	9113	4640	2170	1410	26605	5991	3871	4110
2011	Извоз	25433	20386	10895	9556	:	24602	14053	11006
	Увоз	13636	15291	9740	7951	:	17268	9335	6450
	Нето	11797	5096	1155	1605	:	7334	4718	4556

Извор: EUROSTAT, online data code: bop_its_det

ЕУ го либерализирала пазарот на услуги преку две специфични мерки-Општата спогодба за услуги и Акцискиот план за финансиски услуги. Сепак, бариерите за тргување на нефинансиските услуги се високи: националните регулативи се многу различни и комплексни со високо ниво на дискреција од страна на земјите - членки. Во секторите како: сметководство, трговија на мало, трговија на големо и компјутерски услуги, бариерите се сè уште високи. Доколку се отстранат овие трговски бариери, трговијата со комерцијални услуги би можела да порасне за 30-60%, приливот на инвестиции би се зголемил за 20-35%, а потрошувачката на ЕУ за 0,6% и вработеноста за 600.000 луѓе.²⁹

1.4. Учество на ЕУ во меѓународно движење на капиталот

Покрај меѓународната трговија со стоки и услуги, исклучително важен сегмент во меѓународните трговски односи претставува и меѓународното движење на капиталот. Со текот на времето, обемот на тргување со капитал е сè поизразен, и тоа пред сè, кај високоиндустријализираните земји, кои преку оваа форма на инвестирање обезбедуваат доминантна улога во меѓународното окружување. Во исто време, прогресивното напуштање на бариерите на приватните капитални текови го овозможува динамизирањето на меѓународната трговија на капитал.

Меѓународното движење на капитал се одвива во две форми, и тоа:

1. Меѓународно движење на паричниот капитал, што може да биде во форма на портфолио - вложувања и во вид на странски директни инвестиции (СДИ) и
2. Меѓународен трансфер на технологија и знаење (know-how)³⁰

Во анализата на меѓународното движење на паричен капитал, во кое ЕУ е активен учесник, главен акцент ќе ставиме на меѓународното движење на капитал во форма на странски директни инвестиции.

Во периодот по Втората светска војна, карактеристичен бил големиот извоз на капитал од јавни извори во вид на помош, меѓународни кредити и заеми од

²⁹ Copenhagen Economics, (2005): "Economic assessment of the barriers to an internal market for services" *Copenhagen Economics*, p. 13, www.copenhageneconomics.com/publications/trade4.pdf

³⁰ Кикеркова, И., (2003): *Меѓународна економија*, Економски факултет, Скопје, стр. 147

меѓународните финансиски организации. Сè до крајот на 1950-тите години, САД имале доминантно влијание во извозот на капитал, како во развиените земји, така и во земјите во развој. Во 1960-тите години се зголемило значењето на Западна Европа и Јапонија како извозници на капитал. Во текот на 1970-тите години дошло до нагло ширење на меѓународниот финансиски пазар, со што доминантно влијание имало формирањето на европскиот пазар. Во тој период, сè уште постоеле бариери на пазарот на капитал, поради тоа што поголем дел од земјите се плашеле дека слободното движење на капитал ќе ги дестабилизира тековите во домашната економија, т.е. дека одливот на капитал ќе ја депресира валутата со што ќе се зголеми стапката на инфлација во земјата, а тоа повратно ќе значи зголемени каматни стапки.³¹

Иако во Договорот од Рим од 1957 година било нагласено значењето на мобилноста на капиталот во рамките на тогашната ЕЕЗ, сепак почетоците на слободното движење на капиталот биле во текот на 1980-тите. Со реформите што произлегле од донесувањето на Единствениот европски акт во 1986 година, со цел комплетирање на Единствениот пазар, се поттикнала мобилноста на капиталот. Во исто време, првата фаза од креирањето на ЕМУ што требало да се реализира до 1 јули 1990 година, предвидувала целосна либерализација на капиталните трансакции.³²

Така, во текот на 1990-тите години и почетокот на 21. век, дошло до значително зголемување на мобилноста на капиталот, а воедно и на приливот на капитал во земјите во развој во вид на директни инвестиции. Во првата половина на 1980-тите, во земјите во развој биле инвестирани околу 400-500 милијарди евра, додека во периодот од 1995-2000 година овој износ бил четири пати зголемен. Сепак, процентуалното учество на СДИ во земјите во развој во однос на вкупниот обем на СДИ во светот покажал опаѓачка динамика. Во 1980 година, од вкупните директни инвестиции во светот, во земјите во развој биле инвестирани 42,64%,

³¹ Тодоров, Т., Стојкоска, А., (2008): *Меѓународни финансии*, Европски универзитет, Скопје, стр. 392-394

³² El-Alraa, Ami M.,(2011): *The European Union: Economics and Policies*, 9 edition, Cambridge University Press, UK, pp. 119-121

додека во 2000 година учеството на СДИ во овие земји се намалило на 23,18% (табела бр. 11).

Доколку го набљудуваме истиот период, ќе забележиме дека, развиените земји со текот на времето имале растечки тренд на прилив на СДИ. Во 1980 година, приливот на СДИ од светот во развиените земји изнесувал 57,35%, додека во 2000 година тој процент бил зголемен на 75,96% (табела бр. 11).

Ваквиот растечки тренд на вредноста на СДИ е резултат на технолошко напредните производства што се алоцирани во развиените земји. Наспроти тоа, иако обемот на СДИ што се вложуваат во земјите во развој се во поголема мера застапени, сепак, заради пристапот до поевтини ресурси, вредноста на инвестициите во трудоинтензивните производства има далеку помала вредност.

Важна причина за сè поинтензивното движење на капиталот во меѓународната размена се и системите на девизните курсеви. Земјата што го фиксира својот девизен курс дозволува меѓународно движење на капиталот и се откажува од контролата над домашната монетарна политика. Оваа жртва ја покажува неможноста за тоа земјата да има повеќе од две цели од следната листа:

1. фиксен девизен курс;
2. монетарна политика ориентирана кон домашни цели;
3. слобода на меѓународно движење на капитал.³³

³³ Тодоров, Т., Стојкоска, А., (2008): *Меѓународни финансии*, Европски универзитет, Скопје, стр. 158

Табела бр. 11: Обем на странски директни инвестиции (во милиони евра)

Год.	Свет	Економии во развој	Транзициони економии	Развиени економии	Помалку развиени економии	Развиени економии со висок доход	Земји во развој со среден доход	Земји во развој со низок доход	Длабоко задолжени земји	Економии во раст
1980	943585	401380	0	542204	8415	292929	83722	24729	10039	59874
1985	1333285	504780	0	828505	10881	364217	106647	33916	13478	103601
1990	2809754	698384	2230	2109140	14919	473770	171852	52763	17976	202551
1995	4580230	1144405	15481	3420343	25473	682347	351810	110248	25395	383734
2000	10051610	2337665	82136	7631809	50540	1441898	705249	190519	48081	810443
2005	15578261	3646348	371818	11560095	94877	2200444	1125676	320228	89101	1351095
2006	18675029	4496336	536363	13642330	111477	2772918	1313277	410141	107396	1574625
2007	24096377	5995757	915818	17184802	130982	3820070	1626176	549511	130333	1945002
2008	20647782	5739751	576120	14331910	151773	3437090	1696483	606178	172535	1927113
2009	24233172	6831157	845976	16556039	172532	3945348	2127412	758397	196014	2189771
2010	25839814	8034124	928573	16877118	204781	4671775	2476820	885528	223410	2642898

Извор: UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89>

Земјите од Европската монетарна унија, со доверување на националната монетарната политика на Европската централна банка, ја отфрлиле втората цел и ја ориентирале својата монетарна политика кон меѓународни монетарни цели при слободно меѓународно движење на капиталот (слобода на прекугранични плаќања).

Главната карактеристика на движењата на СДИ од 1995 до 2007 година била континуираниот пораст на приливот и одливот во и од Унијата. Притоа, ЕУ била нето-извозник на капитал. Извозот на директни инвестиции во 2008 година на ЕУ-27 изнесувал 354 милијарди евра, додека рекордна вредност извозот на инвестиции достигнува во 2007 година (484 милијарди евра). Извозот на капитал на ЕУ во периодот од 2001-2008 година бил насочен главно кон десет земји, и тоа: САД, Канада, Швајцарија, по што следуваат Русија, Бразил, Кина, Јапонија, Турција и Норвешка. Бразил и Кина од година во година го зголемувале своето учество (табела бр. 12)

Извозот во рамките на ЕУ-15 бил стабилен во целокупниот период и се движел помеѓу 55% и 60% од вкупниот извоз на директни инвестиции. Што се однесува на новите 12 земји - членки, тие го зголемиле извозот на директни инвестиции во рамките на ЕУ-15, со што учеството пораснало од 10% во 2001 година на 38% во 2007 година (табела бр. 12). Традиционално најголемите инвеститори кои инвестирале надвор од Унијата биле Германија, Холандија и Шведска.

Увозот на СДИ во ЕУ во 2008 година изнесувал 173 милијарди евра, што претставува ниска вредност споредено со 2007 година кога приливот на инвестиции изнесувал 360 милијарди евра. Најголеми увозници на директни инвестиции биле: Франција, Велика Британија и Луксембург. Директните инвестиции што доаѓале од земјите надвор од Унијата креирале 29% од вкупната вредност на СДИ, од кои 17% потекнувале од САД и Швајцарија³⁴.

Според податоците на ЕУРОСТАТ, услужниот сектор бил најатрактивен за нови СДИ. Дури 75% од вкупните СДИ во ЕУ биле вложени во услужниот сектор во периодот од 1995-2007 година. Притоа, секторот за финансиска интермедијација

³⁴ Eurostat, (2009): *EU Foreign Direct Investment (FDI) statistics for 2002-2007*, European Commission, Luxembourg, p. 2

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

зафаќал 42% од вкупните инвестиции, недвижностите и бизнис - активностите учествувале со околу една четвртина од вкупните инвестиции, а индустријата со 16% од вкупниот обем на инвестиции. Земјите што традиционално имале поголем прилив од одлив на инвестиции биле: Унгарија, Полска и Шпанија.³⁵

Табела бр. 12: Прилив и одлив на СДИ (во милијарди евра)

	Прилив во еврозоната	Одлив од еврозоната	Интра еврозоната	Прилив во ЕУ 12/15	Одлив од ЕУ 12/15	Интра ЕУ 12/15	Прилив во ЕУ 27	Одлив од ЕУ27	Интра ЕУ 27
1987				13	31	12			
1993				21	24	37			
1995				42	62	46			
1996				37	69	49			
1997	49	93	40	50	110	75			
1998	91	173	75	96	219	136			
1999	206	331	119	126	327	356			
2000	440	455	318	188	437	764			
2001	223	333	221	144	322	382	146	305	405
2002	195	173	229	125	140	337	126	132	362
2003	137	146	194	122	138	221	125	134	235
2004	89	170	83	61	160	151	58	142	186
2005	152	358	241	141	277	409	129	239	461
2006	257	418	265	195	349	453	201	317	509
2007	408	481	359	346	508	524	360	484	592
2008	137	327	255				173	354	321
2009							216	281	

Извор: EUROSTAT: European Union, *Direct Investment Yearbooks (1984-1993);(2001-2006)* and *Statistics in focus (2007/2008/2009)*, European Commission, Luxemburg p. 40

³⁵ EUROSTAT, (2008): *Statistics in focus*, European Commission, Luxemburg, p. 2

Што се однесува до новите 12 членки, приливот на СДИ се зголемил за трипати во периодот од 2000-2007 година, поточно од 24 милијарди евра во 2001 година, на 70 милијарди евра во 2007 година. Приливот на СДИ во овие земји не бил резултат на инвестициите од останатите 15 земји - членки на ЕУ, туку од земји надвор од Унијата. Притоа, сите 12 земји биле нето-увозници на директни инвестиции.

Табела бр. 13: Прилив и одлив на СДИ во ЕУ (% од БДП)

	1990	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
прилив	1,4%	1,0%	1,3%	1,6%	5,8%	10,0%	4,4%	3,2%	2,4%	1,6%	3,6%	3,9%	5,0%	2,9%	2,3%	1,9%
одлив	1,9%	1,3%	1,9%	2,7%	8,5%	11,7%	5,4%	3,0%	2,7%	2,9%	4,4%	4,7%	7,4%	5,3%	2,4%	2,7%

Извор: EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsier130>

Во рамките на Унијата сè уште се присутни бариерите за мобилност на капиталот. Сепак, бариерите за интрамобилност на капиталот не се подеднакви во сите земји на ЕУ, т.е. во некои земји се дури помали отколку во САД, а највисоки се во Грција, Португалија и Франција.³⁶ Дополнително, светската финансиска криза имала негативно влијание врз меѓународните капитални текови и врз странските директни инвестиции. Мерено според обемот на СДИ како процент од БДП извозот на СДИ од ЕУ почнал да се намалува од 2008 година, со што во 2009 година имал значително ниска вредност од 2,4% од БДП (табела бр. 13). Рекордна вредност овој показател имал во 2007 година, со извоз на капитал со 7,4% од вредноста на БДП. Главната причина за падот било намалувањето на финансиската способност на транснационалните компании за инвестирање дома и во странство.

Позитивното салдо кое го остварува Унијата во трговијата со капитал, не е резултат само на меѓународното движење на паричен капитал. Унијата остварува големи придобивки од тргувањето со технологија и знаење, што во продолжение ќе биде подетално објаснето.

³⁶ Dyker, D.A., (1999): *The European Economy*, Second edition, Longman, New York, p. 117

1.4.1. Меѓународен трансфер на технологија и знаење

Втората форма на движење на капиталот е меѓународниот трансфер на технологија и знаење. Притоа, важно е да напоменеме дека постои разлика помеѓу поимите „технологија“ и „трансфер на технологија“. Според широкоприфатената дефиниција на УНКТАД, технологијата се дефинира како систематизирано знаење за производство на одреден производ за примена на соодветен производен процес или креирање на услуга. Освен тоа, технологијата не само што ги вклучува производствените процеси за производство и подобрување на производството, како и дистрибуцијата на производите, туку ги опфаќа и претприемачките вештини и професионалното знаење (know how).³⁷ Вака дефинираната технологија во поширока смисла, му дава силна конкурентска предност на пазарот на оној што ја поседува.

Трансферот на технологија пак, значи процес преку кој технологијата е пренесена на друг корисник. Притоа, трансферот на технологија може, но не мора да биде поткрепен со легално обврзувачки договор.³⁸ Според УНКТАД постојат неколку видови трансфер на технологија и тоа:

- Продажба и лиценцирање на секаков вид на интелектуална сопственост, освен трговски марки за стоки и услуги;
- Обезбедување на знаење (know-how) и техничка експертиза во форма на студии за одржливост, планови, дијаграми, модели, упатства, формули, инженеринг-дизајни, спецификации и опрема за обука, услуги во областа на техничко советување и обука на вработени;
- Обезбедување на технолошки знаења потребни за инсталацијата, работење и функционирање на опрема;
- Обезбедување на технолошки знаења неопходни за инсталација и употреба на машини и опрема што биле стекнати со купување, закуп или на друг начин;

³⁷ UNCTAD, (2001): “Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology, as at the close of the sixth session of Conference on 5 June 1985”, *Transfer of technology*, United Nations, Geneva, p. 6

³⁸ Blakeney, M., (1989): *Legal Aspects of Technology Transfer to Developing Countries*, ESC Publishing, Oxford, p. 136

- Склучување на договори за индустриска и техничка соработка.³⁹

Оваа категоризација ги исклучува формите на трансфер на некомерцијална технологија, како што е соработката помеѓу развиените и земјите во развој, што опфаќаат соработка во инфраструктура, земјоделство, истражување, образование, вработување и сл.

Ваквата дефиниција е општоприфатена, но регулативата за трансфер на технологија е различна од земја во земја. Така на пример, според член 101 од Договорот за функционирање на Европската унија, договорите за лиценца кои ја ограничуваат конкуренцијата во рамките на Унијата не се дозволени.⁴⁰

Очигледно е дека трансферот на технологија е многу тешко да се квантифицира поради облиците во кои тој се среќава. Сепак, за следење на трансферот на технологија и знаење се користат неколку индикатори во рамките на ЕУ и тоа:

- број на поднесени апликации за регистрирање на патент до Европската канцеларија за патенти (European Patent Office- EPO), што претставува официјална институција за разгледување на барањата и издавање на патенти за иновации на ниво на Европската унија;
- број на патенти во домашна и странска сопственост регистрирани во рамките на Европската канцеларија за патенти;
- мобилност на работната сила во секторот на наука и технологија.⁴¹

³⁹ UNCTAD, (1996). *International Investment Instruments: A Compendium*, Geneva, United Nations, p. 183

⁴⁰ *Treaty of the functioning of the European Union*, article 101, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>

⁴¹ UNCTAD, (2001): "Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology, as at the close of the sixth session of Conference on 5 June 1985", *Transfer of technology*, Geneva, United Nations, p. 7

Табела бр. 14: Број на регистрирани патенти на годишно ниво

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕУ-27	51393	51375	52720	55133	56620	57424	57103	55530	55167	54414
Евروزона	42365	42384	43503	45786	47023	47558	47095	45726	45294	44539
САД	31493	32856	33499	35007	36155	33204	30342	29125	26782	24641
Кина	418	575	829	985	1643	1826	2304	2623	2950	3325
Јапонија	20379	20850	21835	22898	21645	21328	20716	18777	17822	16653
Јужна Кореја	1638	2344	3334	4457	5115	5102	4507	3876	3463	2917
Вкупно во светот	114492	117526	122428	129640	133355	131082	127603	122284	118593	114430

Извор: EUROSTAT,

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=pat_ep_ntot&lang=en

ЕУ има најголем број на патенти регистрирани на годишно ниво и тоа речиси половина од вкупниот број на регистрирани патенти во светот. Потоа следуваат САД и Јапонија, кои од година во година бележат намалување на бројот на регистрирани патенти. Така на пример, релативното учество на САД во вкупниот број на регистрирани патенти опаднал од 28% во 2001 г. на 21% во 2010 година. Јапонија исто така, покажала тренд на намалување и тоа од 18% во 2001 на 14% во 2010 година. Јужна Кореја покажала значителен пораст на регистрирани патенти во периодот од 2001-2006 година, по што во наредните години следувало намалување на иновативната активност (табела бр. 14).

*Табела бр. 15: Број на регистрирани патенти во високотехнолошки
производства на годишно ниво*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕУ-27	11913	12188	11536	10618	10792	10405	10218	10133	9681	4765
Евروزона	9043	9615	9172	8381	8514	8159	7943	7825	7515	3891
САД	12209	11752	11601	11568	11178	10725	9533	8627	7970	2505
Кина	107	154	256	370	472	840	978	1189	1231	389
Јапонија	7666	7038	7519	7734	7635	6707	6432	5846	5452	2712
Јужна Кореја	547	736	1106	1675	2104	2189	2323	1958	1634	1247
Вкупно во светот	34924	34401	34507	34535	35080	33967	32425	30768	28877	13203

Извор: EUROSTAT,

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=pat_ep_ntec&lang=en

Доколку се анализира бројот на регистрирани патенти во високотехнолошките производства, може да се види дека трендот е негативен на светско ниво, како и по одделни региони/земји. САД имале речиси трикратно намалување на иновативната активност во оваа исклучетелно важна област во 2009 година во споредба со 2008 година, додека намалувањето кај Унијата било двократно. Најмал пад во бројот на регистрирани патенти во високата технологија бил забележан кај Јужна Кореја. Освен тоа, учеството на регистрирани патенти во високотехнолошки производства во однос на вкупниот број на регистрирани патенти во Унијата постепено се намалил, т.е. опаднал од 23% во 2000 година на 9% во 2009 година (табела бр. 15).

Табелата бр. 16 прикажува колкав обем на инвенции биле реализирани во странски афилијации, преку податоците на Европската канцеларија за патенти. Инвенциите во странските афилијации ѝ припаѓаат на матичната компанија (компанија – мајка) и таа ги исползува нејзините користи. Сопственоста индиректно влијае врз подобрувањето на продуктивноста и конкурентноста на матичната економија.

Табела бр. 16: Национална статистика на ЕПО на сопственичките права врз патенти од инвенции реализирани во странски афилијации

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕУ-27	4.310	4.376	4.985	5.067	5.582	5.902	5.546	5.554	5.223	1.898
Евროзона	4.399	4.481	5.382	5.356	5.693	6.017	5.823	5.887	5.660	2.389
САД	6.166	5.964	5.916	6.383	6.598	6.735	6.334	5.903	5.386	2.086
Јапонија	855	851	974	1.092	1.039	1.126	1.066	1.086	939	545

Извор: EUROSTAT, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=pat_ep_ndom&lang=en

- Европската канцеларија за патенти (European Patent Office - EPO)

САД поседуваат најголем број инвенции реализирани во странски афилијации, по што следува Унијата. Сепак, бројките покажуваат опаѓачки тенденции во текот на 2008 и 2009 година како за Унијата, така и за САД и Јапонија (табела бр.17). Особено е значајна 2009 година, која бележи намалување за над 50% во однос на 2007 година за сите набљудувани економии.

Табела бр. 17 Национална статистика на ЕПО на сопственичките права врз патенти од инвенции реализирани во домашни афилијации

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕУ-27	6.838	6.742	6.719	6.984	7.564	7.937	7.740	7.674	6.724
Евروزона	5.582	5.724	5.668	5.952	6.301	6.752	6.647	6.688	6.013
САД	4.519	4.714	5.261	5.401	5.482	5.814	5.591	5.069	4.622
Јапонија	845	733	830	851	879	905	768	787	642

Извор: EUROSTAT, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=pat_ep_nfgn&lang=en

- Европската канцеларија за патенти (European Patent Office - EPO)

Едновремено, обемот на инвенции реализирани во домашни афилијации што ѝ припаѓаат на странска компанија бил највисок во Унијата. Генерално, во периодот од 2000-2008 година, Унијата имала најголем број инвенции реализирани во домашни афилијации. Тоа подразбира дека овие инвенции ѝ припаѓаат на матичката компанија и Унијата нема право на нивно искористување. Тоа ја доведува Унијата во неповолна позиција, поради загубените предности и можности од поседување на инвенциите во полза на зголемување на економскиот раст.

Што се однесува до мобилноста на работната сила, на работни места од областа на науката и технологијата во рамките на Унијата, мобилноста е различна за одделни земји (табела бр. 18).

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 18: Мобилност на работна сила на возраст од 25-64 години во областа на науката и технологијата

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Белгија	107	111	114	108	90	92	105	109	130	130
Чешка	46	26	90	71	61	67	58	66	78	76
Данска	107	111	128	118	113	106	122	141	164	170
Германија	820	862	928	866	738	730	729	824	852	916
Естонија	22	21	:	17	:	14	17	17	18	15
Ирска	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Грција	45	39	:	50	43	59	40	46	44	46
Шпанија	:	:	:	:	405	447	:	685	710	587
Франција	537	562	667	675	:	:	:	651	654	750
Италија	225	269	317	323	282	320	344	375	401	454
Кипар	6	8	7	7	10	8	8	9	13	13
Латвија	:	:	:	20	22	17	18	23	27	28
Литванија	:	:	28	33	27	27	31	30	35	39
Луксембург	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4
Унгарија	44	38	39	37	45	50	43	46	48	62
Малта	:	2	2	2	2	:	2	2	3	3
Холандија	230	:	:	:	:	:	:	231	289	335
Австрија	:	:	:	64	57	91	:	84	84	91
Полска	:	:	188	160	187	180	190	231	303	:
Португалија	46	50	41	48	48	50	46	49	57	67
Романија	:	:	:	:	39	133	74	75	70	70
Словенија	:	17	12	13	16	20	22	11	24	:
Словачка	:	:	14	11	26	25	31	26	29	24
Финска	96	98	114	104	88	92	91	92	100	97
Шведска	38	:	:	:	51	50	:	:	:	:
В. Британија	842	887	1.011	953	887	941	958	939	969	1.086
Исланд	6	5	7	7	:	:	6	7	7	10

Извор: EUROSTAT, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

Според податоците во табела бр. 18, најголема мобилност на работници во областа на науката и технологијата имало во Велика Британија, Германија и Франција. Високата мобилност на овој висококвалитетен кадар подразбира дека

овие три земји преку мобилност на работната сила во останатите земји од Унијата вршеле трансфер на знаења и вештини (know-how). Ваквата констатација е очигледна со оглед на тоа што овие земји имаат највисоко ниво на технологија и знаење во споредба со останатите земји од Унијата.

1.5. Мобилност на работната сила во ЕУ

Ниското ниво на мобилност на работна сила во областа на науката и технологијата е само доказ на и онака ниската мобилност на работната сила во рамките на ЕУ. Иако се прават напори во насока на негово либерализирање, сепак, пазарот на работна сила сè уште се карактеризира со ниска географска мобилност на работната сила.

Исто така, мобилноста на работната сила во рамките на ЕУ, претставувала цел од Договорот од Рим од 1957 година. Позначително намалување на бариерите на пазарот на труд било постигнато во 1968 г. со креирањето на Царинската унија, но мобилноста на работната сила сепак останала ниска.

Жителите на ЕУ имаат двојно помала мобилност од жителите на САД. Според ЕУРОБАРОМЕТАР, 38% од населението во ЕУ менува место на живеење во текот на една декада и голем дел од нив се преселуваат во рамките на истиот град или село, додека 36% се селат во друг град, меѓутоа во истиот регион. Само 4,4% се селат надвор од границите на државата во друга држава. Пресметано е дека годишната миграција помеѓу земјите-членки изнесува околу 0,75% од вкупното население. Во САД овие бројки се за шест пати поголеми. Според ОЕЦД, стапките на мобилност во ЕУ се помеѓу два до пет пати помали во Франција, Германија и Италија (помеѓу 0,6 и 1%), споредено со САД каде изнесува околу 3%.⁴²

Стапката на вработеност пак, е пониска во ЕУ во однос на САД уште од доцните 1970-ти, па сè до првата декада на 21. век. Стапката на вработеност во Европа изнесува 69% во просек, за оние на возраст од 20-64 години, што е значително пониска отколку во другите делови на светот. Само 63% од жените се

⁴² Layard, R., Nickell, S., (1999): "Labour Market Institutions and Economic Performance", Chapter 46 in *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, Part C, Elsevier, USA, pp. 3029-3084.

во работен однос во споредба со 76% од мажите. Исто така, 46% од постарите работници (55-64 години) се вработени, во споредба со над 62% во САД и Јапонија.⁴³ Притоа, стапката на невработеност во ЕУ е многу подолготрајна во земји како: Шпанија, Франција, Италија или Белгија. Заштитата на вработените, исто така е поголема во Европа отколку во САД, што подразбира дека бенефициите за невработеност, нивото и времетраењето на невработеноста се поголеми во ЕУ и на тој начин се обесхрабрува барањето на работни места. Во просек, Европејците работат 10% помалку часови од нивните американски или јапонски колеги.⁴⁴

Генерално, ниската мобилност е резултат на два вида бариери и тоа:

- човечки бариери, како што се несоодветни институции за пазарот на труд, проблеми со преносот на пензиите и социјалните бенефиции и недостаток на препознавањето на квалификациите и искуството.
- природни бариери, кои вклучуваат разни видови социјални, културни и јазични бариери, како и возраста на работната сила.⁴⁵

⁴³ European Commission, (2010): „EUROPE 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth”, European Commission, Brussels, p. 7.

⁴⁴ Wasmer, E., (2002). *Interpreting Europe and US labor markets differences : the specificity of human capital investments*, Université du Québec, Canada. p. 2.

⁴⁵ Wasmer, E., (2002). *Interpreting Europe and US labor markets differences : the specificity of human capital investments*, Université du Québec, Canada. p. 2.

ГЛАВА 2. КАРАКТЕРИСТИКИ НА ЗАЕДНИЧКАТА НАДВОРЕШНОТРГОВСКА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА

ЕУ е водечка трговска сила и има силно влијание врз условите и развојот на трговијата на останатите земји во светот. Во регулирање на тековите на надворешнотрговската размена, ЕУ ги применува правилата на Заедничката трговска политика, формирана со Договорот за Европска економска заедница (ДЕЕЗ) во 1958 година, заедно со политиката на конкурентност, социјалната и транспортната политика. Опфатот на Заедничката трговска политика се менувал неколку пати, за да се приспособи на промените во меѓународните економски и во трговските односи.

Во оваа глава ќе го разгледаме процесот на европската економска интеграција во три етапи - од формирањето на Царинската унија во 1968 година, преку Единствениот пазар зацртан во Единствениот европски акт и конечно, формирањето на монетарна унија. Потоа, ќе биде разгледано функционирањето на Заедничката надворешнотрговска политика и нејзините промени со текот на времето.

2.1. Почетоците на Европската економска интеграција

Европската економска интеграција започнала уште во текот на 1948 година, со формирањето на БЕНЕЛУКС од страна на Холандија, Белгија и Луксембург. БЕНЕЛУКС претставувала царинска унија за индустриски стоки. Две години подоцна, со Договорот од Париз во 1951 година, првичните шест земји - членки (БЕНЕЛУКС, Франција, Германија и Италија) ја формирале Европска заедница за јаглен и челик (ЕЗЈЧ). Европска заедница за јаглен и челик претставувала успех, не затоа што ги решила проблемите на секторот за јаглен и челик, туку затоа што ја поттикнала економска соработка помеѓу овие земји.

Целта на формирањето била да обезбеди слободно движење на јаглен и челик и слободен пристап до производствените извори, суровини и нивни деривативи. Притоа, помеѓу шесте земји биле отстранети царините и количинските

ограничувања, со што се воспоставил заедничкиот пазар за јаглен и челик и се вовел првиот заеднички договорен данок во Европа. Заедницата била создадена за однапред договорен период од 50 години, така што на 23 јули 2002 година таа престанала да постои.⁴⁶

Она што следувало по формирањето на Европска заедница за јаглен и челик, било формирањето на Економската економска заедница (ЕЕЗ) и Европската заедница за атомска енергија (ЕУРОАТОМ) со Договорот од Рим во 1957 година. Според членот 2 од Договорот за ЕЕЗ, задачата на ЕЕЗ била да се постигне *„...создавање на заеднички пазар и постепено приближување на економските политики на земјите - членки, постигнато преку хармонизираниот развој на економските активности, нивно постојано и усогласено развивање, зголемување на стабилноста, подигнување на животниот стандард и поголема поврзаност меѓу членките...“*⁴⁷ Институциите: Европска заедница за јаглен и челик, ЕЕЗ и ЕУРОАТОМ се обединиле како Европски заедници (ЕЗ) во 1965 година.

Сепак, во процесот на формирањето на ЕЕЗ, земјите се соочиле со многу предизвици, и тоа:

- Франција и Германија се плашеле дека индустрискиот сектор во земјите нема да може да се соочи со влијанието на слободната конкуренција. Компромисот бил постигнат на тој начин што некои сензитивни производи, вклучувајќи ги и земјоделските, биле изоставени од процесот на либерализација;
- Франција барала повисоко ниво на царинска заштита за земјите што не се членки на Унијата (повисоко ниво на Заедничка царинска стапка-ЦЕТ). Договорот бил постигнат на тој начин што ЦЕТ се пресметувала како асиметрична средина на царините на сите шест земји;
- Поврзаноста на поранешните колонии од Заедницата, освен во случајот на Луксембург, било исто така значајно прашање со оглед на тоа што земјите не сакале да се откажат од „специјалните“ односи што ги имале со нивните колонии. Франција не сакала да дозволи привилегиите

⁴⁶ Altamonte, C., Nava, M., (2005): *Economics and Policies of an Enlarged Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, p.2.

⁴⁷ *Treaty establishing European Economic Community*, (1957), Rome, Article 2, p.55.

обезбедени преку ЦЕТ да им бидат достапни и на нејзините колонии. Франција претпочитала овие земји да бидат третирано како земји што ѝ припаѓаат на Франција, кога станува збор за примената на царините и квотите во надворешнотрговските односи. Ова барање на Франција ѝ било одобрено;

- Атомската енергија бил значаен сектор за соработка. Сепак, постоел страв дека изворите на енергија на Заедницата можат да бидат исцрпени, и дека на овој сектор му се потребни големи инвестиции за понатамошен развој. Франција ја поддржала оваа иницијатива, затоа што сакала да го елиминира влијанието на САД врз Западна Европа. Во исто време, формирањето на Европска интеграција за атомска енергија значело дополнителна контрола врз нуклеарните истражувања и производство на енергија во Западна Германија како водечка сила во Европа.⁴⁸

Основањето на ЕЕЗ и создавањето заеднички пазар на јаглен и челик имале две цели. Првата цел била да се изменат условите за трговија и производство на целата територија на Заедницата. Втората била повеќе политичка, т.е. ЕЕЗ да придонесе кон создавање политичка унија како највисока форма на интеграција.⁴⁹

Економските аргументи во прилог на креирањето на заеднички пазар се однесувале на зголемување на конкуренцијата и ефикасноста на производството, зголемување на вработеноста, проширување на пазарите преку зголемена специјализација и економии од обем, зголемување на активностите поврзани со истражувањето и развојот, како и производство на поквалитетни производи.

За реализирање на целите на член 2 и член 3 од Договорот од Рим биле дефинирани сите активности што било потребно да се преземат. Главните задачи на заедничкиот пазар што требало да се постигнат биле:

1. Отстранување на царините, на квантитативните ограничувања и на другите мерки што имале еквивалентен ефект при увозот и извозот на стоки помеѓу државите-членки;

⁴⁸ Bladwin, R., and Wyplosz, C., (2006) *The Economics of European Integation*, McGraw-Hill, UK, pp.37-42.

⁴⁹ Bladwin, R., and Wyplosz, C., (2006) *The Economics of European Integation*, McGraw-Hill, UK, pp.37-42.

2. Утврдување на Заедничка царинска тарифа и Заедничка трговска политика кон трети земји;
3. Укинување на пречките за слободно движење на луѓето, стоките, услугите и капиталот помеѓу државите;
4. Прифаќање на Заедничка политика во областа на земјоделството, што подразбира не само отстранување на бариерите во трговијата со земјоделските производи меѓу земјите – членки, туку и одржување на единствени и „заштитени“ (од ниските производни цени на трети земји) цени на земјоделски производи во Заедницата, како и финансирање на земјоделската политика од буџетот на Заедницата;
5. Прифаќање на Заедничка политика во областа на транспортот;
6. Воспоставување на систем што ќе обезбеди конкуренцијата во рамките на заедничкиот пазар да не биде нарушена.⁵⁰

Овие активности требало да се спроведат според точно определена временска рамка од 12 години во три фази од по четири години, со можност за одредени отстапки (член 8, Договор од Рим).⁵¹

2.2. Од царинска унија до заеднички пазар - Европска економска заедница

Со ратификацијата на Договорот од Рим се формирала царинска унија помеѓу шесте земји - членки на ЕЗЗ, што претставувала прва фаза од остварувањето на заедничкиот пазар. Според член 13 и 14 се предвидувало дека, сите царински давачки и давачките со еквивалентен ефект за увоз прогресивно ќе бидат отстранети во текот на дванаесетгодишен транзициски период, од 1 јануари 1958 година до 31 декември 1969 година. Иако Договорот им давал на државите-членки опција за менување на висината на царинските давачки во зависност од производот, доколку секторот имал некакви потешкотии, намалувањето било извршено без никакви проблеми. Укинувањето на царините во два наврати било забрзано со две

⁵⁰ *Treaty establishing European Economic Community*, (1957), Rome, article 4, p. 15

⁵¹ *The Treaty of Rome*, (1957), Rome, article 8, p. 5,

http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf

одлуки на Советот и завршило на 1 јули 1968 година, 18 месеци пред воспоставениот рок. Државите кои пристапиле кон Заедницата во 1973 година: Велика Британија, Ирска и Данска, имале петгодишен транзициски период, во кој требало да ги елиминираат царинските давачки во внатрешната трговија во Заедницата, што исто така било спроведено без никакви проблеми.⁵²

Покрај елиминацијата на трговските рестрикции во интратрговската размена во транзициски период од четири години, Царинската унија вклучувала и усогласување на царинските правила за трговијата со државите што не се членки на Унијата. Напорите насочени во спроведување на овие правила на Заедницата се однесувале на неколку аспекти. Од една страна, Комисијата воспоставила заедничка царинска тарифа (ЗЦТ), а пак од друга страна, правилата на Заедницата биле приспособени во меѓународен контекст. Така, претходно договорените аранжмани со ГАТТ, морале да бидат пренесени во правото на Заедницата. Исто така, донесен бил и Царински кодекс на Заедницата, што ги групирал сите правила на Заедницата и што се стремел кон отстранување на ризикот од различното толкување на правилата во трговијата помеѓу државите-членки и трети држави. Заедничкото царинско законодавство заедно групирани со царинскиот кодекс е еден од атрибутите на Царинската унија.

Царинската унија се карактеризирала со постоење на единствена царинска стапка кон земјите што не биле членки на Унијата – ЦЕТ, што е една од предвидените цели во Римскиот договор. Увозот од трети земји при влез во Унијата требало да ги помине царинските формалности само еднаш, при првиот влез во Заедницата, а потоа било дозволено слободно да се движи во рамките на заедничката царинска област. Заедничката царина усвоена од европските институции во 1968 година е високо достигнување во процесот на либерализација на трговијата, затоа што е резултат на многу отстапки, спогодувања и преговарања на земјите, зависно од различните национални интереси за одредени производи.

Едновремено, воведувањето на заедничка царинска стапка значело намалување на царинските приходи за буџетот на одделни држави и губење на

⁵² Pelkmans, J., (2006): *European integration, methods and economic analysis*, third edition, Prentice Hall, UK, pp. 84-98.

независноста во водењето на надворешнотрговската политика. Ниту една од земјите не можела самостојно да ја утврдува висината на царинските стапки, т.е. сите промени во царинските стапки се одлучувале од Советот на ЕЗЗ со предлог до Комисијата прифатени едногласно.⁵³

Тоа подразбирало дека внатрешната трговија во рамките на ЕЕЗ се одвивала без царини и квантитативни ограничувања на увозот и на извозот. Сепак, останатите трговски ограничувања биле сè уште присутни. Иако според членот 10 од Договорот од Рим се предвидувало отстранување на останатите формалности што ја ограничуваат трговијата, земјите со цел да го заштитат домашното производство, не се откажувале од примената на нетрговски мерки.

Голем дел од ваквите трговски бариери биле невидливи, т.е. „скриени“ во регулативата, како што е заштитата на животната средина, заштитата на потрошувачите и слично. Таквите бариери имале многу поголемо рестриктивно влијание врз трговијата, затоа што целосно го ограничувале увозот, за разлика од царините што влијаат на цената на увозот.

И покрај присуството на нетрговски мерки во трговијата, економските резултати од слободното движење на стоките биле значителни до крајот на 1968 година. Од 1958 година до 1972 година трговијата меѓу шесте земји - членки и остатокот од светот се зголемила за три пати, додека интротрговијата се мултиплицирала за девет пати.⁵⁴

Воспоставувањето на царинска унија обезбедило поттик на развојот на машинската, хемиската, индустријата за производство на горива и транспортна опрема. Меѓутоа, таа го создала ефектот на пренасочување на трговијата во областа на земјоделското производство, ефект од кој и денес Унијата трпи одредени загуби.⁵⁵

Веќе споменавме дека на 8 април 1965 година бил потпишан документ со кој Високото тело на Европската заедница за јаглен и челик и Високото тело на Европската економска заедница се обединиле и ја формирале Европската Заедница

⁵³ European Commission, (2008): *Regulation 450/2008*, OJ L 145, Brussels, 04.06.2008, p. 4

⁵⁴ Baldwin, R. and Wyplosz, C., (2009): *The economics of European Integration*, McGraw-Hill Higher Education, London, UK, p. 16.

⁵⁵ Кикеркова, И., (2008): *Надворешна трговија*. Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Економски факултет, Скопје, стр. 128-139

(ЕЗ) со единствен извршен орган- Европската комисија. Договорот за формирање на Европската заедница стапил на сила на 1 јули 1967 година.⁵⁶

ЕЗ имала конструктивен придонес за наоѓање на решенија за многу светски проблеми. Притоа, поради позитивните ефекти од Царинската унија, некои земји побарале членство во ЕЗ, со што во 1973 година полноправни членки станале: Велика Британија, Ирска и Данска. Потоа, следувале уште две проширувања, и тоа: Грција во 1981 година, а Шпанија и Португалија во 1987 година. Иако ефектите од формирањето на Царинската унија придонеле за интензивирање на трговијата на стоки меѓу земјите - членки на Унијата, сепак, размената во сферата на услугите и факторите на производство била сè уште минимална.

2.2.1. Функционирање на заедничкиот пазар

За да се поттикне процесот на либерализација, при крајот на 1960-тите се планирало прераснување на царинската унија во економска и монетарна унија, но со оглед на кризата во 1970-тите години, оваа идеја не се реализирала. Кризата практично ги потенцирала недостатоците на процесот на либерализација на трговијата.

Внатрешната трговија во ЕЗ била попречена од долга листа на трговски бариери, како што се: различни технички стандарди и индустриски прописи, контрола на капиталот, повластени јавни набавки, административни и гранички формалности, различни ДДВ и акцизни стапки и различни транспортни прописи. Иако поголемиот дел од овие политики се чинеле дека се незначителни, нивниот заеднички ефект сериозно ја органичувал внатрешната трговија во Заедницата.⁵⁷

Сепак, процесот на економско интегрирање продолжил на тој начин што по формирањето на Царинската унија се вовеле голем број заеднички политики преку едноставна замена на националните политики со единствени европски закони. Сите претходно донесени политики (Заедничката земјоделска политика, Заедничката трговска политика, Конкурентската политика, Социјалната политика и

⁵⁶ *Merger Treaty*, (1967), OJ 152 of 13.07.1967, European Commission, Brussels, p. 6

⁵⁷ Baldwin R., Wyplosz C., (2003): *The Economics of European Integration*, Mc Graw Hill, London, UK, pp. 5-17

Транспортната политика) што биле воведени со Римскиот договор и многу други што во меѓувреме биле донесени, своја полна примена нашле дури по донесување на Единствениот европски акт (Single European Act- SEA) во 1986 година, што претставува прво поголемо дополнување на Римската спогодба и со програмата „Европа 1992“ година која предвидувала формирање на Единствен европски пазар.⁵⁸

Во Единствениот европски акт, членките на ЕЗ го исфрлиле барањето од Римската спогодба за едногласно прифаќање на мерките поврзани со дооформување на пазарот, така што ниту една од заинтересираните членки на ЕЗ не можеле да ги блокираат мерките за либерализација како во минатото. Во склад со правилото Советот да усвојува предлози од Комисијата, едногласно било заменето со квалификувано мнозинство, но со претходна соработка и добиено мислење на Европскиот парламент. Оттаму, Единствениот европски акт ѝ дал на ЕУ процедурално орудие потребно за постигнување на нејзината амбициозна цел: креирање на внатрешниот пазар како простор без внатрешни граници на слободно движење на стоки, услуги, лица и капитал.⁵⁹

Сите политики биле поврзани со „внатрешни фактори“, т.е остварување на четирите фундаментални слободи: слободно движење на стоки, услуги, капитал и лица. Оттаму се вели дека со заокружување на заедничкиот пазар, ЕУ ја достигнала својата „економска кулминација“ и затоа и самата ЕУ се нарекува заеднички пазар.⁶⁰

Дооформувањето на заедничкиот пазар било цел и на Програмата „Европа 1992“ донесена на Миланскиот самит што се одржал во јуни 1985 година. Со донесување на Белата книга, како документ што содржел над 300 конкретни мерки, се предвидувало отстранување на сите видови физички, технички и фискални бариери помеѓу тогашните 15 земји - членки. Конечниот рок за имплементација на оваа програма бил 31 декември 1992 година. Со успешното реализирање на

⁵⁸ *Single European Act*, <http://europe.eu.int/abc/obj/treaties/en/entoc113/htm>.

⁵⁹ Кругман, П. и Обсфелд, М., (2005): *Меѓународна економија: Теорија и практика*, седмо издание, „Табернакул“, Скопје, стр. 609-637

⁶⁰ Габер, С.Б., (2006): „Политиките во заокружување на заедничкиот пазар“, Преглед на трудови, *Континуирано образование за европски прашања: основање на тренинг центар за Европска интеграција*, „Југореклам“, Скопје, стр. 153-163.

програмата „Европа 1992“, требало да се создаде внатрешен пазар, со што целосно би се заокружил заедничкиот пазар со 320 милиони потрошувачи.⁶¹

Мерките со кои би се постигнала таквата цел, вклучувале:

1. Трговска либерализација на стоки преку: намалување или целосна елиминација на царинските формалности; хармонизација на стапките на ДДВ во рамките на Унијата; либерализација на владините процедури; хармонизација и меѓусебна препознатливост на техничките стандарди во производството, пакувањето и маркетингот;
2. Трговска либерализација на услугите: меѓусебно признавање на одобрувањата од страна на националните регулаторни агенции (банкарство и осигурување); укинување на квотите во друмскиот транспорт на стоки; воведување конкуренција во воздушниот сообраќај; усогласување на регулаторни и/или фискални аспекти во различни пазари на услуги; дозволи за патен превоз;
3. Трговска либерализација на капиталот, преку: отстранување на бариерите во слободното движење на капитал; интегрирање на пазарите на капитал; укинување на девизни контроли; либерализација на трговијата што се одвива помеѓу државите, што подразбира поголема соработка меѓу националните регулаторни агенции.⁶²

Иако основите на заедничкиот пазар биле поставени на четири столба, т.е. слободно движење на лица, услуги, капитал и стоки, во реалноста заедничкиот пазар обезбедил само слободно движење на стоки.

2.3. Создавање на Европска монетарна унија

Единствениот европски акт не само што ја воспоставил целта за формирање заеднички пазар, туку го наметнал и прашањето за креирање на Економска и монетарна унија во два параграфи на Преамбулата и во членот 20. Скоро сите земји

⁶¹ Кругман, П. и Обсфелд, М., (2005): *Меѓународна економија: Теорија и практика*, седмо издание, „Табернакул“, Скопје, стр. 609-637

⁶² Baldwin, R. and Wyplosz, C., (2009): *The Economics of the European Integration*. McGraw-Hill Higher Education, UK, p. 26.

- членки биле согласни дека преминувањето кон економска и монетарна унија ќе придонесе за зголемување на конкуретноста на ЕЗ. Ваквото гледиште било присутно во текот на 1990-тите, поради фактот што, со цел да се постигне креирање на вистински Единствен пазар, потребно било земјите - членки да влезат во следната фаза на економска интеграција, т.е. да формираат економска и монетарна унија. Постојат неколку причини коишто ја поттикнале идејата за воведување заедничка валута:

1. Земјите верувале дека единствената валута ќе произведе поголем степен на европска пазарна интеграција, отколку фиксните девизни курсеви со отстранување на заканата од приспособување на валутите и елимирање на трошоците на трговците од конвертирањето од една валута во друга. На заедничката валута било гледано како на неопходно надополнување на планот од 1992 година за обединување на пазарите на ЕЗ во Единствен пазар на целиот континент;
2. Со преминот кон комплетната слобода на движење на капиталот изгледа дека малку се добивало, а повеќе се губело со чување на националните валути со фиксен (неприспособлив) паритет, отколку со неотповикливо трајно фиксни паритети преку единствена валута. Кој и да било систем на фиксни девизни курсеви меѓу различни национални валути, би бил подложен на свирепи шпекулативни напади, како што се случило во периодот од 1992-1993 година. Доколку ЕЗ сакала перманентно да има фиксни девизни курсеви со слобода на движење на капиталот, тогаш единствената валута била најдобро решение;
3. Како што претходно назначивме, сите лидери на ЕЗ се надевале дека одредбите на Мастришката спогодба ќе гарантираат политичка стабилост на Заедницата. Покрај чисто економските функции, единствената валута на ЕЗ била наменета како моќен симбол на европската желба за создавање соработка пред националните ривалства што во минатото често доведувале до војни. Според ова сценарио, новата валута имала за

цел да ги поврзе европските интереси на одделни европски народи за да создаде моќно гласачко тело за мир на континентот.⁶³

Со други зборови, единствената валута е неопходен атрибут на вистинскиот Единствен пазар. Оттука, решението било најдено во Мастрих во декември 1991 година, кога било одлучено оригиналниот Договор за Европската економска заедница да се преименува во Договор за Европска заедница (ДЕЗ), за да се назначат новите цели за монетарна и социјална интеграција. Во исто време бил потпишан втор, нов договор за Европска унија (ДЕУ) за да се прикажат целите на политичката унија, особено на политиките за судство и внатрешни работи и на Заедничката надворешна и безбедносна политика. Договорот од Мастрих бил потпишан на 7 февруари 1992 година и бил составен од два меѓусебно одвоени договори: ДЕЗ и ДЕУ. Притоа, Заедницата била означувана со Европска заедница/унија (ЕЗ/ЕУ), сè до влегувањето во сила на Договорот од Лисабон на 1 декември 2009 година, кој ја укинал Европската заедница и на Европската унија ѝ доделил статус на правно лице.⁶⁴

Договорот од Лисабон го променил начинот на донесување на одлуки на „Европската конструкција на три столба“. Првиот столб составен од ЕЗ, ЕЗЈЧ и Еуроатом се однесувал на области во кои земјите – членки го отстапиле својот суверенитет на институциите на Заедницата. Вториот столб ја утврдувал Заедничката надворешна и безбедносна политика, додека третиот се однесувал на соработката во областа на правдата и внатрешните работи. Двата столба предвидувале процес на меѓувладино донесување на одлуки, кој во голема мера се потпираше на едногласност.

До 1993 година, сите 12 земји што дотогаш припаѓале на ЕЗ/ЕУ ја ратификувале Мастришката спогодба. Со приклучување кон ЕЗ/ЕУ во 1995 година, Австрија, Финска и Шведска ги прифатиле одредбите на спогодбата. За разлика од губењето на автономната монетарната политика, државите-членки го задржале правото на целосна одговорност за економската политика во рамките на ЕМУ. Со Договорот од Рим било предвидено државите-членки да ги сметаат своите сродни

⁶³ Кругман, П. и Обсфелд, М., (2005): *Меѓународна економија: Теорија и практика*, седмо издание, „Табернакул“, Скопје, стр. 616-617.

⁶⁴ *The Maastricht Treaty*, <http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf>

политики како прашања од заеднички интерес. Член 103 од Договорот од Рим предвидува дека државите-членки треба меѓусебно да се консултираат, како и да побараат совет од Комисијата во врска со мерките што треба да ги преземат во однос на постоечките состојби. Согласно со оваа одредба од договорот, Советот формирал Комитет за економска политика - за краткорочни економски и финансиски политики - ЕКОФИН. Овој комитет бил составен од по еден претставник од секоја држава-членка.⁶⁵

Со Договорот од Мастрихт, Заедницата јасно отишла подалеку од нејзините првобитни цели за создавање заеднички пазар, а дошле до израз нејзините политички амбиции да се здобие со статус на правно лице со глобален карактер. Договорот од Мастрихт содржел пет клучни цели: (i) зајакнување на демократскиот легитимитет на институциите; (ii) подобрување на ефикасноста на институциите придржувајќи се на правото на Заедницата „*acquis communautaire*“; (iii) воспоставување на економска и монетарна унија; (iv) развивање на социјалната димензија на Заедницата; (v) воспоставување на Заедничка надворешна и безбедносна политика.⁶⁶

2.4. Карактеристики на Заедничката надворешнотрговска политика

Во надворешнотрговската размена, ЕУ ги применува правилата на Заедничката трговска политика формирана со Договорот од Рим (член 113). Таквата политика ја опфаќа: Заедничката царинска политика на земјите - членки, трговските спогодби со останатиот свет и единствената употреба на инструментите на надворешнотрговската политика од сите земји - членки.

Постоењето на Заедничка надворешнотрговска политика, подразбира дека земјите - членки се интегрирани во форма на регионална економска интеграција што се нарекува царинска унија. При водењето на Заедничката надворешнотрговска политика, земјите - членки треба да се откажат од дел од

⁶⁵ *Treaty of Rome*, (1957), Rome, Article 103, p. 37, http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf

⁶⁶ *Treaty on European Union*, (1992) Official Journal C 191, Article B, <http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0001000001>

својот национален суверенитет и автономија при определување на трговската политика кон трети земји во трговијата со стоки. Уште во времето на функционирање на Општата спогодба за царини и трговија - ГАТТ, ЕЕЗ имала можност да преговара како еден, т.е. во името на сите земји - членки. Заедничката надворешнотрговска политика се однесувала само на индустриските стоки. Земјоделските стоки не биле опфатени сè до 1968 година, кога земјите - членки воспоставиле посебен режим, што бил опфатен во Заедничката земјоделска политика.

ЕЕЗ, како членка на ГАТТ морала да ја почитува *клаузулата за најповластена нација – МФН*, содржана во член 1 од ГАТТ, со која ГАТТ ги обрзувала земјите – членки на тоа привилегиите што ќе ги обезбедат за некој од своите трговски партнери врз база на билатерални договори, автоматски да бидат пренесени на другите трговски партнери, без да се преговара со нив. Така, во функционирање на внатрешниот пазар Заедницата ги користи принципите на униформност, претопување, недискриминација и реципроцитет, кои се резултат на членството во ГАТТ, односно во СТО. Преку постоењето на единствена царинска стапка кон земјите што не се членки на Унијата - ЦЕТ, стоките увезени од трети земји имаат ист третман како и домашните стоки (*принцип на униформност*). Иако во 1968 година се укинале царинските стапки меѓу земјите - членки, сè уште биле присутни квантитативните ограничувања во увозот. Со оглед на тоа што Заедницата не располагала со механизам со кој би можела да ги укине квотите или да ги замени со квоти на ниво на Заедницата, квотите биле самостојно воведувани од земјите - членки, а биле регистрирани како анекси кон договорите за стоки, што претставува исклучок од принципот на униформност. Квотите воведени од една земја не можеле да бидат користени од други земји и претставувале т.н. индиректен увоз. Според одредбите од членот 143 од ДЕЗ, односно претходно од 115 од ДЕЕЗ, индиректниот увоз бил контролиран од нејзините членки и со тоа го попречувале слободното движење на стоки во Заедницата. Во тоа време Заедницата отстапила од својата исклучителна надлежност во уредување на трговските прашања и им

дозволила на земјите - членки да усвојат одредени мерки што отстапувале од принципот на униформност.⁶⁷

Но, со воведување Единствениот пазар на крајот на 1992 година, се унифицирале правилата на ЗТП и Заедницата ги укинала националните квоти за увоз за некои производи како што се: текстил и облека, автомобили од Јапонија и слично, со исклучок на квотите за банани. Со понатамошното воспоставување на Единствениот пазар на ЕУ се укинале сите внатрешни контроли и било оневозможено да се контролира индиректниот увоз. Сепак, исклучителната надлежност на Заедницата во ЗТП не довела до целосно унифицирање на правилата на тргување. Овие правила содржеле одредби што им дозволувале на членките да воведуваат мерки што поаѓаат од некономски основи, како заштита на јавниот морал, јавната безбедност и здравјето. Овие мерки се под национална надлежност и индиректно влијаат на увозот и извозот.

Принципот на претопување е обезбеден со член 28 од ДЕЗ кој гласи: „...Елиминирањето на квантитативните ограничувања и мерки со еквивалентен ефект ќе се однесува на производите со потекло од Заедницата и на производите што слободно се движат на пазарот на која и да е членка на Заедницата, без разлика на нивното потекло...“.⁶⁸

За да се обезбеди еднаков третман на производите, заедничкиот пазар имал потреба од воведување на заеднички правила (*common rules*) и тоа најмногу во областа на новите технологии. Еден од ваквите обиди бил во 1987 година, кога бил усвоен принципот на меѓусебно препознавање во рамките на трговските стоки. Со донесената регулатива, стоките што ги исполнуваат условите за нивно производство во земјата-членка може да се продаваат во секоја држава-членка без потреба за нивно приспособување на регулативите за производство и продажба на земјата-членка во која се увезуваат. На овој начин, требало да биде избегне долгиот процес за воспоставување на заеднички европски правила и регулативи за секоја група производи одделно. Во 1985 година овој принцип бил проширен со „Новиот принцип на техничко усогласување“. Единственото ограничување во

⁶⁷ Krajewski, M., (2010): *The Reform of the Common Commercial Policy*, University of Erlangen Nuremberg - Law School, Germany, pp. 8-10

⁶⁸ *The Maastricht Treaty*, <http://www.eurotreaties.com/maastrichtprotocols.pdf>

функционирање на овој принцип е исполнување на основните барања за здравствена и јавна безбедност, со што ќе обезбеди техничка исправност на производите што повторно го оневозможува просецот на отстранување на нецаринските бариери.⁶⁹

Трговската политика и нејзините инструменти се менувале неколку пати според потребите на Унијата. Најважните промени се следните:

- Со договорот од Мастрихт (1992) начинот на изгласување на промените во надворешнотрговската политика бил променет, т.е. Советот на предлог на Комисијата со квалификувано мнозинство требало да ги усвојува сите потребни директиви за регулирање на оваа област, освен во одредени области што имале заеднички надлежности, за кои била потребна едногласност. Притоа, Европскиот парламент бил исклучен од надлежностите на ЗТП;

- Со Договорот од Амстердам (1999 година), Европскиот суд на правда одлучил дека ЗТП била надлежна за склучување на меѓународни договори во областа на Општата спогодба за трговија на услуги (ГАТС) и Трговските права од интелектуална сопственост (ТРИПС), додека инвестициите сè уште не биле опфатени;

- Со Договорот од Лисабон (2009 година), делокругот на Заедничката трговска политика се проширил и во областа на странските директни инвестиции. Исто така, исклучоците за потребна едногласност биле намалени. Отстапувањата во однос на културните, аудиовизуелните, социјалните, образовните и здравствените услуги станале потесни и товарот за докажување на потребата за овие исклучоци се префлила на оние земји - членки што сакале да ги применат. Исто така, улогата на Европскиот парламент се зголемила со цел да се постигне поголема усогласеност на надворешните активности на ниво на Унијата.⁷⁰

⁶⁹ Flam, H., (1992): "Product markets and 1992: full integration, large gains?", *Journal of Economic Perspectives*, volume 6, number 4, USA, pp. 7-30

⁷⁰ Krajewski, M., (2010): *The Reform of the Common Commercial Policy*, University of Erlangen Nuremberg - Law School, Germany, p. 6-8

⁶⁸ *The Treaty of the functioning of the European Union*,
<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>

Со Договорот од Лисабон се зајакнала положбата на Унијата на светско ниво, пред сè со здобивањето на атрибути на правно лице, кое може да склучува меѓународни договори и да се зачленува во меѓународни организации.

2.4.1. Инструменти на Заедничката надворешнотрговска политика

Заедничката надворешнотрговска политика се темели на единствени начела, особено во однос на промените на царинските стапки, склучување на царински и трговски договори во врска со трговијата со стоки и услуги и комерцијалните аспекти од интелектуалната сопственост, странски директни инвестиции, постигнување на униформност во мерките за либерализација, извозната политика и мерки за заштита на трговијата, како што се оние што се преземаат во случај на дампинг и субвенции. Инструментите на надворешнотрговската политика на ЕУ се наведени во членот 207 од ДФЕУ.⁷¹

Во текот на годините, Заедничката надворешнотрговска политика значително се променила. Така, во 1960-тите и 1970-тите години на минатиот век, Заедничката надворешнотрговска политика се состоела главно од заедничката тарифа и други нецарински мерки, додека денес се состои од различни мерки коишто се само индиректно поврзани со трговијата, како на пример: национални регулаторни бариери во трговијата со услуги и заштита на правата на интелектуална сопственост. Во продолжение на кратко ќе ги наведеме главните инструменти на Заедничката надворешнотрговска политика на ЕУ.

2.4.1.1. Царински мерки

Според начинот на којшто се пресметуваат царините, тие се класифицираат во две групи. Првата група се „ad valorem“ - царините, што се пресметуваат врз основа на вредноста на увезената стока и се изразени во проценти. Втората група, „non-ad valorem“ - царините ги опфаќа: специфичните царини, мешаните царини, комбинираниите царини и алтернативните минимални и максимални царини.

Специфичните царини се изразуваат во паричен износ врз база на единична мерка, како тежина, волумен и слично, на увезениот производ. Кај комбинираниите царини, висината на царината се пресметува како збир на вредноста на увезениот производ („ad valorem“ - царина) и на специфичната царина пресметана по единица мерка на увезената стока.⁷²

Притоа, ГАТТ дава предност на „ad valorem“ - царините. Иницијативата на ГАТТ е специфичните царини постепено да се укинат и во употреба да бидат единствено „ad valorem“ - царините. Причина за тоа е што според Извештајот за трговската политика на Европската унија за 2011 година, околу 11% од вкупните царини се „non-ad valorem“ - царини и нивната просечна стапка изнесува 24,7%. Тие во просек остваруваат поголема заштита на домашното производство за разлика од „ad valorem“ - царините што се применуваат за 89% од вкупните тарифни линии и чија просечна стапка изнесува 4,6%.⁷³

Што се однесува до просечната МФН - царинска стапка, таа во 2011 година изнесувала 6,4% и била незначително помала во однос на 2008 година. Царинската МФН - стапка за земјоделски производи се намалила на 15,2% во 2011 година во однос на 2008 година, кога изнесувала 17,9%, како резултат на зголемувањето на цените на земјоделските производи во овој период. Царинската МФН - стапка за неземјоделските производи била непроменета во периодот од 2008-2011 година и изнесувала 4,1%. Сепак, 9% од тарифните линии имале стапка на царина која е

⁷² Myles, D.G. (1995): *Imperfect competition and the optimal combination of ad valorem and specific taxation*, University of Exeter, United Kingdom, pp. 2-4

⁷³ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles11_e.pdf

поголема од 15%, што е резултат на сложената структура на трговскиот режим под третманот на најповластена нација.⁷⁴

Според СТО, млечните производи се предмет на најголема царинска заштита, по што следува тутунот, производите од животинско потекло и житарките. Така на пример, просечната обврзувачка царинска стапка пондерирана со увоз изнесува: за млечни производи 64,8%; за шеќер 39%; маслиново масло 59,3%; месо и отпадоци од месо 57,8% и 22,9%, респективно. Највисоката царинска стапка на неземјоделски производи е на моторни возила од 22% и риба со 22-26%.⁷⁵

2.4.1.2. Нецарински мерки

Нецаринските мерки претставуваат голема пречка во трговијата, поради тоа што претставуваат порестриктивен инструмент од царинската заштита и притоа се посуптилни и потешко забележливи од трговски инструменти. Иако постојат голем број инструменти што спаѓаат во групата на нецарински бариери, меѓу најважните се вбројуваат: увозните контингенти, самоограничувањето на извозот, мерките со задолжителна примена на домашни компоненти, субвенциите, како и нетрговските бариери.⁷⁶

Веќе споменавме дека *увозните контингенти и самоограничување на извозот*, т.н. квантитативните инструменти биле укинати со воведувањето на Единствениот пазар, со исклучок на контингентите за банани. Дополнително, со Уругвајската рунда се забранила нивната употреба и се вовела тарификација (претворање на нецарински бариери во царински еквивалент). Исто така, било предвидено либерализацијата на контингентите договорени врз билатерална основа да се оствари во период од десет години, со што овие нецарински мерки престанале да важат по 2005 година.⁷⁷

Од нецаринските инструменти, Унијата најмногу ги користи *субвенциите*, особено во секторот земјоделство. Врз основа на Договорот за земјоделие

⁷⁴ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles11_e.pdf

⁷⁵ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles11_e.pdf

⁷⁶ Кикеркова, И. (2003): *Меѓународна трговија*, Економски факултет, Скопје, стр. 46

⁷⁷ Weiler, H.J., Cho, S., Feichtner, I. (2011): *Unit V: Quantitative Restrictions and Measures Equivalent to Quantitative Restrictions*, Goethe University, Frankfurt, pp. 4-8

(Agreement of Agriculture), земјите - членки на СТО се обврзани да ја намалат поддршката во земјоделството која зависи од природата на помошта што е карактеризирана со различни „кутии“ во зависност од ефектот што таа го има во нарушување на трговијата со земјоделски производи.⁷⁸

„Килибарната кутија“ ги опфаќа субвенциите што директно влијаат и ги нарушуваат производството и трговијата со земјоделски производи, па поради тоа е потребно да се намалуваат. Директната помош што ЕУ им ја дава на земјоделците, има тренд на постојано намалување. Според податоците за 2007/2008 година, оваа поддршка се намалила за околу три четвртни во однос на 2001 година и изнесувала 12,4 милијарди евра. Директната поддршка за говедско месо, маслиново масло, овошје и зеленчук била речиси двојно намалена, додека поддршката за житарки, млечни производи и шеќер останала непроменета.⁷⁹

„Сината кутија“ се однесува на помошта во врска со програмите за обезбедување на храна и ги покрива директните исплати на фармерите според површината на земјиштето или на родот кој е фиксиран и определен со бројот на глави на стока. Износот на овие субвенции во ЕУ бележел намалување за околу три четвртини во 2007/2008 година во однос на 2001 година и изнесувал 5,2 милијарди евра.⁸⁰

„Зелената кутија“ содржи мерки кои имаат минимално влијание врз трговијата. Целата помош од „зелената кутија“ се смета за компатибилна со рамката на СТО и е потполно изземена од обврските за намалување. Така, вкупната домашна поддршка на ЕУ за 2007/08 година се зголемила за трипати во однос на 2001 година и изнесувала 62,6 милијарди евра. За споредба, според податоците во 2001/02 година вкупната домашна поддршка изнесувала 83,7 милијарди евра од која 20,7 милијарди евра биле средства од „зелената кутија“. Овие податоци покажуваат дека Унијата извршила прераспределба на средствата за домашна поддршка и значително ги зголемила средствата за финансирање на мерките од

⁷⁸ World Trade Organization, (2011): *Trade Policy Review: European Union 2011*. WTO, Geneva, pp. 110-114

⁷⁹ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgnd08_domestic_e.htm

⁸⁰ World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgnd08_domestic_e.htm

„зелената кутија“, што ја покажува нејзината протекционистичка поддршка на земјоделството и индиректно укажува на ниската конкурентност на овој сектор.⁸¹

Што се однесува до *нетрговските мерки*, тие примарно не се предлагаат за да ја регулираат трговската размена, туку за да регулираат некоја друга област, како на пример екологија и сл. Тие индиректно влијаат врз надворешнотрговската размена и можат целосно да ја спречат. Тие покриваат широк спектар на мерки во трговијата, и тоа: царински процедури на граница, санитарни и фитосанитарни мерки, технички бариери во трговијата, домашни правила и прописи, извозни дозволи, и сл., што може негативно да влијае врз странските добавувачи на стоки и услуги.⁸²

Со оглед на тоа што квантитативните ограничувања и доброволните извозни ограничувања се укинати, а царинските стапки ја имаат изгубено својата заштитна улога, Унијата сè повеќе ги користи нетрговските мерки, со цел да го заштити домашниот пазар. Така на пример, за техничките бариери, во трговијата постои Спогодба за технички бариери во трговијата, што се однесува на задолжителните технички прописи и доброволни стандарди кои ги дефинираат специфичните карактеристики што треба да ги има производот за да се утврди дали е во согласност со овие барања. Според податоците на Спогодбата за технички бариери во трговијата, ЕУ во СТО нотифицирала околу 140 мерки во 2007 година и 139 мерки во 2008 година⁸³. Големиот број на предложени технички прописи на Унијата и нејзините членки, индиректно влијаат врз намалување на обемот на трговијата. Сепак, со потпишувањето на Виенскиот договор во 1991 година, помеѓу Европскиот комитет за стандардизација и Меѓународната организација за стандардизација (ИСО), се воспоставила техничка соработка која овозможува стоките кои имаат ИСО - стандард да бидат препознатливи од страна на Европската унија и да се врши нивно пропуштање без дополнителни барања.⁸⁴

⁸¹ Ortiz, M.R., Bellmann, C., and Hepburn, J., (2009): “Agricultural Subsidies in the WTO Green Box: Ensuring Coherence with Sustainable Development Goals”, International Centre for Trade and Sustainable Development, London, UK, pp. 60-80.

⁸² World Trade Organization, (2011): *Trade Policy Review 2010*, WT/TPR/S/248, WTO, Switzerland

⁸³ World Trade Organization, (2011): *Trade Policy Review 2010*, WT/TPR/S/248, WTO, Switzerland

⁸⁴ European Committee for Standardization, <http://www.cen.eu/cen/aboutus/pages/default.aspx>

2.4.2. Оформување на Заедничката надворешнотрговска политика на ЕУ - систем на пирамида на ЕУ

Унијата склучува трговски спогодби врз мултилатерален (според правилата на ГАТТ/СТО) и врз билатерален и регионален принцип (трговски договор помеѓу ЕУ и различни трговски партнери) со земјите што не се нејзини членки.

Иако *клаузулата за најповластена нација – МФН*, содржана во член 1 од ГАТТ, имала за цел да обезбеди рамноправен третман на земјите - членки, сепак направен е исклучок во член XXIV од ГАТТ (Територијална примена - формирање на царинска унија и зона на слободна трговија), со кој под одредени услови била дозволена отворена трговска дискриминација и непочитување на МФН - правилото. Според овие одредби, еден од можните начини за отстапување од клаузулата за најповластена нација било формирањето на регионалните интеграции. При формирањето на ГАТТ, била предвидена можност привилегиите што земјите си ги обезбедуваат една на друга во рамките на мултилатералните преференцијални трговски договори, да не се пренесуваат автоматски на сите членки на ГАТТ, доколку склучат меѓународен договор за значајна трговска либерализација на најголем дел од меѓусебната трговија и на најголем дел од својата територија врз регионален принцип. Оваа одредба го поттикнала процесот на регионално интегрирање во светот, а особен успех во оваа смисла постигнале земјите – членки на тогашната ЕЕЗ. Тие го користеле процесот на регионално интегрирање за отворено заобиколување на одредбите на ГАТТ и отворена трговска дискриминација на сите трговски партнери што не потекнувале од оваа регионална интеграција.⁸⁵

Повеќе од 69 преференцијални договори биле склучени помеѓу 1947-1988 година, од кои само четири целосно биле во согласност со член XXIV и немало ниту еден договор што бил инкомпатибилен. На тој начин, поради отсуството на ефективна контрола, се вршела отворена трговска дискриминација.⁸⁶

⁸⁵ Кикеркова, И., (2003): *Меѓународна економија*, Економски факултет, Скопје, стр. 80

⁸⁶ Stern, M.R., (2009): *Globalization and international trade policies*, World Scientific Publishing Co.Pte, Ltd., Singapore, p. 18

Дополнително, „овозможувачката клаузула“ (став 2 (ц) од Овозможувачката клаузула од 1979 година) донесена на Токиската рунда, им дозволувала на членките од земјите во развој да склучуваат меѓу себе регионални трговски договори за трговија на стоки со пофлексибили барања од оние содржани во член XXIV од ГАТТ од 1947 година. На тој начин се обезбедил *принципот на реципроцитет, што подразбирало дека развиените земји не треба да очекуваат реципроцитет од помалку развиените земји за обврските што тие ги презеле во трговските преговори за намалување или отстранување на царините и други трговски бариери.*⁸⁷

Со формирањето на СТО во 1995 година, правната рамка на договорите за слободна трговија се состоела од: (i) Членот членот XXIV од ГАТТ од 1947 година; (ii) Договорот за толкување на членот XXIV од ГАТТ од 1994 година; (iii) Став 2 (ц) од Овозможувачката клаузула од 1979 година, и (iv) Членот V од ГАТС од 1994 година за договори за трговија со услуги.⁸⁸

Според овие одредби, задржан е принципот на недискриминација на трговските партнери, меѓутоа реализацијата не е обезбедена со клаузулата за најповластена нација - МФН, туку со клаузулата за национален третман. *Клаузулатата за национален третман* подразбира еднаков третман на увезените стоки по платената царина и домашните стоки на заедничкиот пазар, со што се обезбедуваат еднакви конкурентски позиции за сите фирми што настапуваат на еден пазар. Овој принцип се применувал и во сферата на тргување со услуги (Член II од ГАТС) и трговијата со правата од интелектуална сопственост (Член 4 од ТРИПС).⁸⁹

Освен тоа, задржана и е овозможувачката клаузула, што покрај склучување на регионалните трговски договори, предвидува и некои преференцијални шеми во

⁸⁷ *Understanding on the interpretation of article XXIV of GATT,*

<http://www.worldtradelaw.net/uragreements/articlexxivunderstanding.pdf>

⁸⁸ Mitchell, A., Lockhart, N., (2009): “Legal requirements for PTAs under the WTO” in Lester, S., Mercurio, B.: *Bilateral and regional trade agreements*, Cambridge University Press, UK, p. 82, <http://cambridge.org/9780521878272>

⁸⁹ Mitchell, A., Lockhart, N., (2009): “Legal requirements for PTAs under the WTO” in Lester, S., Mercurio, B.: *Bilateral and regional trade agreements*, Cambridge University Press, UK, p. 83, <http://cambridge.org/9780521878272>

определни околности. Оваа клаузула им овозможила на многу земји во развој да склучуваат трговски договори со кои увозот од сите или од одреден број земји во развој влегува на нивните пазари без царини. Ваквите договори се нересипрочни, бидејќи земјите во развој добиваат повластици од преференцијалниот пристап без истиот да им го одобрат и на развиените земји.

Унијата развила широка мрежа на регионални трговски договори. Денес, ЕУ со 30 регионални трговски договори е поврзана со над 120 држави во светот. Од овој број, 26 регионални трговски договори се однесуваат на воспоставување на слободни трговски зони, 3 се царински униии и секако регионалниот трговски договор за основањето на ЕЗ. Меѓутоа, и во рамките на земјите што се потписнички на билатералните или на регионалните трговски договори постои различен третман во трговските односи со ЕУ. Токму поради фактот што некои земји се во поповолна позиција од други земји, се вели дека постои хиерархија во надворешнотрговските односи на ЕУ со трети земји, т.е. пирамида на трговски преференции.⁹⁰ Притоа, олеснувањата во надворешнотрговскиот режим се најголеми за трговските партнери што се наоѓаат на врвот на пирамидата, а колку се оди подолу, толку привилегиите се намалуваат (график бр. 3).

На врвот на пирамидата, т.е. на првото скалило од пирамидата се наоѓаат земјите - членки на ЕУ што се дел од Единствениот пазар во кој се врши слободна размената на стоки, услуги, капитал и работна сила.⁹¹

Второто скалило се однесува на трговијата во рамките на Европската економска област, што претставува зона на слободна трговија меѓу земјите - членки на ЕУ и земите-членки на ЕФТА (Исланд, Норвешка, Лихтенштајн и Швајцарија). Сепак, иако претставува зона на слободна трговија, постојат ограничувања за одделни производи како што се земјоделските производи и рибата.

Групата од 78 земји од Африка, Карибите и Пацификот (АКП), кои ја потпишале Ломе - конвенцијата, го формирале третото скалило во пирамидата на

⁹⁰ Pelkmans, J., (2006): *European Integration (methods and economic analysis)*, third edition, Prentice Hall, Pearson, USA, p. 272

⁹¹ Pelkmans, J., (2006): *European Integration (methods and economic analysis)*, third edition, Prentice Hall, Pearson, USA, p. 273

преференции. Ломе - конвенцијата е четвртиот дел од Договорот од Рим, со кој е склучена зона на слободна трговија меѓу ЕУ и овие земји.

Претходник на Ломе - конвенцијата е Јоанде - конвенцијата. Со деколонизацијата на Африка, шесте земји - членки на ЕЕЗ склучиле договори за преференцијална трговија и помош со 17 независни земји од Африка и Мадагаскар. Ломе - конвенцијата им обезбедила поповолна позиција во тргувањето и била склучена врз билатерална основа во 1963 и обновена и проширена во 1969 година.⁹²

Во 1975 година, со влезот на Велика Британија, Спогодбата за формирање на ЕЕЗ се проширила со земјите во развој од Комонвелтот - во Африка, Карибите и Тихиот Океан (АЦП земји). Ломе - конвенцијата им обезбедила на членките бесцарински третман врз нерестиципитетна основа за индустриските производи, преработените земјоделски производи и рибата произведени во АЦП - земјите. Во врска со земјоделските производи, ЕУ единствено дозволувала увоз на земјоделски производи што не биле заштитени преку Заедничката земјоделска политика, т.е. оние производи што не претставуваат конкурентска закана.⁹³

Ломе - конвенцијата била обновена трипати по првото потпишување, а последното обновување било во 1991-2000 година. Од 1995 година, Конвенцијата меѓу ЕУ и АЦП - земјите била заснована на почитување на човековите права, демократските принципи и владеењето на правото. Со тоа, Ломе 4 прераснала во т.н. Котону - спогодба што ја потпишале 78 АЦП - земји на период од 20 години.⁹⁴

Со Котону – конвенцијата, увозот на шеќер, банани, говедско и телешко месо бил покриен со посебни протоколи за количинско ограничување на увозот. Овој договор се третира како исклучок (изземање) од правилата на СТО, и затоа во 2007 година требало да се замени со реципроцитетни олеснувања во размената, согласно со Договорите за европско партнерство што требало да бидат компатибилни со одредбите на СТО.

⁹² Persson, M., and Wilhelmsson, F., (2006): *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*, p. 4, <http://www.nek.lu.se/NEKmpc/EU%20trade%20preferences.pdf>

⁹³ European Commission, (2005): *Trade relations between the European Union and the developing countries*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg, pp. 7-10.

⁹⁴ Nicholas, M., (2008): *Access to European Union, Law, Economics, Policies*, Chapter 24.2, EC-ACP Association, USA, p. 82

График бр. 3: Пирамида на трговски преференции на ЕУ



Извор: Persson, M., and Wilhelmsson, F., (2006): *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*, Lund University, Sweden, p. 6

Четвртото и петтото скалило што ги сочинуваат асоцијативните и билатералните договори се најтешки за идентификување, затоа што постојат големи разлики и постојани промени меѓу овие групи земји со кои се склучени договорите. Групата на држави со асоцијативен статус се однесува на земјите што потпишале различни видови договори за асоцијација со Унијата (Европски договори). Тука спаѓаат десетте земји од Централна и Источна Европа што денес се полноправни членки на Унијата, а претходно имале потпишано асоцијативни договори. Европските договори и договорите за царинска унија го користат Пан-европскиот систем на дијагонална кумулација на потеклото, и ги покриваат техничките бариери во размената, прашањата за конкуренција и заштита на правата за интелектуална сопственост. Целта на овие договори била постепено да ги усогласат надворешнотрговските регулативи за земјите да станат дел од ЕУ, што и

било постигнато во 2004 година, кога овие десет земји станале полноправни членки на Унијата.⁹⁵

Потоа следува групата на земји од Западен Балкан, со кои Унијата потпишала Спогодби за стабилизација и асоцијација. Од 1999 година, ЕУ вовела Стратегија за стабилизација и асоцијација на земјите од овој регион, што имала за цел да воспостави зона за слободна трговија помеѓу Западен Балкан и Унијата. Дополнително, биле спроведени реформи во областа на економската соработка, индустријата, образованието и слично, со цел да се овозможи приближување на регионот кон Унијата. Потпишани биле шест Спогодби за стабилизација и асоцијација со: Македонија, Хрватска, Албанија, Црна Гора, Србија и Босна и Херцеговина. Р. Македонија е прва од земјите на Западен Балкан што во 2001 година ја потпишала Спогодбата за стабилизација и асоцијација.⁹⁶

Во 2000 година била воведена автономна либерализација на извозот од овие земји кон Унијата, без царини и квантитавни ограничувања. Исклучок биле одредени производи за кои постоеле царински квоти (вино, шеќер, телешко месо и производи од риба), кои постепено се либерализираат.⁹⁷ Овој режим на тргување бил обновен неколкупати и тоа во 2005, 2010 и 2011 година. Со последната одлука во 2011 година, било одлучено привилегираниот третман во трговијата со земјите од Западен Балкан да се продолжи до 31 декември 2015 година. Се сметало дека прекинот на трговските привилегии би предизвикало ризик од негативни последици за вкупните економски перформанси на земјите од Западен Балкан.⁹⁸

Групата билатерални договори се однесува на повеќе групи трговски договори што Унијата ги потпишувала со земји надвор од Унијата. Најважни од нив се Медитеранските партнерски договори. Се работи за 10 земји од медитеранскиот регион, со кои ЕУ уште од 1960 година потпишала договори за

⁹⁵ Persson, M., and Wilhelmsson, F., (2006): *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*, p. 8. <http://www.nek.lu.se/NEKmpe/EU%20trade%20preferences.pdf>

⁹⁶ *Stabilization and Association Agreement between the EC and their Member States, of the one part, and the Former Yugoslav Republic of Macedonia, of the other part*, (2001), Council of European Union, Brussels,

http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/saa03_01_en.pdf

⁹⁷ European Commission, http://ec.europa.eu/enlargement/policy/glossary/terms/saa_en.htm

⁹⁸ *Official Journal of the European Union* (2011), volume 54, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:347:FULL:EN:PDF>

обезбедување на трговски олеснувања и директна помош, познати како Мед-10. Ваквите договори им обезбедувале на овие земји асиметрична либерализација во размената за индустриски производи, а кај земјоделските производи и рибата биле направени некои заемни концесии и олеснувања. Со таканаречениот „Барселона - процес“ било планирано до крајот на 2010 година да се формира Медитеранска слободна трговска зона. Наместо тоа, во 2008 година се формирала Унија на медитерански земји (УФМ) која ја сочинуваат 27 земји - членки на ЕУ и 16 земји од Медитеранот, Африка и Средниот Исток, што имаат за цел да воспостават соработка не само во сферата на економијата, туку и во областа на екологијата, енергијата, здравството, миграцијата и културата.⁹⁹

Унијата потпишала билатерални договори со земјите од МЕРКОСУР, со Чиле и Мексико, кои иако се наоѓаат на исто скалило, сепак се разликуваат меѓусебно. Со овие договори е постигната реципроцитетна либерализација во размената на стоки и услуги. Кај земјоделските производи повторно се дадени поголеми транзициски периоди, а покриени се и некои други аспекти во трговијата, како на пример конкуренцијата, инвестициите, стандардите и техничките бариери во размената и заштитата на правата на интелектуална сопственост. ЕУ, исто така има склучено Договор за европско партнерство со земјите-членки на КАРИФОРУМ, кој влегол во сила од 15 октомври 2008 година.¹⁰⁰

Шестото скалило е општиот систем на преференции (ГСП), кој е формиран во 1968 година од страна на УНКТАД со цел да се направи отстапка од принципот најповластена нација и принципот на реципроцитет со помош на „овозможувачка клаузула“. Овој систем на преференции подразбира дека развиените земји можат да им дадат автономни (унилатерални) царински преференции на земјите во развој. Европската унија го применувала ГСП уште од 1971 година. Овој систем покрива три различни режими на преференции, и тоа:

- Стандарден ГСП, кој им обезбедува преференции на 176 земји во развој и се однесува на повеќе од 6300 производи. Несензитивните производи

⁹⁹ European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/euromed/>

¹⁰⁰ CARIFORUM, http://www.crn.org/index.php?option=com_content&view=article&id=276&Itemid=76

имаат бесцарински третман, додека сензитивните производи (земјоделските производи, текстилот, обувките) имаат одредено намалување на царините;

- Специјалната Иницијатива за одржлив развој и добро управување, познато како ГСП+, нуди дополнително намалување на царините за да го поддржи економскиот развој на земјите. Земјите (вкупно петнаесет) што ги имаат овие привилегии, мора да се вбројуваат во т.н. „ранливи“ земји и да ратификувале 27 специфични меѓународни конвенции во полето на човековите права, оджрливиот развој и владеењето на правото;
- Аранжманот „Сè освен оружје“, воведен за првпат во 2001 година, обезбедува бесцарински третман и непостоење на квантитативни ограничувања за целокупниот увоз од овие земји, освен оружје и муниција за 50-ина помалку развиени земји.¹⁰¹

Во 2002 година, ЕУ ја зголемила опфатноста на ГСП, и тоа преку: Генерална спогодба, Иницијатива за заштита на човековите права, Иницијатива за заштита на животната околина, Иницијатива за неразвиените земји и Иницијатива за борба против дрогата и нелегалната трговија (Регулатива на Советот (ЕЗ) 2001)¹⁰². Поради одредени проблеми, ЕУ усвоила нова Иницијатива во периодот од 2006 до 2008 година, која вклучувала ревидиран „ГСП-плус“ - третман за земји што имале посебни барања поврзани со економскиот развој. Со ваквиот систем на преференции постигнато е зголемување на трговијата и тоа за 10% во 2006 споредено со 2005 година (51 милијарди евра), додека во 2007 година порастот изнесувал 12% во однос на претходната година (57 милијарди евра).¹⁰³

Во јуни 2008 година, ЕУ ја усвоила последната ревизија на шемата што требало да се спроведува од 1 јануари 2009 до крајот на 2011 година. Новите правила им дозволувале на сите стоки произведени во овие земји и оние што не се опфатени со договорите, да се квалификуваат за преференцијален третман во

¹⁰¹ Benedictis, De L., Salvatici, L., (2011): *The Trade Impact of European Union Preferential Policies: An Analysis Through Gravity Model*, Springer, Verlag, Berlin- Heidelberg, p. 18.

¹⁰² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32001R0044:EN:html>

¹⁰³ United Nations, (2008): *Globalization for development: the international trade perspective*, United Nations, New York and Geneva, pp. 3-6, http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf

тргувањето. Во мај 2010 година, Комисијата предложила оваа регулатива да го продолжи своето важење до 31 декември 2013 година.¹⁰⁴

Седмото скалило се однесува на примената на третманот за најповластена нација (МФН) во размената. ЕУ овој третман го применува за 9 земји, и тоа: Австралија, Канада, Кинески Тајпеи (Тајван), Хонг - Конг, Јапонија, Република Кореја, Нов Зеланд, Сингапур и САД. Иако се работи само за 9 земји, тие остваруваат една третина од стоковата размена на ЕУ. Во исто време, 85% од вкупниот увоз на ЕУ е под третман на најповластена нација.¹⁰⁵

Податоците покажуваат дека 86% од вкупната трговија што ја остварила ЕУ во 2008 година, била реализирана според принципот на најповластена нација, споредено со 5% според принципот на ГСП, ГСП+ и „Сé освен оружје“. Сепак, ГСП е важен за одредени сектори и земји. Така на пример, 29% од вкупниот увоз на обувки во ЕУ, 28% од увозот на животински и растителни масла и 21% од суровите материјали се остваруваат според ГСП - режимот.¹⁰⁶

2.5. Трговска размена на ЕУ според принципот на МФН

Поради високиот обем на трговска размена на Унијата со земјите со кои тргува според принципот на најповластена нација, ќе го разгледаме нивното одделно учество во вкупната трговија на Унијата. ЕУ овој третман го применува со девет земји, и тоа: Австралија, Канада, Кинески Тајпеи (Тајван), Хонг Конг, Јапонија, Република Кореја, Нов Зеланд, Сингапур и САД.

Релативното учество на извозот на Унијата во 2007 година кон овие девет земји изнесувало 34,8% или 432.687 милиони евра. Во 2011 година, релативното учество било намалено на 31,3%, иако вредноста на остварениот извоз била зголемена на 479.360 милиони евра. Што се однесува до увозот во 2007 година, Унијата остварила увоз од 27% од овие земји или 386.296 милиони евра. Во 2011 година, релативното учество било намалено на 22,4% или 378.430 милиони евра.

¹⁰⁴ United Nations, (2008): *Globalization for development: the international trade perspective*, United Nations, New York and Geneva, pp. 3-6, http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf

¹⁰⁵ World Trade Organization, (2011): *Trade Policy Review 2010*, WT/TPR/S/248, WTO, Switzerland, p. 12

¹⁰⁶ World Trade Organization (2011): *Trade Policy Review 2010*, WT/TPR/S/248, WTO, Switzerland, p. 9

Тоа укажува на фактот дека Унијата, во трговската размена со овие девет земји со кои тргува според принципот на најповластена нација, остварува суфицит во размената и во текот на годините тој суфицит значително се зголемил (од 46.391 милиони евра во 2007 година, на 100.930 милиони евра во 2011 година. Сумирани податоци од табела бр. 19).

Дополнително, освен споменатите девет земји со кои Унијата има преференцијален статус, ќе ја анализираме и трговијата со Кина. Според Договорот за трговија и економска кооперација склучен во 1985 година, Кина ги обезбедила привилегиите да тргува со Унијата (во тој период ЕЕЗ) според принципот на најповластена нација.¹⁰⁷ Кина ја издвојуваме и поради фактот што во меѓусебното тргување со Унијата таа имала поповолна положба, т.е. Унијата извезувала во Кина 8,9% од вредноста на нејзиниот вкупен извоз во 2011 година или 136.217 милиони евра, додека увозот од Кина во ЕУ изнесувал 17,3% во истата година или 292.071 милиони евра. Тоа несомнено креирало негативно трговско салдо за Унијата во 2011 година, од 155.854 милиони евра (табела бр. 19).

Така, доколку се земат предвид десетте земји што ги аналираме, ќе видиме дека тие учествуваат со 40,2% во вкупниот извоз на Унијата, додека на увозната страна имаат учество од 39,7% во текот на 2011 година. Тоа придонесува Унијата во трговијата со нив да остварува трговски дефицит што во 2007 година изнесувал 114.449 милиони евра, додека во 2011 година се намалил на 54.924 милиони евра (табела бр. 19).

¹⁰⁷ EUROSTAT, http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/asia/r14206_en.htm

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 19: Обем на тргување на ЕУ според принципот на МФН (во милиони евра)

година	Извоз	Учество во вкупниот извоз на ЕУ (%)	Увоз од САД	Учество во вкупниот увоз на ЕУ (%)
САД				
2007	259203	20,9%	174128	12,1%
2008	247574	18,9%	179532	11,5%
2009	203368	18,5%	151885	12,6%
2010	242322	18,0%	170390	11,3%
2011	260567	17,0%	184141	10,9%
Кина				
2007	71788	5,8%	232628	16,2%
2008	78236	6,0%	247856	15,8%
2009	82312	7,5%	214148	17,7%
2010	113274	8,4%	282532	18,7%
2011	136217	8,9%	292 071	17,3%
Кореја				
2007	24709	2,0%	41339	2,9%
2008	25490	1,9%	39537	2,5%
2009	21586	2,0%	32272	2,7%
2010	27938	2,1%	39234	2,6%
2011	32419	2,1%	36057	2,1%
Јапонија				
2007	43354	3,5%	78332	5,5%
2008	41888	3,2%	75168	4,8%
2009	36158	3,3%	56379	4,7%
2010	43160	3,2%	64575	4,3%
2011	48 970	3,2%	67445	4,0%
Тајван				
2007	13320	1,1%	26033	1,8%
2008	11587	0,9%	24069	1,5%
2009	10016	0,9%	17875	1,5%
2010	14780	1,1%	24132	1,6%
2011	16207	1,1%	23917	1,4%
Канада				
2007	25270	2,0%	22318	1,6%
2008	25378	1,9%	22489	1,4%
2009	21914	2,0%	15974	1,3%
2010	26635	2,0%	20198	1,3%
2011	29607	1,9%	22852	1,4%
Сингапур				
2007	20457	1,6%	18393	1,3%
2008	21931	1,7%	16129	1,0%
2009	20334	1,9%	14580	1,2%
2010	24413	1,8%	18700	1,2%
2011	27131	1,8%	18937	1,1%
Австралија				
2007	22568	1,8%	11749	0,8%
2008	25031	1,9%	11145	0,7%
2009	21756	2,0%	8061	0,7%
2010	26771	2,0%	9862	0,7%
2011	30805	2,0%	11755	0,7%
Хонг Конг				
2007	20912	1,7%	10973	0,8%
2008	21111	1,6%	11497	0,7%
2009	19657	1,8%	9522	0,8%
2010	26967	2,0%	10672	0,7%
2011	30190	2,0%	10133	0,6%
Нов Зеланд				
2007	2894	0,2%	3031	0,2%
2008	2911	0,2%	3000	0,2%
2009	2210	0,2%	2611	0,2%
2010	2724	0,2%	2787	0,2%
2011	3464	0,2%	3193	0,2%

Извор: Табела креирана од авторот, податоци достапни на: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateralrelations/>

Што се однесува до структурата на трговската размена, табелите бр. 20 и бр. 21 даваат приказ на размената според стандардната меѓународна трговска класификација на Европската унија според МФН - принципот.

Од вкупниот извоз на пијалоци и тутун на Унијата кон светот, 56,82% се извезуваат во овие десет земји. Втора најголема извозна категорија на производи се хемиските производи со учество од 46,10% во вкупниот извоз на Унијата и трета најзастапена група на производи се суровините, со исклучок на горивата со 44,54% (табела бр. 20).

Табела бр. 20: Извоз на Унијата кон земјите со кои тргува според МФН приципот според СМТК во 2011 години
(60 милиони евра)

СТКМ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Храна и живина	Пијалаци и тутун	Суровини, освен гориво	Минерални горива и мазира	Животински и растителни масла	Хемиски производи	Индустриски стоки класифицирани според материјалот	Машинерија и транспортна опрема	Разни готови производи	Трансакции и неспомената стока
Вкупен извоз на ЕУ кон светот	63726	25107	40920	98650	3874	253037	195760	647511	157631	43679
Кина	2053	1278	9950	1307	137	14798	12906	82020	9612	1102
САД	5134	6773	2294	18205	665	61781	26549	104249	29631	1796
Австралија	1273	502	225	45	95	5772	3208	15162	3303	444
Канада	1095	1192	467	2956	95	5125	3676	10979	2653	840
Тајван	395	408	509	50	26	3396	1456	8173	1434	135
Хонг Конг	1811	994	1684	204	17	3155	4292	10741	6883	326
Јапонија	2706	1575	1607	264	154	13055	4201	16325	7881	443
Р. Кореја	1190	315	1324	459	78	5332	3394	16146	3311	509
Нов Зеланд	179	52	28	7	13	492	389	1775	348	35
Сингапур	510	1178	137	1987	16	3746	2467	13886	2368	524
МФН принцип	16346	14267	18225	25484	1296	116652	62538	279456	67424	6154
Учество на извозот според МФН во вкупниот извоз	25,65%	56,82%	44,54%	25,83%	33,45%	46,10%	31,95%	43,16%	42,77%	14,09%

Извор: Табела изработена од авторот, податоци достапни на:

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries-and-regions/>

Што се однесува до структурата на увозот на Унијата од земјите со кои тргува според МФН - принципот, машинеријата и транспортната опрема учествуваат со 72,19% во вкупниот увоз на Унијата, разни готови производи со 61,31% и хемиски производи со 49,02% (табела бр. 21).

Во 2011 година, Унијата остварува суфицит во размената кај следниве категории на производи: пијалаци и тутун (18.046 милиони евра), хемиски производи (100.547 милиони евра), индустриски стоки класифицирани според материјалот (12.061 милиони евра), машинерија и транспортна опрема (208.866 милиони евра) и трансакции и неспоменета стока (13.676 милиони евра). Најголем дефицит во размената остварува во категоријата минерални горива и мазива - од 386.795 милиони евра (табела бр. 21).

Табела бр. 21: Увоз на Унијата кон земјите со кои тргува според МФН прицпот според СМТК во 2011 година
(во милиони евра)

СТКМ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Храна и живина	Пијалаци и тутун	Суровин, освен гориво	Минерални горива и мазива	Животински и растителни масла	Хемиски производи	Индустриски стоки класифицирани според материјалот	Машинерија и транспортна опрема	Разни готови производи	Трансакции и неспомена та стока
Вкупен увоз на ЕУ од светот	83827	7061	76944	485445	8596	152490	183699	438645	214871	30003
Кина	4254	165	3182	376	54	12956	37166	143432	87608	888
САД	5188	1367	8598	16628	295	40131	12610	70846	23579	2867
Австралија	482	553	2407	3888	15	685	1403	888	660	612
Канада	1466	31	5220	2462	175	2490	3274	5360	1099	707
Тајван	56	16	398	142	1	1141	4051	15541	2455	68
Хонг Конг	34	5	55	1	2	104	1667	4941	3000	308
Јапонија	132	18	819	276	14	6817	5485	44832	8324	321
Р. Кореја	114	10	566	1935	3	2225	4435	23122	3451	138
Нов Зеланд	1869	240	244	1	5	202	231	213	122	23
Сингапур	90	13	157	1207	45	8002	293	7464	1430	184
Увоз според МФН принцип	13685	2418	21646	26916	609	74753	70615	316639	131728	6116
Учество на увозот според МФН во вкупниот увоз	16,33%	34,24%	28,13%	5,54%	7,08%	49,02%	38,44%	72,19%	61,31%	20,38%

Извор: Табела изработена од авторот, податоци достапни на:

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries-and-regions/>

Поради големината и значењето на САД и Кина како важни трговски партнери на Унијата, накратко ќе го опишеме начинот на регулирање на нивните меѓусебни трговски односи и структурата на меѓусебната трговија.

2.5.1. Трговски односи со САД

Билатералните трговски односи помеѓу ЕУ и САД се од голема важност, затоа што како што веќе споменавме, сè до 2005 година САД претставувале главен трговски партнер како на извозната, така и на увозната страна на ЕУ. По 2005 година, САД и натаму е доминантен извозен партнер и втор најголем увозен партнер на Унијата.

Во вкупната вредност на извозот на ЕУ во 2010 година, САД учествувале со 18%. Во истата година, учеството на увозот на ЕУ од САД изнесувал 11,3%. Повисоката вредност на извозот од увозот на ЕУ од САД условува позитивно трговското салдо, кое во 2010 година изнесувало 71.930 милиони евра.¹⁰⁸

Извозот на ЕУ кон САД го сочинуваат следниве групи производи: пијалаци и тутун со учество од 28,9%, хемикалии и поврзани производи со учество од 25,7% и животински и растителни масла со учество од 20,9%. Унијата пак, од САД најмногу увезува хемикалии и слични производи во вредност од 28,3% од вкупниот увоз во 2010 година. Потоа следуваат пијалаци и тутунот со 18,4% учество, како и машинеријата и транспортната опрема со 15% во вредноста на увозот. Според производната класификација, структурата на производите на увозната и на извозната страна на ЕУ е слична, т.е. ЕУ извезува 13,7%, а увезува 14,8% примарни производи, додека вредноста на индустриските стоки во вкупниот извоз на ЕУ изнесувала 82,4% и 80,9% од вредноста на вкупниот увоз на ЕУ.¹⁰⁹

Иако трговијата помеѓу овие два трговски партнери е водена според правилата на СТО, сепак постојат одредени контраверзности околу одредени области. Трговските односи на ЕУ со САД се засновани на политички и културни

¹⁰⁸ European Commission, (2010): *United States, EU bilateral trade and trade with the world*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf

¹⁰⁹ European Commission, (2010): *United States, EU bilateral trade and trade with the world*, European Commission, Brussels, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf

поврзаности, како и врз заеднички економски интереси. Со оглед на тоа што билатералните царини помеѓу овие две земји се на ниско ниво и изнесуваат во просек под 3%, потребата за соработка е во намалување на нетрговските бариери помеѓу ЕУ и САД во областа на добрата и услугите. Отстранувањето на нетрговските бариери е од големо значење, пред сè поради тоа што може да донесе големи економски користи за двете земји. Главните нетрговски бариери вклучуваат: здравствени стандарди за животни и растенија, правилно извршување на јавните набавки, регулирање на правата на интелектуална сопственост, регулатива во областа на одредени услуги, и сл.¹¹⁰

На Самитот во 2007 година е потпишана „Рамка за пролабочување на прекуатланската економска соработка помеѓу ЕУ и САД“. Оваа рамка предлага формирање на Прекуатлански економски совет, што ќе придонесе за интензивирање на меѓусебната трговија. Според ЕКОРИС, намалувањето на нетрговските бариери помеѓу овие две економии ќе придонесе за раст на БДП на ЕУ за 122 милијарди евра годишно и зголемување на извозот за 2,1%, додека во САД бруто домашниот производ ќе се зголеми за 41 милијарди евра годишно, а извозот за 6,1%.¹¹¹

2.5.2. Трговски односи со Кина

Веќе споменавме дека Кина е најголем светски извозник и втор најголем увозник. Само 5,5% од вкупната вредност на извозот на Унијата бил во Кина, т.е. 8,4% во 2010 година, додека учеството на Кина во вкупниот увоз на Унијата постепено се зголемува. Кина претставува најголем увозен партнер на ЕУ од 2005 година и поради тоа, регулирањето на нејзините трговските односи е многу значајно за Унијата. Така, во 2006 година Кина креирала 14,4% од вкупниот увоз на Унијата, додека во 2010 година овој процент бил зголемен на 18,7%. Ова креира

¹¹⁰ European Commission, (2010): *Report From the Commission to the European Council, Trade and Investment Barriers Report 2011*, European Commission, Brussels, pp. 11-13

¹¹¹ ECORYS, (2009): *Non tariff measures in EU-US trade and investment- an economic analysis*, Study for the European Commission, Rotterdam, Netherlands, p. 178

негативно трговско салдо за Унијата во трговските односи со Кина, што во 2010 година изнесувало 169 259 милиони евра.¹¹²

Од вредноста на вкупниот извоз што го остварувала ЕУ во Кина во 2010 година, суровите материјали, меѓу кои не се вбројуваат горивата, го имале најголемото учество со 21,9%, по што следувала машинеријата и транспортната опрема со учество од 12,2% и останатите индустриски стоки класифицирани според материјалот, со учество од 6,3%. Увозната структура на ЕУ во трговските односи со Кина во 2010 година била следна: најголем дел од увозот го чинеле разните индустриски стоки со учество од 41,8%, машинеријата и транспортната опрема со 32,5%, по што следат останатите индустриски стоки класифицирани според материјалот со учество од 20,8%. Доколку се набљудува производствената класификација, примарните производи учествуваат со 11,6% од вкупната вредност на извозот на ЕУ во Кина во 2010 година. Учеството на индустриски стоки што ЕУ го пласирала во Кина имало опаѓачка тенденција и учествувало со 86,8 % во 2010 година. Спротивно на тоа, учеството на индустриските стоки во вкупниот увоз на Унијата имало растечки тренд и во 2010 година изнесувало 96,5%, додека примарите проиводи учествувале со само 3,1%.¹¹³

Кина станува глобален лидер на трудоинтензивни производства, базирани на компаративна предност заснована на евтината работна сила. Со зголемување на квалитетот на производите и пазарното учество на светските пазари, Кина презема сектори што традиционално се значајни за развојот на економијата на ЕУ, како што се: индустриската опрема, автомобилите, комјутерската опрема и разни хемикалии. Како резултат на тоа, ЕУ ги губи доминантните позиции на светските пазари, пред сè во брзорастечките економии, како: АСЕАН, Јужна Америка, Средниот Исток и Африка.¹¹⁴

Формалната соработка во трговската сфера помеѓу ЕУ и Кина била поттикната од страна на ЕУ во текот на 1995 година и потврдена од Кина во 2003

¹¹² European Comission, (2011): China- EU bilateral trade and trade with the world, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

¹¹³ European Comission, (2011): China- EU bilateral trade and trade with the world, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

¹¹⁴ Schultmann, F., Sunke, N., (2010): *Future Opportunities and Challenges in EU-China Trade and Investment Relations 2006-2010*, University of Siegen, Germany, p. 3

година. Исто така, трговски дијалог „ЕУ - Кина високо ниво на економски и трговски дијалог“ бил реализиран во 2008 година. Овој дијалог ги опаќа следните области: трговски и економски односи, област на инвестиции, пазарен пристап и заштита на правата на интелектуалната сопственост. Преговорите за „Договор за партнерство и соработка“ биле започнати во 2007 година. Сепак, либерализацијата на трговијата помеѓу Кина и ЕУ не се одвивала така лесно, пред сè поради неповолната позиција на ЕУ во трговските односи, т.е. продлабочувањето на трговскиот дефицит на ЕУ во трговските односи со Кина. Во Извештајот на СТО се наведени проблемите со кои се соочува ЕУ во трговијата со Кина, меѓу кои најважни се: нетрговските бариери, инвестициските рестрикции за странски инвеститори, заштитата на интелектуалната сопственост и неоправданата домашна заштита на економијата.¹¹⁵

¹¹⁵ World Trade Organization (2010): *China`s Trade Policy Review*, WTO, Geneva, p. 38

ГЛАВА 3. СОЗДАВАЊЕ НА ЕДИНСТВЕНА ЕВРОПСКА ВАЛУТА (ЕВРО)

Иако Царинската унија била во целост воспоставена во 1968 година, сепак на внатрешниот пазар повеќето нецарински бариери сè уште биле присутни. Претставниците на ЕЗ верувале дека непостојаноста на девизниот курс и сè уште присутните трговски бариери биле главни фактори за намалување на интратрговијата. ЕЗ сметала дека доколку девизните курсеви се фиксирани, трошоците за тргување ќе се намалат, со што ќе се поттикне трговијата помеѓу земјите-членки. Освен тоа, се верувало дека фиксирањето на курсевите ќе обезбеди подобрување на конкуретноста на домашните производи на светските пазари. На тој начин позиционираноста на Заедницата во меѓународната трговија, но исто така и во светскиот монетарен систем би се зголемила. Унијата верувала дека креирањето на вистински обединет пазар со единствена валута ќе ѝ помогне поефикасно да ги брани своите економски интереси. Главата 3 се фокусира на европското монетарно обединување за да се илустрираат економските користи и трошоци од воведувањето на единствената валута.

3.1. Почетни години на Европска монетарна интеграција

При крајот на Втората светска војна бил воспоставен нов монетарен систем познат како Бретонвудски меѓународен монетарен систем. Овој систем предвидувал фиксни девизни курсеви на земјите во однос на вредноста на американскиот долар. Вредноста на американскиот долар пак, морала фиксно да биде одржувана во однос на златото, што служело како покритие за вредноста на издадените долари во однос 35 американски долари за една унца. Тоа подразбирало дека централните банки на земјите - членки морале фиксно да ја одржуваат вредноста на нивните валути во однос на доларот со дозволена флукуација од (+/-) 1 %. Сите западноевропски земји биле членки на Бретонвудскиот систем, како што тој се нарекува скратено.

Поради неконвертибилноста на европските валути и во исто време зголемената потреба на Европа од светската валута - долар за реконструкција на

економиите, на меѓународниот пазар побарувачката за долари била значително зголемена. Со цел да се минимизираат проблемите во билансот на плаќањата, во 1950 година била воспоставена Европска платежна унија (European Payments Union) - ЕПУ со обединување на меѓународните резерви на западноевропските земји. Со помош на ЕПУ, земјите - извознички добивале половина од остварената вредност на извозот во долари, а другата половина во валутата на земјата-увозничка. На тој начин, проблемот со недостатокот на долари на меѓународниот пазар бил неутрализиран до некое ниво. Сепак, со стабилизирање на економиите на западноевропските земји, нивните валути станале конвертибилни, со што во 1957 година ЕПУ била укината.¹¹⁶ Интензивирањето на трговијата помеѓу западноевропските земји и зголемените стапки на економски раст, ја наметнале потребата за креирање на сопствена валута. Освен тоа, со креирањето на сопствена валута, Европа сакала да ја зајакне улогата во светскиот монетарен систем.

3.2. Иницијатива за реформа на европската валута (1969-1978)

Иако Римската спогодба експлицитно не предвидувала создавање на монетарна унија, сепак членовите од 103 до 109 укажуваат на потребата од координација на националните економски политики¹¹⁷. Така, во 1958 година, ЕЗ воспоставила монетарен комитет како советодавно тело на Советот на министри за економија и финансии- ЕКОФИН. Исто така, во 1964 година бил формиран Комитет на гувернерите на централните банки, како дел од големиот план на Европската комисија за креирање на монетарна унија до 1971 година. Овој комитет не почнал да функционира сè до почетокот на 1970-тите. Конечно, во 1969 година Европската комисија на состанокот на европските лидери одржан во Хаг, го назначила Пјер Вернер, премиер и министер за финансии на Луксембург, да раководи со Комитетот што требало да изготви студија за можностите за креирање и одржливост на монетарна унија. Во 1970 година, Комитетот ги зацртал

¹¹⁶ Zestos, G. K., (2006): *European Monetary Integration: The Euro*, Thomson South-Western, USA, pp. 5-10

¹¹⁷ *Treaty of Rome*, http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf

конкретните чекори за креирање на Европска монетарна унија во период од 10 години, т.е. до 1980 година.

Меѓу најважните причини за поблиска соработка на монетарните политики на земјите и воведување единствена валута биле:

- *Европската унија да прерасне во вистински обединет пазар.* Целта на ЕЗ била да се формира единствен обединет пазар со фиксирање на девизните курсеви, со што ќе се зголеми трговијата и конкуретноста на Заедницата на светските пазари;

- *Да се зголеми улогата на Европа во светскиот монетарен систем.* Валутните кризи во 1969 година биле придружени со опаѓање на довербата на Европа да ги постави меѓународните монетарни одговорности пред своите национални интереси. Зборувајќи со заеднички глас за монетарните прашања, земјите од ЕЗ се надевале дека ќе можат поуспешно да ги одбранат своите економски интереси преку воведување на единствена валута.¹¹⁸

Сепак, планот на Вернер не се реализирал, затоа што се соочил со објективни бариери. Стагнацијата во процесот на европска интеграција во 1970-тите години се случила поради внатрешните проблеми во управувањето на Европската комисија, распадот на Бретонвудскиот систем во август 1971 година и влијанието на нафтените шокови. Токму поради тоа, овие години се нарекуваат „црна ера“ на Европската интеграција.¹¹⁹

Со првиот нафтен шок во 1973/'74 година, германската марка и другите валути врзани за доларот, депресирале за 30-40%. Во тој период, земјите од ЕЗ дејствувале во насока на соочување со домашните макроекономски проблеми, пред сè со зголемената стапка на невработеност, запоставувајќи ги заедничките интереси на Заедницата. Со вториот нафтен шок, идејата за креирање на Европски монетарен систем добила уште поголемо значење, поради потребата да се обезбеди зголемена економска интеграција меѓу земјите, што ќе требало да обезбеди поголема отпорност на Унијата од надворешни шокови во иднина.

¹¹⁸ Кругман, П. и Обстфелд, М., (2008): *Меѓународна економија, теорија и практика*, Табернакул, Скопје, стр. 610

¹¹⁹ Blair, A., (2005): *The European Union Since 1945*, Pearson, Longman, Great Britain, p. 36

3.3. Европски монетарен систем (1979-1998)

Во март 1972 година, по распадот на Бретонвудскиот систем, маргините на флукутирање на валутите на земјите од ЕЗ изнесувале (+/-) 1,125 % или вкупно 2,25% во меѓусебниот однос. Ваквата флукутација на валутите на земјите од ЕЗ се нарекувала „систем на змија“. Во однос на валутите на земјите од Г-10, меѓу кои спаѓа и доларот, дозволената флукутација изнесувала (+/-) 4,5%. Овој систем на поширока флукутација на валутите во однос на валутите од земјите од Г-10 се нарекувал „систем на тунел“. Заедничкото име на валутниот договор се нарекувал „систем на змија во тунел“. Овој систем не функционираше многу долго. Со распадот на Бретонвудскиот систем, некои развиени земји своите валути ги врзале за стабилни валути како што е доларот. За разлика од нив, земјите од ЕЗ, меѓу кои: Германија, Холандија, Данска, Белгија и Луксембург, продолжиле да ги почитуваат маргините на флукутирање на „системот на змија“.¹²⁰

На тој начин, „системот на змија“ претставувал вовед кон креирање на поширок Европски монетарен систем- ЕМС. За разлика од Вернеровиот план што предвидувал креирање на монетарна унија, целта на ЕМС била одржување на монетарна и валутна стабилност, со цел да се зголеми трговијата и економскиот раст во рамките на ЕЗ. ЕМС бил основан во 1979 година во согласност со Директивата на Европскиот совет за основање на ЕМС, донесена во Бремен на 5 декември 1978 година.¹²¹

Трите главни компоненти на ЕМС биле следниве:

1. Европскиот механизам на девизен курс (Exchange Rate Mechanism)- ЕРМ;
2. Европската парична единица (European Currency Unit)- ЕКУ;
3. Европскиот монетарен фонд за кооперација (European Monetary Cooperation Fund)- ЕМЦФ.¹²²

¹²⁰ Zestos, G. K., (2006): *European Monetary Integration: The Euro*, Thomson South-Western, USA, pp. 5-14

¹²¹ European Council, (1978): *Conclusions of the session of the European Council (1975-1990)*, Brussels, http://aei.pitt.edu/archive/0001424/01/Brussels_dec_1978.pdf

¹²² Zestos, G. K., (2006): *European Monetary Integration: The Euro*, Thomson South-Western, USA, pp. 5-14

ЕРМ имал за цел постепено да ја намали варијабилноста на девизните курсеви на валутите на земјите - членки на ЕМС. Притоа, дозволените маргини на флукутирање на валутите изнесувале (+/-) 2,25% во однос на вредноста на ЕКУ-то. ЕКУ претставувала кошница од валути на земјите - членки на ЕМС. Валутите на земјите - членки учествувале во креирањето на вредноста на ЕКУ-то во зависност од нивната економската сила и учеството во интратрговијата во рамките на ЕЗ. Европската парична единица била воведена во 1979 година и претставувала пресметковно средство што служело во рамките на ЕМС, како:

- средство за порамнување на долговите помеѓу монетарните авторитети на ЕЗ, т.е. централните банки во ЕМС;

- деноминатор на механизмот на девизен курс;
- деноминатор на механизмот за интервенции и позајмување.¹²³

Деветте првични учесници на механизмот на девизен курс на ЕМС биле: Франција, Германија, Италија, Белгија, Данска, Ирска, Луксембург, Холандија и Велика Британија, а од нив Германија и Франција имале најголемо учество во вредност на ЕКУ-то, 33% и 19,8% во 1979 година. На секои пет години се правела повторна ревизија на учеството на секоја од валутите во вкупната вредност на ЕКУ-то.¹²⁴

Развојот на ЕКУ-то на финансиските пазари и неговото брзо прифаќање било значително. Во 1984 година обврзниците што биле деноминирани во ЕКУ претставувале 2,7% од вкупната вредност на меѓународно издадени обврзници, додека заемите имале учество од 3% во вкупните меѓународни заеми. Околу 16 национални влади, меѓу кои седум надвор од Заедницата, се задолжувале на финансискиот пазар во форми на позајмување изразени во ЕКУ. Учеството на

¹²³ Commission of the European Communities, (1992): *Removing the legal obstacles to the use of the ECU*, European Commission, Brussels, p. 4, http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/obstacles_to_ecu_sec_92_2472.pdf

¹²⁴ Commission of the European Communities, (1992): *Removing the legal obstacles to the use of the ECU*, European Commission, Brussels, p. 4, http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/obstacles_to_ecu_sec_92_2472.pdf

земјите надвор од Заедницата било помеѓу 30-60% од вкупниот износ на издадени обврзници и заеми.¹²⁵

Во рамките на ЕМС, Европскиот монетарен фонд за кооперација имал за цел преку финансиска поддршка да им помогне на слабите валути во рамките на ЕМС. Секоја земја-членка придонесувала со 20% од нејзините резерви во злато и девизи, главно во долари. Земјите што имале проблеми во одржување на стабилноста на домашната валута можеле да позајмат од овој фонд за да интервенираат на девизниот пазар. Овој инструмент давал можност за краткорочно позајмување до 45 дена и среднорочно позајмување во период од две до пет години.¹²⁶ Таквата поставеност на ЕМС и позитивните случувања на финансиските пазари, оделе во прилог на понатамошно монетарно приближување на земјите - членки на Унијата.

Така, во 1989 година комитетот предводен од Жак Делор, претседател на Европската комисија, поставил за цел во три фази на транзиција да создаде економска и монетарна унија во која националните валути ќе бидат заменети со една валута управувана од единствена Централна банка.

Во првата фаза на Делор, сите членки требало да се приклучат кон механизмот на девизен курс – ЕРМ, почнувајќи од 1 јули 1990 година. Во втората фаза, маргините на девизните курсеви требало да се стеснат и да се пласираат соодветни макроекономски одлуки со повеќецентрализирана контрола, што започнала на први јануари 1994 година. Конечно, третата фаза од планот на Делор вклучувала замена на националните валути со единствена европска валута и доделување на одлуките на монетарната политика на Европскиот систем на централни банки, составен од централните банки на сите земји - членки. Тој требало да биде управуван од Европската централна банка со почеток од први јануари 1999 година.¹²⁷

Иако постоел скептицизам дека ЕМС нема да успее поради можноста за шпекулативни напади и различните стапки на инфлација на земјите - членки, сепак

¹²⁵ Commission of the European Communities, (1992): *Removing the legal obstacles to the use of the ECU*, European Commission, Brussels, p. 4, http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/obstacles_to_ecu_sec_92_2472.pdf

¹²⁶ Zestos, G. K., (2006): *European Monetary Integration: The Euro*, Thomson South-Western, USA, p. 12

¹²⁷ Giovannini, A., (1990): *European Monetary Reform: Progress and Prospects*, Brookings Papers on Economic Activity, Columbia University, New York, pp. 223-226

успеал да се одржи и да го зголеми бројот на нови земји - членки: Шпанија во 1989 година, Англија во 1990 година и Португалија во 1992 година.¹²⁸

Проблемите во рамките на Унијата се појавиле во текот на 1990-тите, што било резултат на обединувањето на Германија. Таквите случувања предизвикале повисоко ценовно ниво и повисоки каматни стапки, како и намалување на вредноста на останатите валути во рамките на ЕМС. Во овој период, Англија и Италија го напуштиле ЕМС. Во обид да се спречат посериозни кризи во системот, функционирањето на ЕМС било потпомогнато од неколку сигурносни механизми и тоа:

- Повеќето девизни курсеви фиксирани од ЕМС сè до август 1993 година можеле да флукутираат во износ од (+/-) 2,25% во однос на назначената номинална вредност. Во август истата година, сите маргини, освен оние помеѓу германската марка и холандскиот гулден, биле проширени за (+/-) 15% под дејство на шпекулативните напади предизвикани од проблемите во 1990-тите што ги објаснивме, а кои останале во сила сè до воведување на еврото во 1999 година;

- Важен сигурносен механизам биле одредбите за кредитирање на членките со слаба валута од страна на членките со силна валута. На пример, доколку вредноста на францускиот франк опаднела многу под вредноста на германската марка, се очекувало Германската централна банка на Француската централна банка да ѝ зајми германски марки што ќе бидат продадени за франци на девизниот пазар;

- Постоење на девизни контроли, преку кои директно се лимитирале продажбите на домашните за странски валути, од страна на домашни резиденти. Сите девизни контроли биле постепено напуштени, согласно со првата фаза од креирањето на монетарната унија, која имала за цел да овозможи слобода на плаќањата и движење на капиталот во рамките на ЕУ, како предуслов за креирање единствен обединет пазар. Со тоа, националните влади ја изгубиле автономијата над монетарната политика и политиката на девизен курс, ставајќи ги заедничките европски интереси пред националните цели.¹²⁹

¹²⁸ Brown, B., (2004): *Euro on Trial: to reform or to split?*, Palgrave Macmillan, New York, pp. 7-12

¹²⁹ Palankai, T., (2007): *Economic of enlarging European Union*, Akademiai Kiado, Budapest, pp. 119-120

3.3.1. Иницијативата на ЕУ во 1992 година (Мастришка спогодба)

На 10 декември 1991 година во Мастрихт, Данска, лидерите на земјите на ЕЗ се согласиле да предложат национална ратификација на далекусежните амандмани на Римската спогодба. Мастришката спогодба содржела одлуки што повикувале на започнување на фазата 2 од планот на Делор на 1.1.1994 година и започнување на фазата 3 не подоцна од 1.1.1999 година. Овде ќе ги разгледаме само аспектите што се однесуваат на заедничката валута.

Договорот од Мастрихт поставил пет „критериуми“ за конвергентност што земјите - членки морале да ги задоволат пред да станат дел од ЕМУ. Овие критериуми за конвергентност се поделени во две категории:

1. Критериуми за инфлација, дизајнирани за да осигураат дека земјата - членка може да ги поднесе транзициските трошоци од пристапувањето, и тоа:
 - Земјите не смееле да имаат стапка на инфлација повисока од 1,5% над просекот на трите земји - членки на ЕУ со најниски стапки на инфлација;
 - Долгорочните каматни стапки не смееле да бидат повеќе од 2% над просекот на трите земји со најниски стапки;
 - Националните валути не смееле да девалвираат и морале да останат во рамките на нормалниот распон од (+/-) 15% на ЕМС за претходните две години.
2. Фискални критериуми што требало да гарантираат дека обврската за ценовна стабилност на ЕЦБ нема да биде поткопана со преголемо државно трошење, и тоа: националните буџетски дефицити не смееле да бидат поголеми од 3% од вредноста на БДП, а националниот долг не смеел да биде поголем од 60% од БДП.¹³⁰

Притоа, каматните стапки и инфлацијата се ендогени варијабли, т.е. при постоење на единствена валута и единствена монетарна политика, се очекувало краткорочните каматни стапки да конвергираат до одредено ниво со стапките на

¹³⁰ Afxentio, P., (2000): ‘‘Convergence, the Maastricht Criteria, and Their Benefits’’, *The Brown Journal of World Affairs*, Volume VII, Issue 1, Brown University, USA, p. 249

инфлација, што и навистина се случило. Единствено буџетските дефицити биле оние што требало да бидат во поголем степен следени од страна на Унијата.¹³¹

Таква улога имал Пактот за стабилност и раст (ПСР) договорен помеѓу европските лидери во јуни 1997 година на Амстердамскиот самит, кој имал за цел да ги зајакне понатамошните фискални ограничувања. ПСР објавил среднорочни буџетски цели, како и финансиски казни за земјите што нема да успеат доволно брзо да ја коригираат состојбата на преголем дефицит или долг според член 121 и 126 од Договорот за ЕУ/ Договорот за функционирање на ЕУ.¹³²

Дефицитот што надминувал 3% од БДП и што се толерирал претставувал исклучок, доколку БДП на земјата-членка опаднел за најмалку 2% во тековната година или со согласност на Советот на ЕУ во случај на рецесија во која реалниот БДП опаднал за помалку од 2%, но повеќе од 0,75%. Освен тоа, земјата морала да докаже дека нејзината рецесија е исклучителна и вонредна состојба во поглед на брзината и според нејзиното влијание врз стапките на БДП во претходниот период.

Дополнително, во член 125 е дефинирано дека Унијата нема обврска да ги „спасува“ земјите доколку тие имаат финансиски проблеми. Членот 125 гласи: „Унијата не е одговорна за преземање на обврските на централните, регионалните, локалните и други јавни органи како и други тела во јавна сопственост, без оглед на меѓусебните финансиски гаранции за заедничко вршење на одреден проект на која било земја-членка. Истото се однесува во меѓусебните односи на земјите – членки“.¹³³

Но, член 122 ѝ дава легално право на Унијата да нуди финансиска и друг вид помош, доколку постои политичка волја и подготвеност да ѝ се помогне на соодветната земја. Според член 122: „Кога земјата-членка е во тешкотии предизвикани од природни катастрофи или други исклучителни околности надвор од нејзината контрола, Советот, на предлог на Комисијата може да додели, под

¹³¹ Giavazzi F. and Spaventa L., (2011): “Why the current account may matter in a monetary union: lessons from the financial crisis in the euro area”, *The Euro area and the financial crisis*, Cambridge Press, UK, p. 218

¹³² *The Treaty on the functioning of the European Union*, Article 121, 126, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>

¹³³ *The Treaty on the functioning of the European Union*, Article 125(1), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>

*одредени услови, финансиска помош на земја-членка. Претседателот на Советот го информира Европскиот парламент за донесената одлука“.*¹³⁴

Во 1993 година, сите 12 земји што тогаш ѝ припаѓале на ЕУ ја ратификувале Маастришката спогодба. Со приклучување кон ЕУ, во 1995 година Австрија, Финска и Шведска ги прифатиле одредбите на спогодбата, како и останатото законодавство на ЕЗ/ЕУ.* Конечно, на 2 мај 1998 година, Европскиот совет донел одлука со која се утврдило дека 11 земји - членки: Белгија, Германија, Шпанија, Франција, Ирска, Италија, Луксембург, Холандија, Австрија, Португалија и Финска, ги исполниле неопходните предуслови за усвојување на единствената валута од 1 јануари 1999 година.¹³⁵

Третата фаза од јануари 1999 година до февруари 2002 година, започнала со замена на неотповикливото замрзнување на валутите на 11 земји - членки. Трансферот на креирањето на монетарната политика од националните централни банки во Европскиот систем на централни банки се реализирал во јануари 1999 година и кулминирал со комплетна замена на националните валути со еврото до крајот на февруари 2002 година.

Воведување на реформите во ЕМС и потпишувањето на Маастришката спогодба, во практиката се покажале како ефикасно решение, така што ЕМС не забележал поголеми потреси по 1995 година. Светските кризи што се случувале во овој период, како Мексиканската криза во 1994 година и Азиската криза во 1997-'98 година, немале поголемо влијание врз европските девизни курсеви, ниту врз каматните стапки, поради тоа што во голема мера девизните курсеви биле меѓусебно усогласени. Краткорочната каматна стапка била речиси усогласена помеѓу сите земји - членки. Стапките на инфлација конвергирале, а тоа имало позитивно влијание врз намалување на реалната стапка на трошок на работната сила. Тоа влијаело врз зголемување на конкуретноста на еврозоната и повратно на

¹³⁴ *The Treaty on the functioning of the European Union*, Article 122(2), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>

* Забелешка: Данска и Англија ја ратификувале Маастришката спогодба со специјални исклучоци што им овозможува „повлекување“ од монетарните одредби на спогодбата и задржување на сопствените валути. Кругман, П. и Обстфелд, М., (2008): *Меѓународна економија, теорија и практика*, „Табернакул“, Скопје, стр. 610-616

¹³⁵ Pelkmans, J., (2006): *European integration, methods and economic analysis*, Prentice Hall, UK, pp. 356-377

нивото на инвестиции и на економскиот раст. Податоците покажуваат дека во текот на првата половина на 1990-тите биле изгубени 3,1 милиони работни места, додека во втората половина биле креирани 7,5 милиони нови работни места. Во исто време, буџетската потрошувачка била во рамнотежа.¹³⁶

Нашето мислење е дека потребата од придржување кон наведените макроекономски критериуми за конвергентност дефинирани во Маастришката спогодба, настанува заради тоа што еврото можело да стане слаба валута во услови на висока инфлација и преголеми буџетски трошења. Високите јавни дефицити и долгови можеле да предизвикаат притисоци врз ЕЦБ за директно откупување на владиниот долг, а оттаму да ја разгорат понудата на пари и инфлацијата. Сепак, во Маастришката спогодба неколку варијабли не се земени предвид, и тоа: релативната продуктивност и цената на трошоците, како и односот помеѓу штедењето и инвестициите, т.е. рамнотежата на тековната сметка, што се покажало како голема негативност на Унијата со почетокот на светската економска криза во 2008 година.

3.3.2. Европски систем на централни банки

Европскиот систем на централни банки што ја спроведува монетарната политика во еврозоната се состои од Европската централна банка (ЕЦБ) со седиште во Франкфурт и националните централни банки на 27 земји - членки.

Процесот на донесување одлуки е централизиран преку Управниот одбор кој се состои од шест члена, меѓу кои и гувернерот и вицегувернерот на ЕЦБ и Советот на гувернери составен од членовите на Управниот одбор и од гувернерите на сите земји - членки во еврозоната. Во рамките на ЕЦБ постои и Генерален совет, којшто ги вклучува сите земји - членки на ЕУ, без оглед на фактот дали се дел или се надвор од еврозоната. Генералниот совет, спротивно на Управниот одбор, има мала моќ и не носи одлуки во врска со висината на каматните стапки.

Примарната цел на монетарна политика водена од ЕЦБ, дефинирана во член 105 од Договорот за основање на ЕЗ, е да се одржи ценовна стабилност. Без нарушување на основната цел, Евросистемот има за цел да ги поддржи

¹³⁶ European Commission, (2001): *EMU The First Two Years*, European Commission, Brussels, p. 8

економските политики на Заедницата, со цел остварување на нејзините заеднички цели. Тие вклучуваат високо ниво на вработеност и одржлив раст.¹³⁷

Причини поради кои главната цел била одржување на ценовна стабилност, се следните: ценовната стабилност придонесувала за повисок економски развој и вработеност како резултат на подобрување на транспарентноста на ценовниот механизам, поефикасна алокација на ресурсите и намалување на каматните стапки, т.е. намалување на реалната каматна стапка што ги стимулира инвестициите.

Но, дали стапката на инфлација одредена од страна на ЕЦБ била оптимална за сите земји - членки? Различната „чувствителност“ на земјите - членки во еврозоната кон монетарната експанзија и кон рецесијата, како и кон зголемувањето на БДП, претставувал проблем за еврозоната. Постоеното на различни стапки на инфлација во различни земји креира т.н. инфлаторен јаз - разлика помеѓу стапката на инфлација во одредена земја-членка и инфлацијата на еврозоната во целина, а сето тоа ѝ создава проблем на ЕЦБ. Стапката на инфлација не е реална за многу земји - членки на еврозоната. Така на пример, монетарната политика на ЕЦБ е константно неуспешна во Ирска, Грција, Шпанија, Италија, Луксембург и Португалија. Според некои автори, единствената политика на ЕЦБ е еден од факторите за намалување на долгорочниот раст на Унијата.¹³⁸

Спогодбата за ЕСЦБ вклучува многу одредби што се наменети за заштита на одлуките на монетарната политика од политичко влијание. Сепак, ЕСЦБ е зависна од политичарите во барем две насоки. Прво, членовите на ЕСЦБ се политички именувани и во исто време ЕЦБ за своите одлуки во врска со спроведување на монетарната политика е одговорна пред Европскиот парламент. Второ, Матришката спогодба ја остава политиката на девизни курсеви за еврозоната во рацете на политичките авторитети, т.е. под заедничка надлежност на Советот на Економската унија – ЕКОФИН, составен од министри за финансии и за економија и ЕЦБ. Затоа, ЕСЦБ не може да има вистинска монетарна независност, ако ѝ

¹³⁷ Consolidated version of the Treaty establishing the European Community, http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_EN.pdf

¹³⁸ Kapounek, S. and Lacina, L., (2009): “The European Central Bank inflation targeting and economic growth in the Eurozone”, *The Economic Performances of the European Union: Issues, Trends and Policies*, Palgrave Macmillan, UK, pp. 23-40

недостасува единствен авторитет за регулирање на движењата на девизниот курс на еврото.

Нашето мислење е дека решение може да биде прифаќањето на поголем број цели на ЕЦБ, слично како на Федералните резерви-ФЕД во САД, кои имаат две главни цели во водењето на монетарната политика: одржување на ценовна стабилност и одржлива стапка на економски раст. На тој начин, приоритетите на ЕЦБ би се менувале во зависност од состојбите во реалната економија. Тоа би можело не само да го засили кредибилитетот на ЕЦБ, туку и да има значително влијание врз економскиот раст.

3.3.3. Критериуми за влез во ЕМУ

Предвидено е процесот за зачленување во ЕМУ да се одвива во три фази и тоа: претчленство во ЕУ, зачленување во ЕУ и подготовка за влез во ЕМУ.¹³⁹ Првата фаза се остварува преку процесот на реална и номинална конвергенцијата и реструктурирање на финансискиот сектор. Реалната конвергенција значи приближување на приходот по глава на жител и економската структура. Приспособувањето во номиналната смисла пак, подразбира приближување на цените, инфлацијата и каматните стапки. Реструктурирање на финансискиот сектор би значело усогласување на законодавството во финансиската сфера со европското, како и исполнување на условите во аранжманите на ММФ и Светската банка.

Втората фаза подразбира стекнување статус на полноправно членство во ЕУ. Земјите имаат обврска да пристапат кон ЕМУ по исполнување на Мајстришките критериуми. Тоа подразбира дека новите земји - членки на Унијата ја немаат опцијата што ја имале Велика Британија, Шведска и Данска за доброволно пристапување во ЕМУ.¹⁴⁰

Третата фаза, зачленувањето во ЕМУ, започнува со влегување во ЕРМ II. За земјите кои сè уште не се членки на ЕМУ важи ревидираниот механизам на девизен

¹³⁹ Трпески, Ј., (2009): *Банкарство и банкарско работење*, Скенпоинт, Скопје, стр. 127-134

¹⁴⁰ Grauwe, D.P., Schnabl, G., (2004): "EMU Entry Strategies for the New Member States", *Intereconomics*, Volume 39, Number 5, pp. 241-246

курс ЕРМ II, што дефинира широки зони на флукуации од (+/-) 15% во однос на еврото. Одржувањето на опсегот на флукуирање на девизниот курс можело да биде придружено со монетарни интервенции, но без вршење на девалвација на домашната валута во однос на која било друга членка на ЕУ, или вршење на девизни контроли. Иако членството во ЕРМ II било базирано врз волонтерска основа, тоа претставувало еден од критериумите за конвергенција што се потребни за влез во еврозоната. Земјата требало да биде членка на ЕРМ II барем две години пред да пристапи кон прифаќање на еврото. Според правилата на ЕРМ II и на Европската централна банка, националната централна банка на земјата-членка на ЕУ која не е дел од еврозоната, можела со својата сопствена валута да суспендира операции во евроинтеграцијата, доколку тие доведуваат до промени во понудата на пари што се заканува да го дестабилизира домашното ниво на цени.¹⁴¹

Наше мислење е дека овој механизам обезбедува одредена „гаранција“ во поглед на одржување на ценовната стабилност на Унијата. Во процесот на приспособување на земјите што пристапуваат кон ЕУ, потребата од флукуирање на девизниот курс е неопходна. Одредените флукуации на курсот се потребни за да ги амортизираат влијанијата на зголемена економска активност, зголемениот прилив на капитал, итн.

Сепак, одлуката кога земјата ќе пристапи во ЕРМ II, зависи од тоа во колкав степен е постигната конвергенцијата кон ЕУ. Земјите што поминале најголем дел од номиналното и реалното приближување кон ЕУ, можат да се одлучат за брзо придвижување кон усвојување на еврото и можат да влезат во ЕРМ II. Исто така, земјите што очекуваат да поминат низ поголемо или побрзо дополнително реално приближување и финансиска интеграција со ЕУ, можат да се најдат „заглавени“ во ЕРМ II, затоа што ќе се соочат со силни инфлаторни притисоци од постојано и брзо реално приближување. Инфлацијата може да предизвика намалување на меѓународната конкурентост, што пак ќе предизвика дополнителни проблеми во тековната сметка и шпекулативни напади против домашната валута. Обидите за справување со таквите инфлаторни притисоци во рамките на ЕРМ II со помош на

¹⁴¹ Grauwe, D.P., Schnabl, G., (2004): “EMU Entry Strategies for the New Member States”, *Intereconomics*, Volume 39, Number 5, pp. 241-246

домашната монетарна и фискална политика, може скапо да чинат или да бидат неможни. Исто така, одолговлекувањето на влезот во ЕРМ II, ја остава земјата без заштита од „евро-чадорот“.¹⁴²

Така на пример, Естонија, Латвија, Литванија и Словенија, веднаш по пристапувањето во ЕУ се приклучиле кон ЕРМ II. Словенија станала дел од еврозоната во 2007 година, додека Естонија во 2011 година. Латвија и Литванија пак, останале „заглавени“ поради слабото реално и номинално приближување кон Унијата. Латвија достигнала рекордно намалување на економската активност во текот на 2009 година од (-) 17,7%, додека Литванија имала негативна стапка на пораст на економската активност од (-) 14,8%. Полска и Чешка сè уште не се дел од ЕРМ II, и понатаму одржуваат флукуирачки девизен курс со таргетирање на инфлацијата, што се покажало како добра стратегија за одржување на ниска инфлација. Благодарение на флукуирачкиот девизен курс, Полска била единствената земја-членка на Унијата што покажала позитивна стапка на раст во текот на 2009 година од 1,6%.¹⁴³

Генералната перцепција била дека земјите ќе искушат реална ап्रेसијација на курсот по пристапувањето во Унијата. Ап्रेसијацијата на реалниот девизен курс мерен преку индексот на потрошувачки цени достигнала 6% во периодот помеѓу 1990 и 2005 година во балтичките земји и во земјите од ЦИЕ.¹⁴⁴

Зошто се случува ап्रेसијацијата на девизниот курс во процесот на приближување кон ЕУ? Ап्रेसијацијата на девизниот курс може да биде објаснета преку Баласа-Семуелсовиот ефект, според кој доколку во процесот на приспособување дојде до зголемување на продуктивноста, тоа ќе се одрази во секторите што нудат производи и услуги кои можат да се тргуваат на меѓународните пазари, затоа што најголем дел од инвестициите се наменети во овие сектори. Така, преку зголемена продуктивност, овие сектори ќе влијаат врз зголемување на платите на вработените. Оттука, платите на работниците во

¹⁴² Министерство за финансии на Република Македонија, (2009): *Приближување кон Европската унија: предизвици и можности*, Министерство за финансии на РМ, Скопје, стр. 45

¹⁴³ EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

¹⁴⁴ Bogoev, J., Terzijan, B.S., Egert, B., Petrovska, M., (2010): *Real Exchange Rate Dynamics in Macedonia: Old Wisdoms and New Insights*, NBRM, Скопје, p. 3

секторите што не тргуваат на меѓународните пазари (што најчесто со поистоветува со секторот на услуги) исто така ќе растат, иако нивната продуктивност е на пониско ниво. Тоа се случува поради мобилноста на работната сила и мигрирањето од еден во друг сектор. Така, трошоците и цените на стоките на двата сектори растат, што доведува до повисоко ниво на инфлација. Во услови на флексибилен девизен курс, ова предизвикува реална ап्रेसијација на курсот, а во услови на фиксен девизен курс, повисока стапка на инфлација. Друго објаснување е дека со реалното приближување кон Унијата, стапките на продуктивност растат, се зголемува квалитетот на производите, што повратно води кон зголемување на платите и на цените на стоките.¹⁴⁵

Сепак, ваквите случувања на реална апресијација на девизниот курс, во голем број земји изостанале. Дополнително, со почетокот на светската финансиска криза, речиси сите земји искусиле драстична депресијација на девизните курсеви. Тоа се должи на фактот што во земјите не било забележано зголемување на продуктивноста. Погрешната алокација на капиталот предизвикала пораст на цените и трошокот за работна сила, без значителен пораст на продуктивноста, што во наредните години се одразило како голема негативност за земјите.

Во насока на зголемување на конкуретноста, мора да се воспостави рамнотежа помеѓу стапката на раст на продуктивноста и зголемувањето на номиналните трошоци за работна сила. Со прифаќањето на еврото, зголемувањето на номиналниот трошок за работна сила при непроменета продуктивност не може да биде апсорбирано преку номиналната депресијација на девизниот курс, поради губењето на независноста на монетарната политика. Тоа би условило пад на ценовната конкурентност, а оттука и на вредноста на извозот. Така на пример, зголемувањето на номиналниот трошок за работна сила за 10% по единица работник, без промена на продуктивноста, води до 7% намалување на извозот.¹⁴⁶

Оттука и промените во реалниот девизен курс во насока на негова девалвација. Така, наместо апресијација, земјите биле соочени со драстично

¹⁴⁵ Ricci, L., MacDonalds, R., (1998): *The real exchange rate and the Balassa Samuelson effect: The Role of the Distribution Sector*, University of Strathclyde and IMF, Washington D.C., p. 4

¹⁴⁶ Hogrefe, J, Jung, B, Kohler, W., (2011): *Reassessing the trade effect of the euro: allowing for currency misalignment*, Centre for European Economic Research, Germany, p. 26

намалување на вредноста на домашната валута во однос на еврото, што укажало на нивната неподготвеност да бидат дел од монетарната унија.

3.4. Користа на земјите од приклучување кон европското подрачје на фиксен девизен курс

Монетарната унија може да се анализира како „најтврда“ форма на режим на девизен курс во која билатералните девизни курсеви, т.е. девизните курсеви помеѓу една земја и друга членка се перманентно фиксни, без маргини на дозволено флукутирање. Предностите во формирањето на ЕМУ се следни: прво, трансакциските трошоци за трговијата со стоки и услуги меѓу земјите биле намалени како резултат на зголемената транспарентност и споредливост на цените. Според некои истражувања, проценето е дека трансакциските трошоци во еврозоната се намалиле за околу 17% за капиталот и 14% за обврзници. Ова се однесува за земји во и надвор од еврозоната. Притоа, земјите во рамките на еврозоната ги намалиле трошоците за 10% за капитал и 17% за обврзници.¹⁴⁷

На тој начин, мобилноста на капиталот била зголемена, со што се постигнала поголема финансиска интеграција во рамките на Унијата позната како „евро - ефект“.¹⁴⁸ Финансиската интеграција била остварена пред сè, поради тоа што постоењето на монетарната унија го редуцирала валутниот ризик во меѓусебното позајмување на земјите - членки. Зголемениот обем на позајмување бил „природен“ процес, што е резултат на поголема економска интеграција, а оттука и поголема либерализација на движењата на капиталот.

Податоците покажуваат дека задолжувањето во земјите надвор од ЕЗ сочинувало 52,4% од вкупното задолжување на Португалија и 60% од задолжувањето на Грција во периодот 1985-1991 година. Со влезот во ЕМУ, овие земји значително го намалиле износот на задолжување кон земјите надвор од ЕЗ и тоа: 5,8% за Португалија во периодот од 1999-2006 година и 25% за Грција во периодот од 2001-2006 година. Едновремено, задолжувањето кон земјите во ЕМУ

¹⁴⁷ Havel, M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, p. 8, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298

¹⁴⁸ Spiegel, M., (2009): “Monetary and financial integration in the EMU: Push or Pull?”, *Review of International Economics*, 17(4), pp. 751-753, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489036

се зголемило од 36,1% на 85,2% по 1999 година, додека за Грција порастот бил од 37,2% на 67% во 2001-2006 година. Генерално, позајмувањето било пренасочено од земјите надвор од ЕМУ, кон земјите во рамките на ЕМУ. Позајмувањето од земјите надвор од ЕЗ се намалило од 59,3% во периодот од 1985-1991 година, на 37,3% со воведувањето на еврото во 1999 година, што претставува значајна придобивка за земјите - членки на ЕМУ.¹⁴⁹

Второ, била воспоставена повисока ценовна стабилност, со што шпекулативните напади врз националните валути биле елиминирани.¹⁵⁰ Впрочем, кога економијата на земјата што се врзува е добро интегрирана во нискоинфлаторни подрачја, полесно се постигнува ниска домашна инфлација. Причината за тоа е што блиската економска интеграција води кон меѓународна ценовна конвергентност, а преку тоа го намалува обемот на независни варијации во нивото на цените на земјата што ја врзува својата валута (табела бр. 22).

¹⁴⁹ Spiegel, M., (2009): "Monetary and financial integration in the EMU: Push or Pull?", *Review of International Economics*, 17(4), pp. 757-759, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489036

¹⁵⁰ Абел, Б.Е., Бернанк, Б.С., Крушор, Д., (2009): *Макроекономија*, Табернакул, Скопје, стр. 513

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 22: Стапка на инфлација (во проценти)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Европска унија	1,2	1,9	2,2	2,1	2	2	2,2	2,2	2,3	3,7	1	2,1	3,1
Евروزона	1,1	2,1	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3	1,6	2,7
Евروزона (17)	1,2	2,2	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3	1,6	2,7
Евروزона (16)	1,2	2,2	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3	1,6	2,7
Белгија	1,1	2,7	2,4	1,6	1,5	1,9	2,5	2,3	1,8	4,5	0	2,3	3,5
Данска	2,1	2,7	2,3	2,4	2	0,9	1,7	1,9	1,7	3,6	1,1	2,2	2,7
Германија	0,6	1,4	1,9	1,4	1	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,2	2,5
Ирска	2,5	5,3	4	4,7	4	2,3	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2
Шпанија	2,2	3,5	2,8	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2	3,1
Франција	0,6	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3
Италија	1,7	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2	3,5	0,8	1,6	2,9
Луксембург	1	3,8	2,4	2,1	2,5	3,2	3,8	3	2,7	4,1	0	2,8	3,7
Австрија	0,5	2	2,3	1,7	1,3	2	2,1	1,7	2,2	3,2	0,4	1,7	3,6
Португалија	2,2	2,8	4,4	3,7	3,3	2,5	2,1	3	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6
Финска	1,3	2,9	2,7	2	1,3	0,1	0,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	3,3
Естонија (2011)	3,1	3,9	5,6	3,6	1,4	3	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2	2,7	5,1
Грција (2001)	2,1	2,9	3,7	3,9	3,4	3	3,5	3,3	3	4,2	1,3	4,7	3,1
Кипар (2008)	1,1	4,9	2	2,8	4	1,9	2	2,2	2,2	4,4	0,2	2,6	3,5
Малта(2008)	2,3	3	2,5	2,6	1,9	2,7	2,5	2,6	0,7	4,7	1,8	2	2,4
Словенија (2007)	6,1	8,9	8,6	7,5	5,7	3,7	2,5	2,5	3,8	5,5	0,9	2,1	2,1
Словачка(2008)	10,4	12,2	7,2	3,5	8,4	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1
САД	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,8	3,8	-0,4	1,6	:
Јапонија	-0,3	-0,7	-0,7	-0,9	-0,3	0	-0,3	0,3	0	1,4	-1,4	-0,7	:

Извор: EUROSTAT,

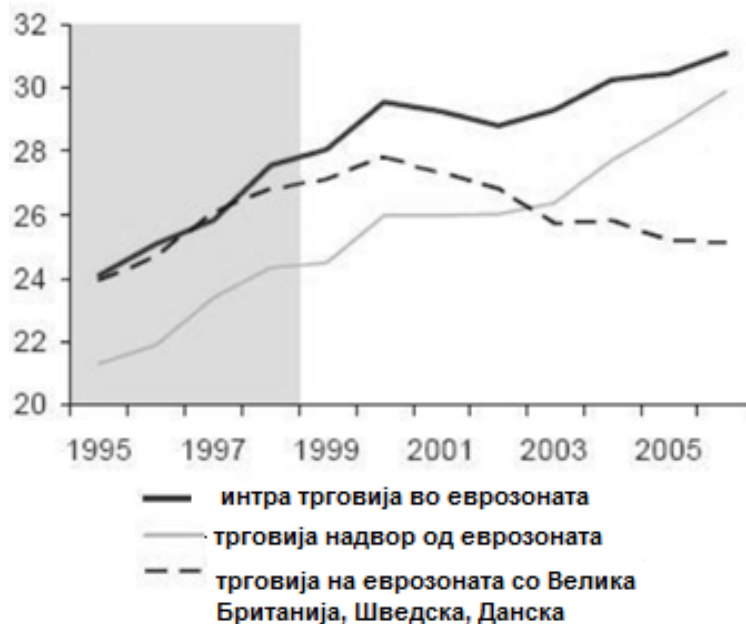
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tsieb060&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>

Ниската стапка на инфлација била предуслов за повисоки стапки на економскиот раст, со што во првите две години на воведување на еврото, БДП растел со 3% годишна стапка. Акцелерацијата на економската активност креирала

нови 4,8 милиони работни места во периодот 1999 и 2000 година и ги редуцирала буџетските дефицити.¹⁵¹

Трето, се интензивирала трговијата меѓу земјите - членки. Некои истражувањата укажуваат на фактот дека воведувањето на еврото имало значително влијание врз зголемување на интратрговијата помеѓу земјите - членки, што изнесувало 10% во првите четири години од неговото воведување.¹⁵² Според податоците во график бр. 4, трговијата со земјите надвор од еврозоната растела со побрза динамика од интратрговијата во еврозоната. Тоа е резултат на зголемената побарувачка од страна на брзорастечките економии како Кина и Индија.

График бр. 4: Трговија во стоки, вкупна вредност на извозот и увозот (% од БДП)



Извор: Havel, M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, p. 5, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298

Иако позитивните ефекти врз економијата биле остварени во почетните стадиуми на воведување на еврото, сумираните податоци прикажани во табела бр. 23 укажуваат на скроман придонес на еврото врз реалните макроекономски

¹⁵¹ Абел, Б.Е., Бернанк, Б.С., Крушор, Д., (2009): *Макроекономија*, Табернакул, Скопје, стр. 514

¹⁵² Berger, H. and Nitsch, V., (2005): *Zooming out: the trade effect of the euro in historical perspective*, CESIFO Working Paper, n. 1435, p. 29, <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1188778.PDF>

показатели. Наше мислење е дека иако била постигната конвергенција на каматните стапки и зголемена финансиска интеграција, сепак еврозоната не постигнала правилна алокација на капиталот. Тоа се потврдува со појавата на ценовните меури и ниската продуктивност на земјите - членки. Споредено со САД, показателите за економски раст имаат пониски стапки и стапките на невработеност се повисоки во еврозоната. Еврозоната не придонела за значителен раст на економијата, иако трговијата помеѓу земјите - членки била интензивизирана.

Табела бр. 23: Макроекономски показатели на еврозоната и САД

	Еврозона		САД	
	1989-1998	1999-2008	1989-1998	1999-2008
Реален БДП (% на промена)	2,20%	2,10%	3,00%	2,60%
Реален БДП по глава на жител (% на промена)	1,90%	1,60%	1,50%	1,60%
Невработеност (% на промена)	9,30%	8,30%	5,80%	5,00%
Долгорочни каматни стапки (%)	8,10%	4,40%	7,10%	4,50%
Реални долгорочни каматни стапки (%)	4,70%	2,40%	4,30%	2,40%

Извор: Havel. M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, p.4, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298

Главната критика е што користите од зголемената трговија биле во полза на „големите“ земји - членки на еврозоната. Тоа се однесува на земјите како: Германија, Франција, Австрија, Белгија и Холандија. Овие земји биле меѓусебно високо синхронизирани, што значи дека имале најголеми користи од креирањето на монетарната унија. Така на пример, од воведување на еврото, извозот на Германија се зголемил за речиси 150% во периодот од 1999-2005 година.¹⁵³ Но, пристапот во ЕМУ на многу земји - членки, пред сè Португалија и Грција, предизвикало продлабочување на дефицитот во тековната сметка. До 2000 година, Португалија веќе имала достигнато дефицит во тековната сметка во вредност од 10% од БДП,

¹⁵³ Havel. M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, p. 8, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298

додека Грција 7% од БДП. Дефицитот во тековната сметка бил околу 1-2% од БДП на почетокот на декадата.¹⁵⁴

Тоа подразбира дека креирањето на монетарна унија е најсоодветно за подрачја што се добро интегрирани преку меѓународната трговија и движењата на факторите на производство. Користите од ЕМУ се поголеми доколку е поголема мобилноста на работна сила во рамките на Унијата, доколку флексибилноста на платите е поголема, како и големината на интратрговијата и синхронизацијата на економските циклуси помеѓу земјите - членки.¹⁵⁵

3.5. Трошоци на земјите од приклучување кон европското валутно подрачје со фиксен девизен курс

Создавање на наднационално тело што ќе ја води монетарната политика во смисла на одредување на паричната маса во оптек, висината на каматните стапки и висината на девизниот курс, значи откажување на земјите - членки од водењето на автономна монетарна политика. Опасноста е во тоа што монетарната поставеност и наметнатата заедничка стапка на инфлација избрана од страна на ЕЦБ може да биде несоодветна за одредени земји - членки. Но, обединувањето на монетарниот суверенитет нема да претставува загуба доколку се остварат следниве четири услови:

1. Деловните циклуси на земјите - членки да бидат синхронизирани, и ефектите од заедничката монетарна политика креирана од страна на ЕЦБ да бидат исти за секоја земја;
2. Фискалната политика да се користи за приспособување на побарувачката во поединечни земји - членки;
3. Платите во рамките на земјите - членки да бидат совршено флексибилни;

¹⁵⁴ Blanchard, O., and Giavazzi, F., (2002): *Current Account Deficit in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle*, pp. 1-10, <http://www.cepr.eu/meets/wkcn/1/1552/papers/giavazzi.pdf>

¹⁵⁵ Brown, B., (2004): *Euro on trial: To reform or split up?*, Palgrave Macmillan, New York, p. 78

4. Пазарите на работна сила да бидат совршено интегрирани во рамките на еврозоната, што е познато како критериум на Мундел.¹⁵⁶

Дали овие услови ги исполнува ЕМУ?

Во однос на првиот услов, според теоријата за оптимални валутни подрачја, земјите треба да постигнат реална конвергенција пред да формираат монетарна унија. Реалната конвергенција подразбира структурни и институционални промени во економијата, што ќе доведат до изедначување на стапките на раст на БДП, изедначување на фазата на бизнис - циклусот, итн. Спротивно на тоа, Франкел и Роуз сметаат дека историските податоци не одредуваат дали една земја е добар кандидат за да биде дел од монетарна унија. Според овие автори, креирањето на единствена валута создава услови за зголемување на меѓусебната трговија во иднина. Тоа ја поттикнува конвергенцијата на бизнис - циклусите.¹⁵⁷

Сепак, доколку економските циклуси се разликуваат, земјите - членки можат да имаат отпор кон монетарната политика на ЕЦБ, затоа што би ја сметале како несоодветна за нивната економија.¹⁵⁸ Во рамките на Унијата постојат јасни историски, културни и социјални разлики помеѓу начините на трошење и позајмување во различни земји, што подразбира дека каматната стапка избрана од ЕЦБ не е оптимална за секоја држава, дури и ако секоја од нив се наоѓа во иста точка на деловниот циклус.¹⁵⁹ Заканата за ЕМУ е тоа што, дури и ако деловните циклуси станат хармонизирани, со текот на времето „асиметричните“ економски шокови можат да доведат до остри разлики, поради тоа што економските структури на земјите - членки на ЕУ не се идентични. Нивната понатамошната економска интеграција може да ја зголеми националната специјализација на производството, правејќи ги ваквите структури уште повеќе различни. Со воведување на еврото, се зголемува опасноста од тоа асиметричните шокови да предизвикаат деловните циклуси во иднина да бидат десинхронизирани.¹⁶⁰ Со појавата на светската економска криза во 2008/09 година тоа навистина се случило. Земјите - членки кои

¹⁵⁶ Palankai, T., (2007): *Economic of enlarging European Union*, Akademiai Kaido, Budapest, p. 47

¹⁵⁷ Frankel, J. A., & Rose A. K., (1997): *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, CEPR Discussion Paper Series, No 1473, <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/ocaej.pdf>

¹⁵⁸ Weimann, M., (2003): *OCA theory and EMU eastern enlargement*, Research notes, Working Paper Series, Deutsche Bank Research n.8, Germany, p. 18

¹⁵⁹ Riley, G., (2006): *Macroeconomics*, Eton College, USA, p. 187

¹⁶⁰ Krugman, P., (1991): *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, UK, p. 92

немале обезбедено реална конвергенција доживеале најголем удар од светската економска криза.

Ова укажува на фактот дека првиот услов не е задоволен. Иако постои веројатност дека деловните циклуси ќе станат похармонизирани со текот на времето, постои реална опасност дека асиметричните шокови периодично ќе ги нарушат економските услови на различни земји - членки, оневозможувајќи ѝ на ЕЦБ да најде „монетарна политика што им одговара на сите“.

Алтернативен макроекономски инструмент што служи за стабилизирање на побарувачката на краток рок претставува фискалната политика (вториот услов). Националната фискална политика може да биде посилна со ЕМУ отколку кога девизниот курс е флексибилен. Ова се случува поради тоа што позајмувањето на владата на една земја во услови на флексибилен девизен курс, има тенденција да ги покачи каматните стапки, со што девизниот курс ќе апресира, намалувајќи го нето - извозот и на тој начин ќе ги поништи експанзивните ефекти на иницијалниот фискален стимул. Во рамките на еврозоната владите се во можност да позајмуваат на пазарот на капитал, така што нивното позајмување има пригушено влијание врз каматната стапка на целата Унија и се разбира, не може да ги нарушат девизните курсеви во рамките на Унија. Фискалната политика делува експанзивно на кус рок и на тој начин делува проциклично и го намалува проблемот на невработеноста. Меѓутоа, на среден и на долг рок преголемото задолжување доведува до зголемување на буџетскиот дефицит, јавниот долг и каматните стапки.¹⁶¹

Доколку не се почитуваат правилата за задолжување, земјата со висок јавен долг креира негативни ефекти врз останатите земји од монетарната унија. Земјата ќе се задолжи на пазарите на капитал на земјите од Унијата, а со тоа ќе предизвика притисок за зголемување на каматните стапки. Зголемувањето на каматните стапки значи зголемување на јавните долгови на останатите земји. Во исто време, високите каматни стапки ќе направат притисоци за релаксирање на монетарната политика на ЕЦБ. Сепак, доколку пазарите на капитал се интегрирани и високомобилни, негативниот ефект ќе изостане.

¹⁶¹ Bukowski, S., (2011): “Economic and Monetary Union – Current Fiscal Disturbances and the Future”, *International Atlantic Economic Society*, p. 275, <http://www.springerlink.com/content/x7750kh152wm2682/>

Пред почетокот на светската финансиска криза во периодот од 1999 година до 2007 година, голем дел од земјите - членки на еврозоната постепено го продлабочувале фискалниот дефицит и јавниот долг. Фискалните органичувања не се почитувани речиси во ниту еден временски период од страна на Грција (табели бр. 24 и бр. 25).

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 24: Износ на буџетско салдо во периодот 1995-2010 (% од БДП)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕУ (27)	:	:	-2,7	-1,9	-1	0,6	-1,5	-2,6	-3,2	-2,9	-2,4	-1,5	-0,9	-2,4	-6,9	-6,6
ЕУ (25)	-7	-4,2	-2,7	-1,9	-1	0,6	-1,5	-2,6	-3,2	-2,9	-2,5	-1,5	-0,9	-2,4	-6,9	-6,6
Евروزона (17)	-7,2	-4,3	-2,8	-2,3	-1,5	-0,1	-1,9	-2,6	-3,1	-2,9	-2,5	-1,3	-0,7	-2,1	-6,4	-6,2
Евروزона (16)	-7,2	-4,3	-2,8	-2,3	-1,5	-0,1	-1,9	-2,6	-3,1	-2,9	-2,5	-1,4	-0,7	-2,1	-6,4	-6,3
Белгија	-4,5	-4	-2,2	-0,9	-0,6	0	0,4	-0,1	-0,1	-0,3	-2,7	0,1	-0,3	-1,3	-5,8	-4,1
Бугарија	:	:	:	1,2	0,1	-0,5	1,1	-1,2	-0,4	1,9	1	1,9	1,2	1,7	-4,3	-3,1
Чешка	-12,8	-3,1	-3,6	-4,8	-3,6	-3,6	-5,6	-6,5	-6,7	-2,8	-3,2	-2,4	-0,7	-2,2	-5,8	-4,8
Данска	-2,9	-2	-0,6	0	1,3	2,3	1,5	0,4	0,1	2,1	5,2	5,2	4,8	3,2	-2,7	-2,6
Германија	-9,5	-3,4	-2,8	-2,3	-1,6	1,1	-3,1	-3,8	-4,2	-3,8	-3,3	-1,6	0,2	-0,1	-3,2	-4,3
Естонија	1,1	-0,3	2,2	-0,7	-3,5	-0,2	-0,1	0,3	1,7	1,6	1,6	2,5	2,4	-2,9	-2	0,2
Ирска	-2	-0,1	1,1	2,4	2,7	4,7	0,9	-0,4	0,4	1,4	1,7	2,9	0,1	-7,3	-14,2	-31,3
Грција	:	:	:	:	:	-3,7	-4,5	-4,8	-5,6	-7,5	-5,2	-5,7	-6,5	-9,8	-15,8	-10,6
Шпанија	-7,2	-5,5	-4	-3	-1,2	-0,9	-0,5	-0,2	-0,3	-0,1	1,3	2,4	1,9	-4,5	-11,2	-9,3
Франција	-5,5	-4	-3,3	-2,6	-1,8	-1,5	-1,5	-3,1	-4,1	-3,6	-2,9	-2,3	-2,7	-3,3	-7,5	-7,1
Италија	-7,4	-7	-2,7	-2,7	-1,9	-0,8	-3,1	-3,1	-3,6	-3,5	-4,4	-3,4	-1,6	-2,7	-5,4	-4,6
Кипар	-0,9	-3,2	-5,1	-4,2	-4,3	-2,3	-2,2	-4,4	-6,6	-4,1	-2,4	-1,2	3,5	0,9	-6,1	-5,3
Латвија	-1,6	-0,4	1,5	0	-3,9	-2,8	-2	-2,3	-1,6	-1	-0,4	-0,5	-0,4	-4,2	-9,7	-8,3
Литванија	-1,5	-3,2	-11,7	-3	-2,8	-3,2	-3,5	-1,9	-1,3	-1,5	-0,5	-0,4	-1	-3,3	-9,5	-7
Луксембург	2,4	1,2	3,7	3,4	3,4	6	6,1	2,1	0,5	-1,1	0	1,4	3,7	3	-0,9	-1,1
Унгарија	-8,8	-4,4	-6	-8	-5,5	-3	-4,1	-9	-7,3	-6,5	-7,9	-9,3	-5,1	-3,7	-4,6	-4,2
Малта	-4,2	-8	-7,7	-9,9	-7,7	-5,8	-6,4	-5,8	-9,2	-4,7	-2,9	-2,8	-2,4	-4,6	-3,7	-3,6
Холандија	:	-1,9	-1,2	-0,9	0,4	2	-0,2	-2,1	-3,1	-1,7	-0,3	0,5	0,2	0,5	-5,6	-5,1
Австрија	-5,8	-4	-1,8	-2,4	-2,3	-1,7	0	-0,7	-1,5	-4,4	-1,7	-1,5	-0,9	-0,9	-4,1	-4,4
Полска	-4,4	-4,9	-4,6	-4,3	-2,3	-3	-5,3	-5	-6,2	-5,4	-4,1	-3,6	-1,9	-3,7	-7,3	-7,8
Португалија	-5	-4,5	-3,4	-3,5	-2,7	-2,9	-4,3	-2,9	-3	-3,4	-5,9	-4,1	-3,1	-3,6	-10,1	-9,8
Романија	-2	-3,6	-4,4	-3,2	-4,4	-4,7	-3,5	-2	-1,5	-1,2	-1,2	-2,2	-2,9	-5,7	-9	-6,9
Словенија	-8,3	-1,1	-2,3	-2,4	-3	-3,7	-4	-2,4	-2,7	-2,3	-1,5	-1,4	0	-1,9	-6,1	-5,8
Словачка	-3,4	-9,9	-6,3	-5,3	-7,4	-12,3	-6,5	-8,2	-2,8	-2,4	-2,8	-3,2	-1,8	-2,1	-8	-7,7
Финска	-6,1	-3,5	-1,4	1,6	1,7	6,9	5,1	4,1	2,6	2,5	2,8	4,1	5,3	4,3	-2,5	-2,5
Шведска	-7,4	-3,2	-1,5	0,7	0,9	3,6	1,5	-1,3	-1	0,6	2,2	2,3	3,6	2,2	-0,7	0,2
В.Британија	-5,9	-4,3	-2,2	-0,1	0,9	3,6	0,5	-2,1	-3,4	-3,5	-3,4	-2,7	-2,7	-5	-11,5	-10,3

Извор: EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb080&plugin=1>

Според податоците за големината на буџетскиот дефицит и јавниот долг, дури и просечните стапки на овие показатели за еврозоната ги надминуваат мастришките правила за големината на јавниот долг. Уште пред почетокот на светската економска криза, најголема вредност на јавниот долг имале: Грција од 106,1% од БДП во 2006 година, Италија со над 100% од БДП во целокупниот набљудуван период, а потоа Белгија, Австрија и Малта (табела бр. 17). Генерално, големината на јавниот долг во последните 40 години е зголемена и кај развиените и кај неразвиените земји. Во 1970 година износот на јавниот долг бил помеѓу 20-25% од БДП. Во 2010 година, просечната стапка на јавниот долг изнесувала 30 до 40%, додека само во развиените земји овој процент бил над 60%.¹⁶²

Во 2003 година, на 30 јануари, Европската комисија предложила да се усвојат строги правила за намалување на буџетскиот дефицит и јавниот долг на Германија, поради отстапувањата од правилата на Мастришката спогодба. Ова се однесувало исто така и на Франција, Италија, Грција и Португалија (во 2003 година јавниот долг на Германија изнесувал 64,4% од вредноста на БДП, додека јавниот долг на Франција имал вредност од 62,9% од БДП). Предлогот бил одбиен од квалификуваното мнозинство на земјите, меѓу кои главно биле: Италија и Велика Британија, Германија, Франција и земјите од Медитеранот. Во 2005 година, Пактот за стабилност и раст бил ревидиран со цел да се „олабават“ правилата. На тој начин, кредибилитетот на економската политика на еврозоната бил намален и земјите - членки и во понатомошниот период продолжиле да ги прекршуваат одредбите на Мастришката спогодба и на Пактот за стабилност и раст.¹⁶³

¹⁶² UNCTAD, (2011): *Trade and development report*, UNCTAD, New York and Geneva, pp. 5-30

¹⁶³ Mrak, M., (2010): *Eurozone Crisis: What Went Wrong and Where Do We Stand Now?*, working material, University of Ljubljana, Slovenia, p. 3

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 25: Износ на јавниот долг во периодот 1995 - 2010 (% од БДП)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕУ (27)	:	69,9	68,3	66,4	65,7	61,9	61	60,4	61,9	62,3	62,8	61,5	59	62,5	74,7	80,1
ЕУ (25)	68,6	70,2	68,4	66,6	65,9	62,1	61,2	60,6	62,1	62,6	63,2	62	59,6	63,2	75,4	80,8
Еврозона (17)	72	73,7	73,2	72,8	71,6	69,2	68,1	67,9	69,1	69,5	70,1	68,5	66,3	70,1	79,8	85,3
Еврозона (16)	72	73,7	73,2	72,8	71,7	69,2	68,2	68	69,2	69,6	70,2	68,6	66,4	70,2	79,9	85,5
Белгија	130,2	127,2	122,5	117,2	113,6	107,8	106,5	103,4	98,4	94	92	88	84,1	89,3	95,9	96,2
Бугарија	:	:	108,3	77,6	77,6	72,5	66	52,4	44,4	37	27,5	21,6	17,2	13,7	14,6	16,3
Чешка	14	11,9	12,6	14,5	15,8	17,8	23,9	27,1	28,6	28,9	28,4	28,3	27,9	28,7	34,4	37,6
Данска	72,6	69,4	65,4	61,4	58,1	52,4	49,6	49,5	47,2	45,1	37,8	32,1	27,5	34,5	41,8	43,7
Германија	55,6	58,5	59,8	60,5	61,3	60,2	59,1	60,7	64,4	66,3	68,6	68,1	65,2	66,7	74,4	83,2
Естонија	8,2	7,6	7	6	6,5	5,1	4,8	5,7	5,6	5	4,6	4,4	3,7	4,5	7,2	6,7
Ирска	81,2	72,7	63,7	53	48	37,5	35,2	31,9	30,7	29,4	27,2	24,7	24,8	44,2	65,2	92,5
Грција	97	99,4	96,6	94,5	94	103,4	103,7	101,7	97,4	98,6	100	106,1	107,4	113	129,3	144,9
Шпанија	63,3	67,4	66,1	64,1	62,4	59,4	55,6	52,6	48,8	46,3	43,1	39,6	36,2	40,1	53,8	61
Франција	55,5	58	59,2	59,4	58,9	57,3	56,9	58,8	62,9	64,9	66,4	63,7	64,2	68,2	79	82,3
Италија	120,9	120,2	117,4	114,2	113	108,5	108,2	105,1	103,9	103,4	105,4	106,1	103,1	105,8	115,5	118,4
Кипар	51,8	53,1	57,4	59,2	59,3	59,6	61,2	65,1	69,7	70,9	69,4	64,7	58,8	48,9	58,5	61,5
Латвија	15,1	13,9	11,1	9,6	12,5	12,4	14,1	13,6	14,7	15	12,5	10,7	9	19,8	36,7	44,7
Литванија	11,5	13,8	15,4	16,5	22,7	23,6	23	22,2	21	19,3	18,3	17,9	16,8	15,5	29,4	38
Луксембург	7,4	7,4	7,4	7,1	6,4	6,2	6,3	6,3	6,1	6,3	6,1	6,7	6,7	13,7	14,8	19,1
Унгарија	85,6	72,4	62,9	60,9	60,8	56,1	52,7	55,9	58,6	59,5	61,7	65,9	67	72,9	79,7	81,3
Малта	35,3	40,1	48,4	53,4	57,1	54,9	60,9	59,1	67,6	71,7	69,7	64,1	62,1	62,2	67,8	69
Холандија	76,1	74,1	68,2	65,7	61,1	53,8	50,7	50,5	52	52,4	51,8	47,4	45,3	58,5	60,8	62,9
Австрија	68,2	68,1	64,1	64,4	66,8	66,2	66,8	66,2	65,3	64,7	64,2	62,3	60,2	63,8	69,5	71,8
Полска	49	43,4	42,9	38,9	39,6	36,8	37,6	42,2	47,1	45,7	47,1	47,7	45	47,1	50,9	54,9
Португалија	59,2	58,3	54,4	50,4	49,6	48,5	51,2	53,8	55,9	57,6	62,8	63,9	68,3	71,6	83	93,3
Романија	6,6	10,6	15	16,8	21,7	22,5	25,7	24,9	21,5	18,7	15,8	12,4	12,8	13,4	23,6	31
Словенија	18,6	21,9	22,4	23,1	24,1	26,3	26,5	27,8	27,2	27,3	26,7	26,4	23,1	21,9	35,3	38,8
Словачка	22,1	31,1	33,7	34,5	47,8	50,3	48,9	43,4	42,4	41,5	34,2	30,5	29,6	27,8	35,5	41
Финска	56,6	57	53,9	48,4	45,7	43,8	42,5	41,5	44,5	44,4	41,7	39,6	35,2	33,9	43,3	48,3
Шведска	72,8	73,3	71,2	69,9	64,3	53,9	54,7	52,5	51,7	50,3	50,4	45	40,2	38,8	42,7	39,7
В.Британија	51,2	51,3	49,8	46,7	43,7	41	37,7	37,5	39	40,9	42,5	43,4	44,4	54,8	69,6	79,9

Извор: EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb090&plugin=1>

Непочитувањето на мастриските правила за големината на буџетскиот дефицит и јавниот долг, довело до појава на негативни ефекти за Унијата. Со тоа, Унијата покажала дека не се придржува кон вториот услов потребен за одржување на монетарниот суверенитет.

Во отсуство на стабилизација со монетарната и фискалната политика, приспособувањето се одразувало врз платите (трет услов) или врз миграцијата на работната сила (четврти услов). Флексибилноста на платите значи дека, ако номиналните и реалните плати се флексибилни, економските шокови би можеле да бидат апсорбирани со промените во платите наместо со промени во вработеноста и производството. Во голем број земји во рамките на еврозоната номиналните плати што ја содржат стапката на инфлација се високи и флексибилноста на платите е обезбедена само во насока на нејзиното зголемување, но не и во насока на нејзиното намалување. Поради тоа што не постои можност за девалвација на валутите во услови на инфлација и зголемен номинален раст, конкуретноста на Унијата се намалува. Така на пример, трошоците за труд во Португалија се зголемиле за 27% во периодот од 1999-2007 година, во Грција за 28%, додека во Ирска за 33%, што е над просекот на еврозоната од 14%.¹⁶⁴

Ниту овој услов не бил задоволен во рамките на ЕМУ. Поради големото ниво на заштита на вработените, кое во Европа е поголемо отколку во САД, синдикатите се борат за зголемување на платите и даваат отпор кон нивно намалување. Исто така, ЕУ им обезбедувала голем обем на социјални бенефиции на невработените. Ваквите социјални бенефиции оневозможуваат флексибилност на платите надолу. Потребно е да се намали времетраењето на користењето на бенефициите и да се утврди категоријата на работници коишто ќе ги имаат овие привилегии. Речиси половина од невработените во ЕУ бараат работа во просек од една година, додека во САД овој процент зафаќа 10% од вкупниот број на

¹⁶⁴ European Commission, (2009): *Labour market and wage developments in 2008*, European Commission, Brussels, pp. 41-65

невработени лица.¹⁶⁵ Нефлексибилноста на платите надолу, сериозно може да ја наруши економската рамнотежа при асиметрични шокови.¹⁶⁶

Во поглед на пазарите на работна сила (четврти услов), европските пазари се најнефлексибилни во споредба со сите останати пазари во светот, пред сè во поглед на пазарот на работна сила во САД. Флексибилноста на пазарите во САД им овозможила лесно да се опорават од асиметричните шокови, како што била нафтената криза во 1970-тите и 1980-тите. Пазарите во ЕУ пак, поради својата нефлексибилност, доживеале висока стапка на невработеност во истиот период што било актуелно сè до 1990-тите и во економијата е познато како ефект на хистереза.¹⁶⁷

Оттука, иако земјите - членки на еврозоната се стремат кон поголема конвергенција на деловните циклуси, еврозоната може да биде погодена од асиметрични шокови во различни земји – членки. Тоа пак значи дека помалку интегрираните земји можат лесно да бидат погодени од правилото „една монетарна политика за сите“. Поради тоа што ЕМУ и фискалната политика нема да бидат во состојба соодветно да преземат стабилизирачка улога, приспособувањата во поголема мерка ќе паднат на товар на флексибилноста на платите и на мобилноста на работната сила.

Цените и платите не се доволно флексибилни за да ја компензираат загубата од девизните курсеви, а освен тоа постои и недоволна мобилност на работна сила во ЕУ, што создава страв од појава на асиметрични шокови што можат да доведат до подлабока рецесија и зголемени стапки на невработеност. Ова би можело да создаде социјален товар којшто е политички неприфатлив за голем број европски влади.

Ваквиот редослед на настаните се случил со појавата на светската економска криза. Буџетските дефицити и износот на јавен долг се продлабочиле и се појавила криза во јавните финансии на еврозоната, што било резултат на непостоење на

¹⁶⁵ Jovanovic, M. N., (2005): *The economics of European Integration: limits and prospects*, Edward Elgar Publishing, UK, p. 104

¹⁶⁶ Wasmer, B., (2004): *Interpreting Europe and US labor markets differences : The specificity of human capital investments*, Université du Québec, Canada, p. 16

¹⁶⁷ Неновски, Т., (2010): *Макроекономија*, „Нампрес“, Скопје, стр. 170

реформи на јавните финансии, непочитувањето на Пактот за стабилност и влијанието на рецесијата предизвикана од светската финансиска криза.

Понатамошното опстојување на еврозоната ќе зависи од радикалните реформи во јавните финансии и структурни реформи во обезбедување пазарна ефикасност и зголемување на конкурентноста. Тоа значи дека ЕУ, во формите на своето регионално интегрирање од заеднички пазар до монетарна унија, ја „прескокнала“ фазата на креирање на економска унија, што се јавува како проблем во денешното функционирање Унијата.

3.6. Фискален федерализам во ЕУ

Воведувањето на фискалните правила и создавање здрави темели на економска и монетарна унија, претставува причина да го анализираме евентуалното создавање на фискалниот федерализам како можно решение за решавање на проблемите на Унијата. Сумирано, според она што досега го анализиравме, фискалните проблеми во еврозоната се резултат на неколку фактори, и тоа:

- Непочитувањето на Пактот за стабилност преку зголемени буџетски трошења, т.е. примена на експанзивна фискална политика на многу земји во периодот од 2002-2007 година, во време на експанзија;
- Последиците од економската криза во 2008 и 2009 година, што условиле падот на вредноста на БДП да предизвика помали буџетски приходи;
- Зголемување на фиксните трошоци (социјални трансфери, камати за јавниот долг, трошоци за членството во ЕМУ) во вкупните буџетски трошења што изнесувале околу 12-27% од вредноста на БДП;
- Распрскувањето на „меурот“ на цени на недвижностите, што предизвика негативни ефекти врз земјите во кои градежниот сектор имал големо учество во формирањето на БДП (Ирска, Шпанија, Португалија);
- Употребата на фискални пакети за соочување со последиците од финансиската криза што предизвикало драматично зголемување на буџетските дефицити.

Евидентно е дека проблемите во фискалниот сектор не се резултат само на последиците од финансиската криза, туку на многу подлабоки и посуштествени

проблеми. Недостатокот од фискална стабилизација, големите фиксни трошоци во буџетските трошења и големиот процент на јавниот долг во вредноста на БДП, довеле до рецесија во рамките на ЕУ, што резултирало со ниски стапки на БДП, висок ризик на несолвентност и висока невработеност.

Во услови кога платите се нефлексибилни и пазарите на труд не се мобилни, кога влијанието на фискалната политика е ограничено и не постои синхронизираност на економските циклуси, негативните ефекти од светската финансиска криза не можеле да бидат амортизирани, што го довело постоењето на еврото во прашање. Со финансиската помош која ја добиваат земјите од еврозоната решението е привремено, т.е. го одложува проблемот и ја намалува волјата на политичарите да преземаат долгорочни реформи во економијата. Исто така, заемите значат понатамошно продлабочување на буџетскиот дефицит. На земји како Грција, Ирска, Италија и Шпанија им се заканува ризик од несолвентност, што повратно ќе доведе до банкрот на голем број банки во ЕУ.

Она што постои како можност за спасување на ЕУ е креирање на фискален федерализам. Традиционалната теорија за фискален федерализам подразбира општа рамка на делување на различни нивоа на Власта за остварување на соодветни стабилизациони функции преку одредени фискални инструменти. Фискалниот федерализам би обезбедил: редистрибутивна функција - трансфери од побогати кон посиромашни региони; стабилизационска функција - делување антициклично и поделба на ризикот-привремени трансфери од еден регион кон друг.¹⁶⁸

Постоењето на фискален федерализам во услови на постоење на монетарна унија е важно прашање. Уште пред почетокот на ЕМУ, во извештајот на Делор во 1989 година било предвидено дека постоењето на единствен пазар и единствена валута мора да има одредена фискална рамка преку што ќе се раководат националните политики. Иако се смета дека до одреден степен ЕУ претставува форма на фискален федерализам, затоа што управувањето со некои политики како што е Заедничката земјоделска политика на ЕУ е централизирано, сепак,

¹⁶⁸ Oates, W.E., (1999): "An Essay on Fiscal Federalism, *Journal of Economic Literature*", 37(3), *American Economic Association*, Washington D.C., p. 3

фискалниот федерализам на САД е на многу повисоко ниво. Така, постојат значителни разлики помеѓу ЕУ и САД. Во САД, федералните даноци што се наплаќаат од државите се помеѓу 12-20% од вредноста на националниот БДП, додека државите од федералната власт добиваат 9-31% од вредноста на нивниот националниот буџет. Во ЕУ земјите - членки учествуваат во креирањето на заедничкиот буџет со 0,8 до 0,9% од националниот БДП, а средствата што ги добиваат од ЕУ - фондовите се од 0,5-3,5% од вредноста на националниот БДП. Според тоа, редистрибутивната функција е многу повисока во САД, отколку во ЕУ.¹⁶⁹

Процентите користи од постоењето на меѓурегионалните трансфери во САД се големи. Овие трансфери обезбедуваат компензација за недостатокот на постоење на одделни девизни курсеви. Исто така, во САД федералниот буџет е пример на даночен систем што ги намалува трошоците при постоење на единствена валута и има стабилизациона функција.¹⁷⁰ Во случајот со ЕМУ, поради непостоењето на еднаков даночен систем, земјите имаат поголема можност да бидат погодени од асиметрични шокови.

Користа од даночниот систем на САД подразбира дека доколку опаѓа националниот доход во една земја, вкупните даночни приходи ќе се намалат, освен ако друг вид приходи на регионите не го компензираат падот преку зголемени трансфери во земјата што има проблеми. Намалувањето на даночните приходи ќе креира дефицит што ќе треба да биде надоместен со повисоки даночни стапки во иднина во сите земји, а не само во земјата погодена од асиметричниот шок. На тој начин, земјата што имала проблеми ќе има помали загуби.

Во справувањето со светската економска криза, федералната влада на САД им дозволила на автоматските стабилизатори да делуваат и во исто време обезбедила директен фискален стимул на државните буџети. Во случајот на ЕУ, делувањето на фискалната политика било оставено како одговорност на секоја земја одделно. Во ЕУ во текот на 2008/'09 година, речиси секоја земја-членка

¹⁶⁹ Darvas, Z., (2010): *Fiscal federalism in crisis*, Corvinus University of Budapest, Hungary, p. 8

¹⁷⁰ Sachs, J. and Sala, X., (1992): "Fiscal federalism and optimum currency areas: evidence from Europe and the United States", M. Canzoneri, V. Grilli and P. Mas.son (eds.), *Establishing a Central Bank: Issues in Europe and Lessons From the US*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, p. 72

применила дискрециона фискална политика. Поради зголеменото трошење во текот на 2010 година, земјите како: Грција, Шпанија, Италија и Португалија, усвоиле програми за штедење и консолидација на буџетите.

Потребата од синхронизирана акција на Унијата била согледана во подоцнежните фази на рецесијата, т.е. во мај 2010 година, кога Европската комисија усвоила реформи во поглед на:

1. Засилување на фискалната дисциплина преку примена на постоечките мастрински критериуми и постоење на казни мерки за непочитување, како и поголема фискална координација и подобра координација на економските политики;
2. Усвојување на тригодишниот Европски финансиски инструмент за стабилност – ЕФСФ (European Financial Stability Facility) во вредност од 440 милијарди евра, како привремен механизам во случај на потреба. Во септември 2012 година била донесена конечна одлука ЕФСФ да биде заменет со инструмент за обезбедување на ликвидност на постојана основа во вредност од 500 милијарди евра, што се нарекува Европски стабилизациони механизам - ЕСМ (European Stability Mechanism) и треба да почне да функционира во јули 2013 година;¹⁷¹
3. Активно учество на ЕЦБ во решавање на проблемите на државно ниво со воведување на програмата за откупување на хартии од вредност (Securities Market Programme). Со оваа програма, Европската централна банка имала за цел да го намали државниот долг на загрозените земји преку откуп на државни хартии од вредност. Проблемите во еврозоната ја зголемиле вредноста на откупени државни хартии од 70-75 милијарди евра на почетокот на 2011 година на 200 милијарди евра на крајот од истата година. Поради тоа, овој инструмент бил заменет со инструментот за долгорочно финансирање (Long – term refinancing operation – LTROs), со времетраење од три години во декември 2011 година. Во февруари 2012 година бил воведен и вториот ваков

¹⁷¹ Council of the European Union, *Agreement on the European Stability Mechanism*, <http://www.consilium.europa.eu/policies/agreements/search-the-agreements-database?command=terms&lang=en>

инструмент. Целта била да се овозможи ликвидност на банките со подолг рок на отплаќање.¹⁷²

Иако вредноста на овие инструменти е мала за да може да ги спаси поголемите економии во еврозоната како Италија и Шпанија, сепак тие се на некој начин замена за непостоењето на федерален буџет на ЕУ, преку што може да се обезбеди редистрибутивната функција на фискалната политика. Сепак, она што вистински претставува проблем за Унијата е неможноста на голем број земји - членки, а пред сè земјите од Медитеранот, да обезбедат конкурентска предност што ќе ги надомести буџетските дефицити во иднина.¹⁷³ Италија и Португалија имаат разочарувачки стапки на раст во првата декада од воведување на еврото, како и Грција и Шпанија. Овој проблем е многу посериозен отколку проблемот со фискалното задолжување, и не зависи од одлуките на централната власт. Тоа значи дека постоењето на еврото не е условено од постоењето на фискален федерализам. Сепак, доколку постоеше фискален федерализам ќе оневозможеше да се случи високото задолжување на земјите.

Со оглед на тоа што ЕУ има комплетно различна политичка структура од САД, и со оглед на тоа што задолженоста на земјите во ЕУ е многу поразлична и поголема од САД, ЕУ не мора да го следи моделот на САД за наоѓање излез од кризата, ниту да воспостави фискален федерализам што ќе наликува на оној на САД. Напротив, Унијата треба да најде модел што ќе одговара на структурата на економијата и да воспостави повисока фискална интеграција. Мерките што ги презема Унијата одат во таа насока.

Можно решение за справување со кризата во Унијата е „коригирање“ на грешките што Унијата ги направила во процесот на регионално интегрирање, т.е. да го поттикне креирањето на економската унија. Кризата ги потенцира недостатоците во функционирањето на монетарната унија, како што е несоодветната финансиска архитектура и потребата од макрорегулација на целокупниот финансиски систем во рамките на еврозоната. Така, Европската

¹⁷² European Commission, (2011): *Enhancing economic policy coordination for stability, growth and jobs – Tools for stronger EU economic governance*, European Commission, Brussels COM(2010) 367/2, p. 2

¹⁷³ European Commission, (2008): *EMU@10: Successes and Challenges After 10 Years of Economic and Monetary Union*, European Commission, Brussels, p. 69

централна банка со цел да ја зајакне супервизијата во банкарскиот систем, во јануари 2011 година основала Европско тело за систематски ризик (European Systemic Risk Board). Европската централна банка е составен дел од ова тело, што овозможува аналитична, статистичка и административна поддршка. На тој начин, ќе се овозможи проблемите во финансискиот сектор многу порано да се откријат, а со тоа и да се намалат последиците во иднина.

Во областа на фискалната политика, во текот на 2012 година ЕУ вовела нов фискален договор или т.н. фискален пакт, со цел да се зајакне координацијата на европската политика. Овој договор бил ратификуван од 23 земји - членки на ЕУ, со исклучок на Велика Британија и Чешка. На земјите - членки им бил одобрен едногодишен период да ги вклучат буџетските правила во нивните национални законодавства. Договорот предвидувал строги фискални ограничувања, т.е. буџетскиот дефицит да биде во висина од 0,5% до 1% од вредноста на БДП. Новина во договорот е тоа што се предвидуваат финансиски казни за оние што ќе ги прекршат одредбите во висина од 0,1% од БДП. Одговорно тело за спроведување на реформите треба да биде Европскиот суд на правдата, со што извршувањето на реформите ќе добие правна рамка.¹⁷⁴

Овој договор, иако предвидува водење на самостојна даночна политика, сепак воведува ограничувања во водењето на јавните финансии и санкции (финансиски казни, намалување на средствата од европските фондови и сл.) во насока на креирање на повисоко ниво на регионална соработка во областа на фискалните политики. Освен тоа, доколку се утврди отстапување од воспоставените норми на Пактот на стабилност и раст, Европската комисија има право да побара ревизија на националниот буџет. Тоа значи дека дел од националниот суверенитет во водењето на фискалната политика ќе биде предаден на Брисел.

Дополнително, овој Фискален пакт предвидува дека новите заеми ќе бидат одобрени само со претходна согласност од страна на Комитетот за формирање на германскиот буџет. Индиректно, тоа значи дека за секоја промена во даночните

¹⁷⁴ Walker, K., (2012): "Tories go on attack over 'two-tier Europe treaty'", *Mailonline*, <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2109264/EU-treaty-Angela-Merkel-hails-fiscal-deal-great-leap-hours-debt-rules-broken.html>

стапки, износот на трошење и позајмување мора да биде одобрен од страна на Германија. Таквата авторизација на Германија може да го комплицира излезот од кризата. Наместо тоа, потребна е солидарност и координирана акција помеѓу земјите, што може да биде обезбедено преку формирање на политичка унија.¹⁷⁵

3.7. Присутен ризик за постоењето на монетарна унија без политичка унија

Највисокото ниво на регионално интегрирање по монетарната унија, е создавање на политичка унија. Во случајот со ЕУ, често постојат политички разединувања во создавањето на различните политики на Унијата, каде земјите - членки не отстапуваат од националните интереси. Тоа укажува на непостоење на еднаква доверба и лојаност на граѓаните во ЕУ, за разлика од САД и Швајцарија.*

Во рамките на ЕУ, земјите сè уште ги штитат националните интереси, иако се дел од Унијата. Уште на самиот почеток на европската монетарна интеграција, биле присутни одредени контроверзии во врска со влијанието на националните и наднационалните нивоа, при донесување политички одлуки за одредени проблеми. Времето покажува дека непостоењето на политично единство во Унијата може сериозно да ги загрози економските интереси на членките на ЕМУ во иднина.

Фактот што голем дел од економските политики се во рацете на националните влади, создава асиметрични шокови што ја поткопуваат одржливоста на монетарната унија. На пример, некоординираноста на националните политики за плати доведува до различни трендови во конкурентската позиција на земјите - членки во еврозоната. Тоа доведува до волшебен круг, во кој секоја земја се труди преку намалување на платите да постигне конкурентност, а тоа води во дефлациона спирала. Намалувањето на работното време во Франција немало влијание само врз економијата на Францијата, туку генерално и на ЕУ.

¹⁷⁵ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Eurozone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, p. 70

* За комплетно да ја креира монетарната унија на САД и биле потребни скоро 150 години, Rockoff, H., (2003): „How Long Did It Take the United States to Become an Optimal Currency Area?”, F. H. Capie and G. E. Wood (eds.) *Monetary Unions: Theory, History, Public Choice*, Routledge, UK, pp. 82

Освен политиките за плати, социјалните политики заедно со структурните реформи во економијата се во рацете на националните влади. Тоа креира потенцијал за создавање на структурна дивергенција помеѓу земјите – членки, што доведува до различни трендови во БДП и во вработеноста.

Практичното функционирање на Унијата условило некои земји да го одбијат прифаќањето на Европскиот устав, заштитувајќи ги националните интереси. Имено, заплашени од разорното дејство на светската финансиска криза, одделни земји - членки на ЕМУ реагирале секоја на свој начин, настојувајќи да ги заштитат своите национални интереси. Најрадикален потег повлекла Ирска, која еднострано вовела 100% - на гаранција за штедните влогови на своите граѓани. Иако овој потег на ирската влада бил критикуван од страна на Велика Британија и на Германија, поради одливот на капитал од нивните економии, неколку месеци подоцна Германија донела слична одлука.¹⁷⁶

Постоењето на различните национални пристапи во соочувањето со финансиската криза, го наметнува размислувањето за евентуално прераснување на Унијата во политичка унија. Користа од формирањето на политичката унија би значело подобра примена на структурните реформи и регулативи и би дало подобри резултати. Според неделникот „Економист“, „...хаосот што бил предизвикан од Грција, Шпанија и Португалија покажал дека на еврозоната ѝ е потребна поголема политичка моќ. За да се ограничи „нефер“ конкуренцијата, потребно е усвојување на широкоприфатени европски стандарди за трудот и хармонизација на даноците...“¹⁷⁷

Со создавањето на политичка унија би се постигнале неколку значајни придобивки за Унијата, и тоа:

1. Формирање на заеднички буџет, што ќе им даде дискрециско право на европските авторитети во водењето на европските финансии. На тој начин ќе можат да се остварат трансферите во ситуација на асиметрични шокови;
2. Ќе се зголеми институционалната координација на голем број економски политики: социјалната политика и политиката за плати. Тоа не значи дека

¹⁷⁶ Неновски, Т., (2010): *Македонија и светската економска криза*, „Нампрес“, Скопје, стр. 16

¹⁷⁷ The Economist (2010): “Can anything Perk Up Europe”, *The Economist Online*, <http://www.economist.com/node/16539326>

тие треба во потполност да бидат централизирани, меѓутоа потребно е одлуките да бидат меѓусебно усогласени;

3. Одговорноста на европските институции кои ги носат главните одлуки за иднината на Унијата, треба да бидат значително подобри. Тоа значи дека одговорноста на ЕЦБ во врска со водењето на монетарната политика не треба да ѝ биде препуштена нејзе како единствена надлежна институција. Дефинирањето на целите на Централната банка ги засегаат и политичките интереси. Независноста на ЕЦБ треба да биде ограничена во користењето на монетарните инструменти, како што е во голем број развиени земји, на пример САД и Велика Британија. Тоа значи дека откако целите на Централната банка ќе бидат одредени од страна на политичките власти, Централната банка треба независно да ја врши монетарната политика кон нивно остварување.¹⁷⁸

Наше мислење е дека креирањето на политичка унија не е неопходен чекор за зачувување на стабилноста на Унијата. Потребна е економската и политичката соработка меѓу земјите која може да се поттикне и да влијае на координацијата меѓу земјите, во поглед на примената на економските и социјалните политики. За координација на економските политики може да биде одговорна Европската комисија која ги зголемила своите области на дејствување, добивајќи сè поголема политичка улога по 2005 година.

Комисијата може да врши алокација на структурните фондови за да се постигнат зацртаните цели во реформите на пазарот на труд, трошоците за истражување и развој, итн. Во исто време, Комисијата може да им наметне на земјите - членки финансиски пенали за оние што не ја следат стратегијата. Не е потребно постоење на посебен договор со кој Комисијата ќе има улога на супервизор. Лисабонската стратегија ѝ дава на Комисијата полно право да ја врши оваа улога. Постоењето на ваков економско-политички столб, ќе биде важен чекор

¹⁷⁸ Grauwe D.P., (2009): "Some thoughts on Monetary and Political Union", in Talani, S.L., *The future of EMU*, Palgrave Macmillan, New York, pp. 9 - 24

кон стабилизирање на ситуацијата во еврозоната и обезбедување на поголема интеграција меѓу земјите.¹⁷⁹

Потребна е сè поголема иницијатива за воспоставување на соработка меѓу земјите. Според фазите на регионална интеграција, економската унија ѝ претходи на монетарната унија, по што следи највисоката форма на регионално интегрирање политичка унија. Фактот што недостатоците во функционирањето на ЕМУ биле согледани во проблемите на фискалниот сектор, укажува на тоа дека редоследноста на фазите на регионално интегрирање е неопходна. Формирањето на политичка унија може да претставува опција за решавање на проблемите во ЕМУ, меѓутоа само доколку во целост биде остварено функционирањето на економската и монетарната унија.

¹⁷⁹ Borras, S., (2009): *The Politics of the Lisbon Strategy: The Changing Role of the Commission*, West European Politics, Vol. 32, No. 1, Roudledge, UK, pp. 97–118

ГЛАВА 4. АНАЛИЗА НА КОНКУРЕНТНОСТА НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА

Конкурентноста на Европската унија како глобален трговски лидер е постигната пред сè преку предностите што ги обезбедува функционирањето на заедничкиот пазар. Сепак, заклучокот од анализата на заедничкиот пазар е дека пазарот е сè уште фрагментиран помеѓу домашни производители што не ги користат предностите на економиите од обем, поради непостоењето на хармонизирани политики. Ова влијае негативно врз конкурентноста на Унијата. Потребно е понатамошно намалување на бариерите во трговијата со стоки, услуги и капитал, како и намалување на заштитата на вработените и поголема иницијатива за регионалната и секторската мобилност на работната сила. Меѓу другите фактори што позитивно влијаат врз остварувањето на конкурентската предност на Унијата, спаѓа и индустријата базирана врз висока технологија и високо технолошко знаење.

Иако ЕУ има значителна предност во однос на производи со висока додадена вредност, во првата декада на 21. век САД сепак оствариле повисока конкурентност во областа на примарните иновации. Исто така, индустријата во ЕУ која е базирана на висока технологија користи високообразована работна сила, која ја зголемува цената на финалниот производ. Тоа создава конкурентска опасност за производствата со ниски трошоци. Како што веќе споменавме, Кина стана глобален лидер во трудоинтензивните производства базирани на компаративна предност во евтината работна сила со истовремено зголемување на квалитетот и зголемување на учеството во сектори во кои ЕУ традиционално била глобален лидер, како на пример: машини, производство на автомобили, компјутерска опрема и одредени хемикалии.

Со почетокот на светската економска криза, многу структурни недостатоци на Унијата биле откриени, а тоа ја намалило нејзината конкурентност на светските пазари. Оваа глава има за цел да ги идентификува причините за намалената ценовната и технолошката конкурентност на Унијата.

4.1. Поим за конкурентност

Под поимот конкурентност можат да се најдат многу различни дефиниции во литературата. Најчесто, една економија е конкурентна доколку го поттикнува економскиот раст што се мери според вредноста на БДП. Меѓутоа, доколку растот се базира на природните ресурси и поволните трендови на движење на нивните цени, БДП ќе расте без никакви промени во конкурентноста на економијата. Во случај пак, кога економскиот раст е резултат на зголемување на продуктивноста на трудот (продуктивноста на трудот мерена според показателот БДП/вкупно одработени работни часови), велиме дека земјата постигнала повисоко ниво на конкурентност. Оттука, широкоприфатено гледиште е дека разликите во продуктивноста на трудот се главната причина за големите разлики во нивото на економскиот раст на земјите.¹⁸⁰

Некои автори тврдат дека индикатор за конкурентноста може да биде не само квантитетот на економското производство, туку и квалитетот на живот на населението, изразен преку БДП по глава на жител.¹⁸¹ Сепак, и овој индикатор може да не наведе на погрешни заклучоци, поради фактот што при иста вредност на БДП, а со намален број на населението ќе добиеме повисока стапка на БДП по глава на жител. Затоа, потребно е внимателно да се анализираат дадените показатели.

Според традиционалните теории, постои позитивна корелација помеѓу конкурентноста и трговијата што се мери преку растот на извозот или растот на пазарното учество (учеството на вкупниот извоз на земјата во вкупната вредност на извозот на светско ниво). Бидејќи цените се значаен фактор што ја одредува големината на извозот особено на краток рок, цените на релативните извозни производи мерени како пондерирани цени на извозните цени на конкурентот со домашните извозни цени, искажани преку домашна валута или движењата на реалниот ефективен девизен курс, се сметаат за индикатори за ценовна

¹⁸⁰ Maknew, G., (2002): *Macroeconomics*, 5th edition, Worth Publishers, USA, p. 48

¹⁸¹ Aiginger, K., (2004): "Copying the US or developing a new European model – policy strategies of successful European countries in the nineties", Paper presented to the UN - ECE spring seminar: *Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region*, Geneva, Switzerland, p. 4

конкурентност. Сепак, ваквите теории не го земаат предвид квалитетот на производот или услугата, ниту брендирањето на производите. На долг рок, освен ценовните фактори, врз конкурентноста на економијата влијаат и неценовните фактори, поточно структурните и технолошките аспекти, како што се: истражувањето и развојот, инфраструктурата, регулаторната рамка на земјата, итн.¹⁸²

Генерално, конкурентноста на една земја може да се дефинира како способност на земјите да се натпреваруваат на светскиот пазар, со крајна цел да се зголеми богатството на земјата и на животниот стандард.

4.1.1. Анализа на показателите за конкурентност на Европската унија

Доколку ја анализираме конкурентноста според показателите што ги наброивме претходно, најпрвин ќе ги разгледаме стапките на економски раст. Според податоците во табела бр. 26, за стапките на економскиот раст на ЕУ, САД и Кина можеме да видиме дека во текот на 1980-тите, стапките на економски раст на ЕУ заостануваат зад стапките на раст на САД. Во текот на раните 1990-ти години, економскиот раст забавил во трите набљудувани економии, со што САД и ЕУ имаат подобрување на стапките на раст во текот на втората половина на 1990-тите. Сепак, растот на САД бил поголем во однос на оној од ЕУ.

Табела бр. 26: Стапки на реален раст на БДП во периодот од 1980-2010

	1980-90	1990-95	1995-2005	2005-2010
ЕУ	2.4%	1.6%	2.4%	0.9%
САД	3.2%	2.4%	3.3%	0.7%
Јапонија	4.0%	1.4%	1.1%	0.1%

Извор: The Conference Board Total Economy Database,
<http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

¹⁸² Makrevska, E., (2012): "Perserving EU competitiveness", Seventh annual conference, *Europe 2020: towards innovative and inclusive union*, University American College, Skopje, p. 3

Оттука, разликите во стапките на економски раст можеме да ги објасниме преку вредноста на показателот за продуктивноста на трудот. Историски, високиот раст на продуктивноста на трудот во рамките на ЕУ во однос на САД, е забележана во текот на 1950-тите и 1960-тите, со што по 1970-тите овој показател доживеал намалување. Продуктивноста на трудот во ЕУ во текот на годините се намалува постепено, за разлика од САД каде постоел континуиран економски раст.¹⁸³

Позитивните стапки на економски раст на САД во текот на втората половина на 1990-тите биле резултат на растот на продуктивноста на трудот. Спротивно на тоа, ЕУ имала значително намалување на продуктивноста во тој период под нивото што го имала во 1980-тите. Растот на продуктивноста на трудот во Унијата бил намален од 2,6% во периодот од 1980-1989 година на 1,06 % во 2000-2011 (табела бр. 27).

Исто така, во текот на 1990-тите се случиле промени на глобален план, со што светски лидер во трудоинтензивни производства станала Кина која има компаративна предност во евтина работна сила и најверојатно ќе ја одржи и во иднина. Највисока продуктивност на трудот Кина постигнала во 2003 година, и тоа во износ од 13,1%, додека продуктивноста на трудот на ЕУ во тој период изнесувала 1,1% (табела бр. 27).

¹⁸³ Mahony, M., Ark, B.V., (2003): *EU productivity and competitiveness: Can Europe resume the catching-up process?*, European Commission, Brussels, pp. 17-23

Табела бр. 27: Стапки на раст на продуктивноста на трудот (во проценти)

	САД	ЕУ 27	Јапонија	Кина	Индија	Евروزона
1980-1989	1,2%	2,6%	4,1%	-	-	2,5%
1990	0.6%	1,4%	3.3%	1.5%	2.7%	1.7%
1991	0.6%	1,1%	1.3%	4.9%	-0.9%	1.0%
1992	2.7%	3,6%	-0.3%	8.2%	2.9%	2.5%
1993	1.4%	1,3%	-0.2%	8.2%	3.2%	0.9%
1994	1.7%	2.9%	0.7%	8.6%	4.5%	2.8%
1995	1.0%	2.8%	1.7%	13.1%	5.6%	2.0%
1996	2.2%	1.4%	2.2%	0.9%	6.2%	1.0%
1997	2.1%	2.1%	0.9%	3.9%	2.7%	1.8%
1998	2.7%	1.7%	-0.9%	-0.9%	5.0%	1.0%
1999	3.1%	2.3%	1.2%	5.2%	4.8%	1.1%
2000	2.6%	2.4%	3.4%	7.6%	2.1%	1.5%
2001	1.0%	1.2%	0.9%	9.0%	3.2%	0.5%
2002	2.1%	1.4%	1.8%	10.6%	1.3%	0.3%
2003	1.7%	1.1%	1.7%	13.1%	5.7%	0.4%
2004	2.3%	2.0%	2.5%	8.6%	4.8%	1.4%
2005	1.3%	1.1%	1.5%	9.0%	6.6%	0.8%
2006	0.8%	1.7%	1.6%	11.2%	6.7%	1.5%
2007	0.8%	1.3%	2.0%	12.5%	6.5%	1.0%
2008	0.1%	-0.3%	-0.8%	8.5%	4.8%	-0.3%
2009	0.2%	-2.5%	-4.9%	8.1%	6.0%	-2.3%
2010	3.6%	2.3%	4.3%	9.1%	6.1%	2.2%
2011	1.1%	1.0%	0.5%	7.9%	5.1%	0.8%

Извор: The Conference Board Total Economy Database™ (2011), <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/> and European Commission (2011): *Statistical annex of European economy*, European Commission, Luxemburg, p. 49.

Наше мислење е дека ЕУ има добра причина да биде загрижена за долгорочниот раст. Демографските трендови укажуваат на неизбежно намалување на придонесот на вработеноста во вредноста на растот во наредните декади, што подразбира намалена продуктивност на трудот. Кога ја анализираме продуктивноста на трудот, треба да имаме предвид дека иако ЕУ претставува

најголема економија според бројот на населението, стапките на раст на населението се помали во однос на другите економии. ЕУ имала 0.8% годишен раст на населението во периодот од 2000-2010 година. Се очекува дека популацијата во ЕУ-27 во 2050 година ќе се намали од 7,3% на 5,4%.¹⁸⁴ Тоа индиректно значи намалување на конкурентноста на трудоинтензивните производства на Унијата, заедно со високите социјални трошоци и ригидниот пазар на работна сила.¹⁸⁵

Она што ѝ создава проблем на Унијата, е тоа што во рамките на Унијата постојат различни нивоа на трошоци за работна сила коишто влијаат врз нивото на продуктивноста. Во услови на фиксен девизен курс, т.е. единствена валута, променливоста на цените на трговските партнери и трошоците за работна сила во една земја во споредба со главните трговски партнери, создава големи трговски дефицити и го загрозува опстанокот на единствената валута.

Уште кон крајот на 1990-тите Германија била најголемата економија во еврозоната и главен трговски партнер на земјите од ЕУ. Со цел да ја намали традиционално високата стапка на невработеност, Германија водела политика на непроменети номинални плати. Притоа, стапката на инфлација била позитивна, но на ниво од 2% во согласност со мастришките критериуми. Едновремено, реалните плати растеле во согласност со растот на продуктивноста. На тој начин, трошоците за работна сила биле незначително зголемени од почетокот на формирањето на ЕМУ, што ја зголемило и продуктивноста на Германија. За разлика од тоа, во земјите од Источна Европа, номиналните плати растеле со поголема динамика од растот на продуктивноста и ја надминувале стапката на инфлација од 2%. Тоа создало јаз на продуктивноста помеѓу Германија и земјите од Источна Европа за 25% уште во првата декада од формирањето на ЕМУ. Таквата состојба довела до реална депресијација на девизниот курс на Германија, што во отсуство на национални валути, ја зголемило вредноста на извозот. Оттука произлегуваат и разликите во трговските дефицити во земјите - членки.

¹⁸⁴ Gaspar, V., (2011): "The euro area: how to regain confidence", *The euro zone and the financial crisis*, Cambridge University Press, UK, p. 329

¹⁸⁵ Makrevska, E., (2012): "Perserving EU competitiveness", Seventh annual conference, *Europe 2020: towards innovative and inclusive union*, University American College, Skopje, p. 4

На тој начин, целта на Единствениот пазар во врска со тоа да се овозможи слободно движење на стоки, услуги, капитал и работна сила, не била исполнета поради различното ценовно ниво. Разликата во цените и трошоците што била акумулирана во изминатата декада, укажува на влијанието врз трговските текови. Германија, преку реалната депресијација на курсот го стимулира извозот, додека останатите земји од ЕМУ имале трговски дефицити. Дури и светската финансиска криза не влијаела врз трговскиот суфицит на Германија во 2010 година.

Долгорочната перспектива е дека без можноста да се направат промени во реалниот девизниот курс поради постоењето на заедничка валута, земјите ќе мора да конвергираат кон единствен ценовен таргет. Големата разлика во продуктивноста мора да биде надмината, затоа што во спротивно, земјата со преценет курс нема да може да биде способна да го исплати својот долг. Тоа ќе значи создавање на трговски суфицит во задолжените земји, и трговски дефицит во земјите - кредитори како Германија, т.е. желбата за соработка помеѓу земјите може да помогне во зачувување на заедничката валута.¹⁸⁶

Со други зборови, со оглед на тоа дека земјите не можат да го приспособат номиналниот девизен курс, ќе мора да направат девалвација на реалниот девизен курс преку намалување на платите. Влијанието врз еврозоната би било во насока на намалување на ценовното ниво. Дефлацијата би можела да биде избегната само доколку трошоците за работна сила растат со побрза динамика отколку одредената стапка на инфлација на ниво на ЕМУ во периодот на приспособување.

Генерално, намалената продуктивност на Унијата последователно влијаела на успорениот економскиот раст. Се смета дека постои неискористен потенцијал како резултат на неискористени ресурси и проблеми што постојат во заедничкиот пазар, и што треба да бидат употребени за зголемување на продуктивноста. Прашање е дали овие ресурси ќе се употребат на најпродуктивен начин. Изгледа дека ефектите од длабока интеграција на ЕУ сè уште не се постигнати, а очекуваните користи можат да не бидат остварени доколку не се одржи внатрешната и надворешната рамнотежа на Унијата.

¹⁸⁶ Keynes, M., (1919): "The Economic Consequences of the Peace", Johnson, E. and Moggridge, D., eds. (1990), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol II, Macmillan, London and Basingstoke, p. 156.

4.1.2. Анализа на движењето на интервалутарната вредност на еврото во однос на доларот, јенот и јуанот

Големината и значењето на ЕУ во светската економија споредено со големината и значењето на американската и јапонската економија, е првиот значаен критериум преку кој може да се утврди иднината на европската валута во меѓународниот монетарен систем. Во глава 1 веќе видовме дека ЕУ е најголемата економија според обемот на надворешната трговија. Таквите констатации потврдуваат дека еврото има потенцијал да го зголеми учеството како меѓународно конвертибилна валута. Она што ги промени ваквите перспективи за движењето на еврото е почетокот на светската финансиска криза, којашто ги разниша темелите на еврозоната. За да можеме понатаму да ја анализираме ценовната конкуретност на Унијата, најпрвин ќе го разгледаме движењето на интервалутната вредност на еврото во однос на доларот, јенот и јуанот.

Кога во 1999 година еврото било официјално воведено, пазарно одредената цена на еврото било 1 евро=1,16 американски долари. Меѓутоа, на изненадување на многу Европејци, вредноста на еврото почнала да опаѓа на странските девизни пазари. Кога во оптек биле пуштени монетите и банкнотите на еврото на 1 јануари 2002 година, вредноста на еврото опаднала на 0,89 американски долари, што значи дека еврото се амортизирило за речиси една четвртина во однос на доларот за само 3 години.¹⁸⁷

Во споредба со јапонскиот јен, еврото исто така депресирало во почетните стадиуми на неговиот развој за 30% во периодот од јануари 1999 година до октомври 2000 година. Во натамошниот период еврото ја зголемувало својата вредност до средината на 2008. Од 2008 година депресирало во однос на јенот, намалувајќи ја вредноста за 45% во март 2011.¹⁸⁸

Во споредба со кинескиот јуан, податоците покажуваат дека еврото достигнало највисока вредност во 2008 година, т.е. 1 евро изнесувало 11,1675

¹⁸⁷ European Central Bank, *Statistics about Euro foreign exchange reference rate*, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-jpy.en.html>

¹⁸⁸ European Central Bank, *Statistics about Euro foreign exchange reference rate*, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-jpy.en.html>

јуани. Иако ваквата вредност на јуанот била вештачки одржувана од страна на Кина со цел постигнување на повисока ценовна конкуретност, сепак со почетокот на светската финансиска криза од средината на 2008 година еврото постојано депресирало, со што во текот на јануари 2012 година имало рекордно ниска вредност од 8,0371 јуани.¹⁸⁹

За падот на еврото постојат неколку објаснувања. Едно од нив се базира на атрактивноста на САД за европските финансиски инвеститори. Во време кога било воведено еврото, економијата на САД и пазарот на хартии од вредност биле во подем, најмногу во секторот на висока технологија. Според тоа објаснување, Европејците сакале да инвестираат во она што тие го гледале како вредно и исплатливо во САД. За да купат средства во САД, европските финансиски инвеститори продавале евра и купувале долари, што довело до апресијација на доларот. Меѓутоа, ако подемот на економијата на САД и на пазарот на хартии од вредност биле причината, еврото требало да зајакне кога во 2000 година економијата на САД ослабнала, а последователно на тоа и цените на акциите. Но, тоа не се случило.

Алтернативно објаснување било понудено од германските економисти Ханс - Вернер Син и Френк Вестерман. Син и Вестерман го наведуваат фактот дека голем дел од побарувачката за стабилни валути како американски долари и германски марки, доаѓала надвор од земјите што ги издавале тие валути. Поконкретно, доларите и марките најчесто чувани во куфери и душеци, долго време биле чувари на вредноста во земјите со висока инфлација и со политичка нестабилност. Додека доларите биле многу популарни во Русија и Јужна Америка, марките биле валута на избор на многу источни земји, особено по падот на комунизмот заради својата близина до Германија.¹⁹⁰

Според Син и Вестерман, воведувањето на еврото во јануари 1999 година, претставувало проблем за странските иматели на марки. Сознанието дека употребата на марките ќе се напушти за сметка на еврото, загрижило многумина од

¹⁸⁹ European Central Bank, *Statistics about Euro foreign exchange reference rate*, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-cny.en.html>

¹⁹⁰ Grauwe, D.P., (2005): "The Euro, Eastern Europe and Black Markets: The Currency Hypothesis Exchange Rate Economics: Where Do we Stand?", MIT Press, Cambridge, UK, pp. 207-238

оние кои имале марки стекнати на црниот пазар надвор од Германија, со оглед на тоа што нивните резерви на готовина можеле да станат безвредни. Иако нивната готовина можела да се конвертира во евра, сепак луѓето биле загрижени дека процесот на конвертирање ќе биде тежок и дека ќе мораат да ги откријат нивните резерви пред власта. Ако тоа било можно, многумина од нив ќе ги заменеле своите марки за евра на црниот пазар. Меѓутоа, еврото сè уште не постоело во физичка смисла, правејќи ги таквите трансакции неможни. Според Син и Вестерман, тие што имале марки решиле да ги продадат за долари, зголемувајќи ја вредноста на доларот и намалувајќи ја вредноста на марката. Бидејќи марките биле официјално врзани со еврото, падот на марките значело и пад на еврото. Оваа теорија го поддржува фактот што во тој период во оптек значително се зголемиле доларите, а опаднал прометот на марките.

Со воведувањето во оптек на монетите и на банкнотите во јануари 2002 година, се овозможило да се чуваат големи количества готовина во евра, исто како и во долари. Всушност, бидејќи банкнотите во евра имале релативно голема деноминација, еврата дури и биле поатрактивни за чување отколку доларите. Зголемувањето на вредноста на еврото во јануари во 2002 година се совпаднало со интерпретацијата на овие автори.

Покрај наведените причини, постојат економски фактори што ја објаснуваат депресијацијата на еврото во почетните години.

Најпрвин, економскиот раст на САД бележел значајна растечка динамика во споредба со еврозоната, каде што фазата на експанзија започнала подоцна од нејзиното основање и имала помала динамика сè до 2007 година (табела бр. 28). Просечниот економски раст на еврозоната во периодот од 1993-2002 година изнесувал 2,1% за разлика од просечниот раст на САД од 3,4%. Иако ЕУ не доживеала рецесија во почетокот на XXI век, сепак стапките на раст биле ниски.¹⁹¹

¹⁹¹ Blanchard, O., (2006): *Macroeconomics*, Pearson, Prentice Hall, UK, p. 10

Табела бр. 28: Стапки на реален раст (во проценти)

	1993-2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Евروزона	2,10%	0,80%	2,20%	1,70%	3,10%	2,90%	0,40%	-4,10%	1,70%
САД	3,40%	2,50%	3,60%	3,10%	2,70%	1,90%	0,00%	-2,60%	2,80%
Јапонија	0,80%	1,40%	2,70%	1,90%	2,00%	2,40%	-1,20%	-6,30%	3,90%

Извор: IMF, (2010): *World Economic Outlook*, IMF, Washington D.C., p. 182

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

Тоа подразбира дека ниските стапки на раст не се резултат на циклични движења во економјата, туку на други фактори. Оттука произлегуваат и големите разлики во каматните стапки што оделе во прилог на зголемување на вредноста на доларот.¹⁹² Според ова објаснување, ап्रेसијација на еврото во однос на доларот била највисока во текот на 2006-2008 година. Највисока вредност била постигната во јули 2008 година, кога 1 евро изнесувало 1,5888 долари, а економскиот раст на Евроната бил поголем од растот на САД.¹⁹³

Како главен двигател на економскиот раст, стапката на продуктивност исто така може да ни даде објаснување за нестабилните движења на девизниот курс на еврото. Постојат значителни разлики во стапките на продуктивност што се евидентни од средината на 1990-тите може да биде причина за депресијација на реалниот курс на еврото во однос на доларот уште на самиот почеток на неговото воведување. Но, во средината на 2002 година еврото апресирало достигнувајќи номинална вредност од 1,30 долари во 2004 година, иако јазот на продуктивноста се зголемил во полза на САД. Со други зборови, негативната поврзаност помеѓу реалната вредност на еврото и растот на продуктивност што постоела во текот на 1990-тите, сега престанала да постои.

Според некои економисти, продуктивноста на САД создадена во текот на 1995-2001 година како резултат на порастот на капиталните инвестиции, довела до зголемување на цените на домашните стоки и до депресијација на реалниот девизен

¹⁹² Artus, P., Cartapanis, A., Florence, L., (2005): *Regional currency areas in financial globalization: a survey of current issues*, Edward Elgar Pub, United Kingdom, p. 16

¹⁹³ European Central Bank, *Statistics about Euro foreign exchange reference rate*, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-jpy.en.html>

курс на еврото. Продуктивноста на САД пак, која била создадена во текот на 2002-2004 година на база на веќе постоечки капитал без нови капитални инвестиции, довела до намалување на релативните цени на домашните стоки, т.е. до ап्रेसијација на реалниот девизен курс на еврото. Ова е едно од објаснувањата како и на кој начин продуктивноста влијаела различно врз реалниот девизен курс.¹⁹⁴

Според друго објаснување, флукуациите во девизниот курс се резултат на зголемените приливи/одливи на капитал. Иако САД имале растечки дефицит на тековната сметка со повеќе од 4% од БДП во просек, сепак имале големи капитални приливи. Спротивно на тоа, еврозоната имала суфицит на тековната сметка во просек 0,5% од БДП, но имала значителен одлив на капиталот (табела бр. 29). Со сè поголемата европска интеграција и креирањето на еврото, европските компании почнале да се спојуваат со други компании, особено на пазарот на САД за да ја одржат конкурентската предност. Во исто време, инвеститорите од Европа со цел да го диверзифицираат нивното портфолио, двојно го зголемиле обемот на странски хартии од вредност во периодот од 1998-2000 година. Тоа ја зголемило побарувачката за долари, со истовремено зголемување на понудата на евра на домашниот пазар, што повторно води до намалување на вредноста на еврото.

Табела бр. 29: Баланс на тековна сметка (% од БДП)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Еврозона	0.4%	1.1%	0.4%	0.3%	0.2%	-0.7%	0.1%	0.3%
САД	-4.7%	-5.3%	-5.9%	-6.0%	-5.1%	-4.7%	-2.7%	-3.2%
Јапонија	3.2%	3.7%	3.6%	3.9%	4.8%	3.2%	2.8%	3.6%

Извор: IMF, (2011): *World Economic Outlook*, IMF, Washington D.C, p.199,

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

Трет фактор се институционалните фактори. Несигурноста на многу инвеститори околу идните движења на еврвалутата влијаела врз ниската вредност во почетните години. Иницијалната ниска номинална вредност на еврото била

¹⁹⁴ Miller, N.C.,(2008): “Productivity shocks, the real exchange rate, and the euro puzzle”, *Electronic Journal of International Money and Finance*, n. 27, pp. 499–515

резултат на преценетоста на доларот во текот на 1999 година. Според некои истражувања, преценетоста на доларот во однос на еврото изнесувала 7-10%.¹⁹⁵

Генерално, движењата на девизниот курс се рефлектираат на краток рок поради влијанијата на деловниот циклус, на среден рок како резултат на нивото на штедење во валутното подрачје, а на долг рок преку позициите во платниот биланс и стапките на економски раст.¹⁹⁶ Според првото објаснување, видовме дека САД има повисока стапка на економски раст за разлика од еврозоната и, иако позитивното салдо на тековната сметка и високото домашно штедење имаат за цел да ја намалат вредноста на доларот, сепак предвидувањата за движењето на еврото биле во насока на негова депресијација. Доколку го анализираме движењето на штедењето и инвестициите, ќе видиме дека има непостојаност во таквото однесување. Еврозоната имала позитивно салдо на тековната сметка, што е резултат на позитивното штедење. Позитивното штедење пак, било резултат на значителното ниво на приватно штедење што било повисоко од јавното штедење. Ситуацијата е обратна кај САД, каде што приватното штедење било пониско од јавното штедење.

Оттука, стапката на штедење и понатаму ќе остане висока во еврозоната како резултат на два фактора. Прво, поради тоа што фискалните дефицити во еврозоната мора да се намалат, а негативното јавно штедење ќе мора да биде надоместено со повисоко приватно штедење. Второ, се очекува дека населението во еврозоната ќе ги зголеми своите заштеди поради демографски причини (старење на населението).

Меѓутоа, домашното штедење може да не биде доволно за да обезбеди инвестиции, особено во нови технологии што ќе резултираат со повисоко ниво на конкурентност и ќе генерираат приливи на еврозоната. Доколку на еврозоната ѝ недостасуваат инвестиции што ќе ја зголемат продуктивноста и ќе ѝ обезбедат повисока конкурентска предност, може да се случи да се продлабочи трговскиот дефицит, што ќе влијае врз намалување на вредноста на еврото.

¹⁹⁵ Borowski, D. and Couharde, C., (1998): "Parité euro/dollar et ajustements macro- économiques: que révèle une analyse en termes de taux de change d'équilibre?", *Revue d'Economie Financière*, Paris, p. 49

¹⁹⁶ Miotti, L.P., and Quenan, C., (2002): *The dollar, the euro and exchange rate regimes in Latin America*, Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series Vol. 1 No. 10, University of Miami, Florida, USA, p. 24

Исто така, доколку споредиме колкаво е меѓусебното тргување на земјите - членки во рамките на Унијата, ќе видиме дека земјите како што се Шпанија и Белгија имаат поголема отвореност за трговија во рамките на Унијата и таа изнесува 70-80%, за разлика од најголемите земји во Европската унија како што се Германија, Италија и Франција, кои реализираат 50-55% од вкупната трговија во рамките на Унијата.¹⁹⁷ Впрочем, за земји коишто се територијално помали, како што е Белгија, разбирлива е отвореноста за трговија, поради ограничената домашна побарувачка. Отвореноста на Шпанија пак, се објаснува преку ниската економска развиеност на земјата и недиверзифицираноста на производството, што условува повисока трговска отвореност на земјата. Земјите како Германија, Италија и Франција, своето производство во најголем дел го ориентираат кон задоволување на домашната побарувачка, што резултира со помал процент на трговска отвореност.

Сепак, различната динамика во тргувањето во рамките на Унијата, влијае врз нестабилноста во движењето на девизниот курс на еврото во однос на останатите светски валути. Движењето на девизниот курс е важно пред сè затоа што ја одредува ценовната конкуретност на еврозоната и ЕУ во целина. Во продолжение ќе ја анализираме ценовната, а потоа и технолошката конкуретност на Унијата.

4.2. Ценовна конкуретност на еврозоната

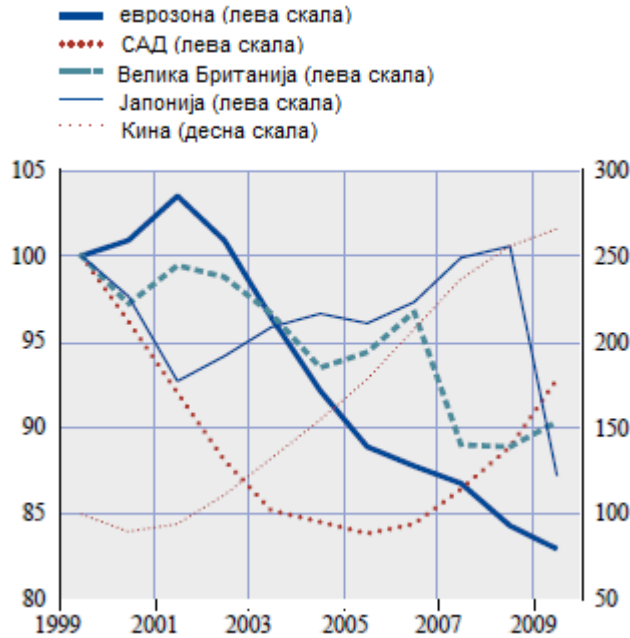
За да ја утврдиме ценовната конкуретност на еврозоната, најпрвин ќе го согледаме учеството на извозот на еврозоната во вредноста на вкупниот извоз како главен индикатор за конкуретноста. Пред почетокот на светската економска криза, трговијата на еврозоната се движела во насока на светските трендови во оваа област. Брзорастечките економии долг период претставувале главни извозници на евтини сировини и репроматеријали. Преку обезбедување на ценовната конкуретност, со текот на времето брзорастечките економи постепено го

¹⁹⁷ European Commission, (2010): *External and intra-EU trade - statistical yearbook, data 1958 – 2009*, European Commission, Luxemburg, pp. 84-87, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF

зголемувале процентот на нивното учество во вредноста на вкупниот светски извоз, што резултирало со губење на позициите на еврозоната и останатите развиени економии на светските пазари (график бр. 5).

График бр. 5: Учество на извозот во вредноста на вкупниот извоз

Индекс 1990=100, годишни податоци



Извор: Mauro, di F., Forster K, Lima A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central Bank, Frankfurt, Germany, p.18

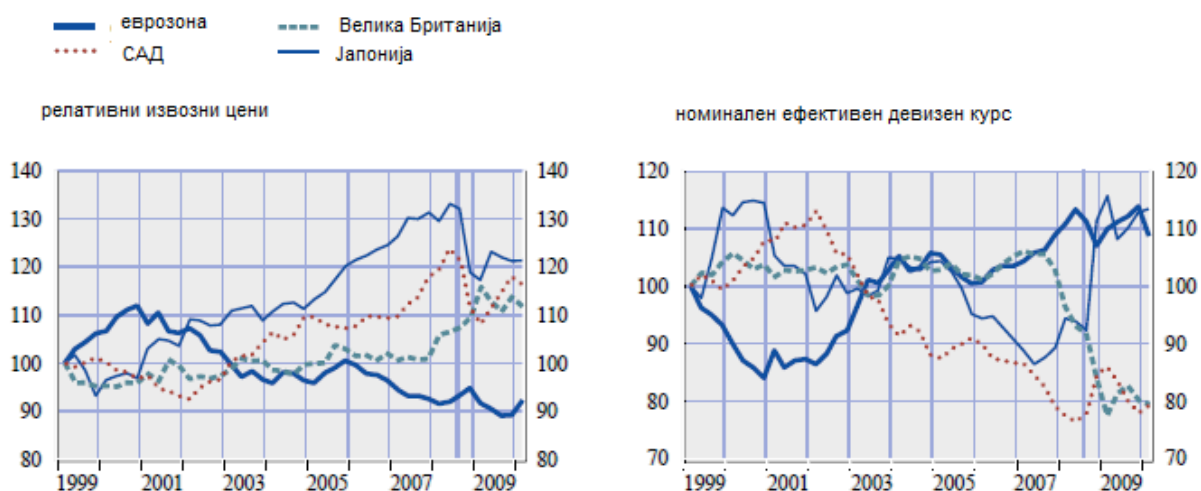
Падот на пазарното учество во вкупната вредност на извозот се намалуvalo за сите развиени економии, меѓутоа падот на извозот на еврозоната бил со сè поголема динамика. Вкупниот извоз на стоки и услуги (интра и екстра) од еврозоната се зголемувал за 5 - 6% годишно пред почетокот на 2009 година. Како резултат на тоа, учеството на извозот во вредноста на БДП на еврозоната се зголемил за 10 процентни поени во периодот помеѓу 1998 и 2007 година. Како последица од светската финансиска криза, овој показател се намалил за дури 5 процентни поени во периодот 2008-2009 година.¹⁹⁸

¹⁹⁸ Mauro di F., Forster K., Lima A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central Bank, Frankfurt, p. 10

Поконкретно, извозот на еврозоната кон останатите трговски партнери се намалил за 18%, додека интратрговијата опаднала за речиси 15% во текот на септември 2008 година и март 2009 година. Извозот во Велика Британија како главен извозен партнер на еврозоната, се намалил за 17%, извозот кон земјите од Централна и Источна Европа за 25%, кон САД за 20% и на Јапонија за 23% во истиот набљудуван период. Спротивно на ваквите негативни движења за еврозоната, учеството на извозот на Кина во вредноста на вкупниот светски извоз се зголемил за три пати во периодот од 1999-2009 година.¹⁹⁹

Поврзаноста помеѓу движењата на девизниот курс, а оттука и на цените на извозните производи и зголемувањето на учеството во светскиот извоз, е следна: депресијацијата на домашната валута доведува до пад на извозните цени на домашните стоки, што ја зголемува ценовната конкурентност на странските пазари, т.е. ја зголемува вредноста на извозот во вкупниот светски извоз. Ваквата релација изгледа логична, а податоците покажуваат дека за некои земји од еврозоната и САД корелацијата е висока. Спротивно на тоа, Велика Британија покажува отстапување од ваквата меѓузависност на варијаблите.

График бр. 6: Ценовна конкурентност искажана преку релативни извозни цени и номинален ефективен девизен курс (индекс 1999, квартал 1=100)



Извор: Mauro di F., Forster K., Lima A. (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central Bank, Frankfurt, p.18

¹⁹⁹ Mauro di F., Forster K., Lima A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*. European Central Bank, Frankfurt, p. 19

Според графикот бр. 6, многу од земјите на еврозоната забележале придобивки во пазарното учество во првата половина на 1990-тите, како резултат на депресијацијата на еврото. Депресијацијата на еврото за 30% во периодот од 1992-2000 година имало позитивни ефекти врз зголемување на пазарното учество на извозот. Сепак, забрзаното зголемувањето на цените на извозните производи и услуги на еврозоната, ги нивелирало позитивните ефекти од депресијацијата на еврото, што е резултат на поголеми профитни маргини, а не на зголемени влезни трошоци.²⁰⁰ Едновремено, депресијацијата на еврото во 2002 година имала негативно влијание врз пазарното учество на еврозоната.

Мерено според релативните извозни цени, ценовната конкурентност на Унијата се намалила за 10% во текот на 1999 - 2008 година. Анализирани според земјите - членки на еврозоната, Финска, Италија, Германија, Словенија, Белгија, Португалија и Словачка ја намалиле својата ценовна конкурентност, за разлика од Данска, Луксембург и Кипар. Франција, Австрија и Шпанија имале непроменета ценовна конкурентност.²⁰¹

Што се однесува до САД пак, пазарното учество во извозот растело во почетокот на 1990-тите, а почнало да опаѓа кон крајот на истата декада и почетокот на 2000-тата. Намалувањето било резултат на депресијацијата на доларот во периодот 1995 - 2001 година за 20%. Загубите биле надоместени со депресијацијата во 2001 и 2003 година.²⁰²

Учеството на Јапонија постепено се намалувало како резултат на реалокација на производството во многу азиски земји. Притоа, во целиот период од 1992-2003 година јенот апресирал. Исклучок од ваквата поврзаност како што веќе споменавме е Велика Британија, која бележела постепено намалување на пазарното учество во извозот во периодот од 2002 - 2003 година, иако имала депресијација на курсот и пониски релативни извозни цени (график бр. 6).

²⁰⁰ European Central Bank, (2005): *Competitiveness and the export performance of the euro area*, Occasional paper series n.30, European Central Bank, Frankfurt, pp. 12-24

²⁰¹ Mauro di F., Forster K., Lima A., (2009): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central Bank, Frankfurt, p. 19

²⁰² European Central Bank, (2005): *Competitiveness and the export performance of the euro area*, Occasional paper series n.30, European Central Bank, Frankfurt, pp. 12-24

Конечно, ценовната конкурентност зависи од релативните цени на извозните производи кои се под големо влијание од движењата на девизниот курс. Економските теории укажуваат на тоа дека, на долг рок стапките на раст и состојбата во платниот биланс ги детерминираат движењата на девизниот курс. Поради тоа, во продолжение ќе ја разгледаме способноста на ЕУ за зголемување на економскиот раст преку зголемување на продуктивноста врз база на технолошки иновации и зголемување на учеството на капиталот.

4.3. Конкурентност базирана на технолошки иновации

Во ова поглавје ќе разгледаме каква е конкурентноста на Унијата во поглед на технолошките иновации и производи. Во 1960 -тите години, земјите од Западна Европа имале значително високи стапки на економски раст. Сепак, периодот на двата нафтени шока во 1973-'74 и 1978-'79 година, го означил крајот на брзорастечките индустрии како хемиската и автомобилската индустрија, производството на пластика и вештачки влакна, кои биле главна движечка сила на економскиот раст во повоен период.

Сите воени индустрии што бележеле високи стапки на раст во текот на 1950-тите и 1960-тите биле заменети со нови индустриски сектори со висока додадена вредност, како: електроника, хемикалии и фармацевтски производи, компјутерска технологија и телекомуникации. Иако новоиндустријализираните економии-Јапонија и „економиите - тигри“ од Југоисточна Азија, во овој период се обидуваале да ја зголемат конкурентноста на овие индустрии, особено на електронската, сепак во информациската технологија и биофармацевтските производи САД имале голема конкурентска предност. Во Европа најголем развој оваа индустрија доживеала во земјите како што се Велика Британија и Франција, кои за целите на одбраната во соработка со САД, постигнале напредок во областа. Комерцијализацијата била постигната по завршувањето на Студената војна, со што Германија, Швајцарија и Шведска ги зајакнале своите капацитети во развојот на оваа индустрија.²⁰³

²⁰³ Dyker, D. A., (1999): *The European Economy*, Second edition, Longman-New York, pp. 285-305

Во периодот од 1965 година до 1990 година последователно е забележано намалување на вредноста на земјоделството и рударството во создавањето на БДП, со истовремено зголемување на вредноста на услугите, што е познато како процес на дезиндустријализација. На тој начин се менувала и структурата на вработеноста по сектори, и тоа: индустријата ангажирала 30,1% од вкупната работна сила во 1965 година, додека тој процент се намалил на 25,4% во 1990 година. Земјоделството опаѓало со побрзо темпо, од 16,2% на 6,8%; рударството од 1,5% на 0,7%; додека градежништвото од 8,7% на 6,8%. Спротивно на таквите движења, растело учеството на секторот на услуги, и тоа: финансии (од 3,5% на 7,6%) и владините услуги (19,0% на 28,3%).²⁰⁴

Поради тоа, структурата на БДП се менувала во насока на поголемо учество на услугите во креирањето на вредноста на БДП. Индустриите меѓу кои спаѓаат: храната, пијалациите и цигарите, производството на кожа и останатите производи, имале опаѓачки стапки во ЕУ и САД истовремено, иако индустриските производи биле во поголем обем застапени во ЕУ во однос на САД (веќе споменавме дека извозот на готовите производи во просек изнесува 85% од вкупната вредност на извозот и 65% од вкупната вредност на увозот на ЕУ).²⁰⁵

Табелата бр. 30 покажува дека индустријата во голем дел од западноевропските земји креирала околу 30% од вредноста на БДП, додека услугите креирале околу 70% од вкупната вредност на БДП во текот на 1990-тите години. Таквиот тренд се задржал и во текот на првата декада од 21. век. Учеството на услугите креирало над 70% од вредноста на БДП, со истовремено намалување на учеството на индустријата.

²⁰⁴ Dyker, D. A., (1999): *The European Economy*, Second edition, Longman-New York, pp. 285-305

²⁰⁵ O'Mahony, M. and Ark, Van B., (2003): *Productivity and competitiveness in the EU and the US*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, p. 18

Табела бр. 30: Учество на одделни сектори во креирањето на БДП (1980-1995)

	земјоделство			индустрија			услуги		
	1980	1995	2010	1980	1995	2010	1880	1995	2010
Велика Британија	1,8%	1,7%	0.7%	36,7%	27,1%	21.8%	61,5%	71,1%	77,5%
Германија	1,4%	1,1%	0.9%	34,6%	30,9%	27.8%	64,0%	68,1%	71,0%
Франција	4,2%	2,4%	2,0%	33,7%	26,5%	18.5%	62,0%	71,1%	79,5%
Италија	5,8%	2,9%	1.9%	39,0%	31,6%	25.3%	55,2%	65,5%	72,8%
Холандија	3,5%	2,9%	2.6%	32,8%	26,9%	24.0%	63,7%	69,7%	72,5%
Белгија	2,3%	1,3%	0.7%	35,9%	28,5%	21.9%	61,8%	70,2%	77,4%
Шпанија	7,1%	3,5%	3.3%	38,6%	32,7%	26.0%	54,3%	63,8%	70,7%
Шведска	3,4%	2,0%	1.9%	30,8%	27,5%	26.6%	65,8%	78,5%	71,6%
ЕУ	-	2.8%	1.8%	-	23.3%	25.0%	-	68.4%	73,1%
САД	2,6%	1,7%	1.1%	33,6%	26,1%	22.1%	63,8%	72,1%	76,8%
Јапонија	3,7%	2,0%	1.4%	41,9%	38,2%	24.9%	54,4%	59,6%	73,8%

Извор: IMF, (2010): *World Economic Outlook Database*,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/download.aspx>

Во поглед на специјализацијата на различни видови производства според Баласа-индексот на компаративна предност, еврозоната е специјализирана за извоз на средно и високотехнолошки производства, особено на производи што тешко се копираат. САД има висока компаративна предност во производството на високотехнолошки производи особено во секторот на компјутерската технологија, додека Јапонија има највисока вредност на индексот во среднотехнолошки производи. Ваквата констатација е општа, затоа што некои од земјите како Португалија, Италија и Грција имаат специјализација за нискотехнолошки производства, со која постепено ги губат извозните позиции како резултат на зголемената конкуренција од нискоценовните производи. Што се однесува до искористеноста на факторите за производство, еврозоната е специјализирана во капиталноинтензивни, истражувачкоинтензивни и трудоинтензивни производства (табела бр. 31 и бр. 32).

Развојот во светската економија укажува на тоа дека, во декадата пред почетокот на кризата, светската економија се карактеризирала со интеграција на земјите во големи и динамични пазари како што се БРИК. Нивната извозна структура е многу поразлична од индустријализираните економии, но со текот на времето таа се приближува на онаа на развиените економии. Таквата промена е многу видлива во Кина, каде што извозната структура се менува во насока на зголемување на извозот на производите што се произведени врз база на компјутерска опрема. Како резултат на тоа, учеството на Јапонија и САД се намалило за сметка на овие земји.

Сепак, иако според табелата бр. 31 Кина има најголема компаративна предност во високотехнолошки производства, тоа може да не наведе на погрешни заклучоци. Брзиот раст на комуникациските технологии и опаѓањето на транспортните трошоци, им овозможила на мултинационалните компании да извршат алокација на одделни фази на производството во различни земји.²⁰⁶ На тој начин, анализата на извозната структура мора да биде во корелација со анализата на трговското салдо, што укажува на тоа дека ослабената позиција на САД и Јапонија се должи на процесот на аутсорсирање.

Табела бр. 31: Компаративна предност во технолошки аспект (2005/2008)

	Евროзона	САД	Јапонија	Велика Британија	Кина
Високотехнолошки индустрии	0,9%	1,3%	1,0%	1,2%	1,5%
Среднотехнолошки индустрии	1,2%	1,1%	1,5%	1,0%	0,7%
Среднониски технологии	0,8%	0,8%	0,9%	0,7%	0,6%
Нискотехнолошки индустрии	0,9%	0,8%	0,4%	0,9%	1,2%

Извор: Mauro, di F., Forster K., Lima A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central bank, Frankfurt, p. 20.

²⁰⁶ Baldwin, R., (2006): "Globalisation: the great unbundling(s)", Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, Grossman, G. E. Rossi-Hansberg, *Trading tasks: a simple theory of offshoring*, NBER Working Paper 12721, USA, p. 22

*Табела бр. 32: Компаративна предност во интензивност на одреден ресурс
(2005/2008)*

	Евроната	САД	Јапонија	Велика Британија	Кина
Суровини	0,5%	0,7%	0,1%	0,6%	0,4%
Трудоинтензивни производства	1,1%	0,8%	0,5%	1,0%	2,3%
Капиталноинтензивни производства	1,2%	0,9%	1,6%	1,1%	0,3%
Истражувачкоинтензивни производства	1,1%	1,4%	1,4%	1,2%	1,0%

Извор: Mauro, di F., Forster K., Lima A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central bank, Frankfurt, p. 20.

Притоа, специјализацијата во средно и високотехнолошките производи на еврозоната, анализирано преку извозните перформанси, се случува во преткризниот период, со што вредноста на извозот на овие категории расте, во услови кога побарувачката за овие производи е голема (машини и опрема, моторни машини и транспортна опрема), со истовремено намалување на учеството на нискотехнолошките производи, како текстилот и мебелот во извозот. Меѓутоа, наместо понатамошна специјализација во брзорастечките напредни технологии, еврозоната се повлекува од овие сектори, со одредени исклучоци од областа на медицинската и оптичката опрема.

Во исто време, еврозоната не покажува ниту зголемување на трудоинтензивните производства, ниту поместување кон истражувачкоинтензивни производства (график бр. 7). Тоа може да сугерира на структурни проблеми што не му дозволуваат поместување на производството или промена на трговските партнери.

График бр. 7: Промена во извозната специјализација на Евроната и раст на учеството на извозот од еврозоната во светската трговија



Извор: Mauro, di F., Forster K., Lima A., (2010); *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Central bank, Frankfurt, p. 21

Таквата констатација за еврозоната важи и за целата Унија, гледно според податоците за извозот на високотехнолошки производи (табела бр. 33) во периодот од 2000-2008 година. ЕУ ја изгубила доминантната извозна позиција на високотехнолошки производства што ја имала во текот на 2004 и 2005 година, со што од 2006 година до крајот на 2008 година Кина претставувала водечки извозник на високотехнолошки производства (21, 5% од светскиот извоз на високотехнолошки производи во 2008 година). Во претходниот период од 2000-2003 година, САД имала највисока вредност на извозот. Во 2008 година, 21 земја креирале 99% од вкупниот извоз на високотехнолошки производи.²⁰⁷

²⁰⁷ EUROSTAT, (2011): *Science, technology and innovation in Europe*, European Commission, Luxemburg, p. 52

Табела бр. 33: Извоз на високотехнолошки производи (2000-2008)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕУ 27	16,6%	17,2%	17,2%	17,4%	17,3%	17,5%	16,5%	16,7%	16,7%
САД	22,4%	22,8%	20,2%	18,1%	16,6%	16,0%	16,0%	15,7%	14,1%
Јапонија	12,4%	10,8%	10,2%	10,1%	9,8%	8,5%	7,6%	6,8%	6,2%
Кина	4,6%	5,8%	7,9%	10,6%	12,8%	15,1%	16,8%	18,7%	21,5%
Вкупно	55,9%	56,6%	55,4%	56,1%	56,4%	57,1%	56,9%	57,9%	58,5%

Извор: Loschky, A., (2009): *High-Technology Trade Indicators 2009 JRC Scientific and Technical Report*, European Commission, Brussels, p. 7,
<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/11111111/12635/1/2009%20report%20on%20high%20tech%20trade.pdf>

Што се однесува до вредноста на увозот, најголем увозник на високотехнолошки производи од 2000-2003 година биле САД, додека ЕУ доминирала од 2004-2008 година (табела бр. 34). Исто така, увозот на високотехнолошки производи се зголемил за Кина, со што во 2008 година претставувала втор по големина светски увозник на високотехнолошки производи. Учеството на Јапонија, исто така незначително се намалило во набљудуваниот период.

Табела бр. 34: Увоз на високотехнолошки производи (2000-2008)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕУ 27	20,3%	20,3%	20,5%	19,4%	20,2%	20,4%	19,6%	19,6%	18,5%
САД	24,5%	23,4%	22,9%	21,2%	19,9%	19,3%	18,6%	18,1%	16,3%
Јапонија	7,0%	6,9%	6,6%	6,4%	6,1%	5,8%	5,4%	5,1%	5,0%
Кина	4,7%	6,1%	7,8%	10,0%	11,3%	12,5%	13,6%	14,9%	17,2%
Вкупно	56,6%	56,9%	56,7%	57,8%	57,7%	57,2%	57,3%	57,5%	57,0%

Извор: Loschky, A., (2009): *High-Technology Trade Indicators 2009 JRC Scientific and Technical Report*, European Commission, Brussels, p. 9,
<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/11111111/12635/1/2009%20report%20on%20high%20tech%20trade.pdf>

Поголемиот увоз од извоз, условил негативно трговско салдо во меѓународната трговија со високотехнолошки производи за ЕУ и САД во

целокупниот набљудуван период (2000-2008) година. Спротивно на тоа, Кина и Јапонија имале позитивен биланс на трговско салдо. Јапонија, иако имала највисока вредност на трговското салдо, сепак вредноста постепено ѝ се намалувала. Во 2000 година, позитивното салдо изнесувало 26,5%, додека во 2007 11,9% (табела бр. 35).

Табела бр. 35: Трговски биланс во размената со високотехнолошки производи (2000-2007)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЕУ 27	-11,5%	-11,1%	-8,3%	-10,0%	-11,5%	-8,9%	-11,3%	-9,6%
САД	-5,9%	-3,4%	-8,4%	-10,5%	-12,1%	-12,5%	-10,5%	-9,5%
Јапонија	26,5%	20,0%	19,5%	19,5%	20,2%	15,8%	14,1%	11,9%
Кина	-3,2%	-4,3%	-1,4%	0,4%	3,2%	6,2%	7,6%	9,0%

Извор: Loschky, A., (2009): *High-Technology Trade Indicators 2009 JRC Scientific and technical report*, European Commission, p. 11, <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/111111111/12635/1/2009%20report%20on%20high%20tech%20trade.pdf>

Кога го набљудуваме извозот на високотехнолошки производи (табела бр. 36) по одделни производи, можеме да согледаме дека Јапонија е најголем извозник на електронски компоненти (16% во 2008 година), иако нејзиното учество во светскиот извоз постепено опаѓало (во 1994 година изнесувало 24,4%). ЕУ пак, била доминантна во извозот на фармацевтски производи и го засилила своето влијание со 44% во вкупниот светски извоз во 2008 година (во 1994 година извозот изнесувал 31,2%). САД се најконкуретна економија во областа на аеропросторот со 48% во вкупниот светски извоз во 2008 година. Извозот опаѓа во областа на електронските компоненти, комјутерите и научните инструменти.²⁰⁸

²⁰⁸ Dyker, D.A., (1999): *The European Economy*, second edition, Longman-New York, pp. 285-305

Табела бр. 36: Светски извоз на високотехнолошки производи

	ЕУ		САД		Јапонија	
	1994	2008	1994	2008	1994	2008
Аеропростор	27,2%	33%	45,0%	48%	1,0%	1,0%
Електронски компоненти	9,5%	10%	17,0%	11%	24,4%	16%
Компјутери и останати елементи	8,9%	9%	17,0%	12%	16,3%	17%
Телекомуникации	16,7%	17%	14,0%	9%	21,3%	9%
Научни инструменти	23,2%	20%	25,5%	19%	12,7%	11%
Фармацевтски производи	31,2%	44%	10,4%	20%	2,7%	1%
Вкупно	16,5%	16,7%	20,6%	14,1%	15,0%	7,2%

Извор: EUROSTAT, (2010): *Science, technology and innovation in Europe*, European Commission, Luxembourg, pp. 226-233, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EM-10-001/EN/KS-EM-10-001-EN.PDF

Специјализираноста во високо и среднотехнолошките производства е директно поврзана со вложувања во истражување и развој и ориентираноста на Унијата кон поттикнувања на нови иновации. Токму поради тоа, во продолжение ќе ги анализираме овие податоци.

4.4. Стратегија за поттикнување на економскиот раст на ЕУ

Уште во 1957 година со Договорот за ЕЕЗ, била дефинирана одредена сума за приватниот сектор за истражување и развој (ИР) „...кои придонесуваат за подобрување на производниот процес и дистрибуција на производите или промовираат технолошки или економски напредок...“ (член 107.3).²⁰⁹ Во 1968 година, Комисијата дозволила склучување на договори помеѓу фирми за ексклузивна можност за развивање на заеднички проекти за истражување и развој, со што во 1984 година ги проширила надлежностите. Исто така, Единствениот европски акт во 1987 година имал за цел да ја зајакне научноистражувачката и технолошката база на Заедницата, со цел да стане конкуретна економија на светско ниво. Во 1996 година Комисијата издала нов водич за истражување и развој, со цел

²⁰⁹ Treaty establishing the European Economic Community, <http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/index.htm>

да биде во согласност со СТО. Така била направена разлика помеѓу истражувањето и развојот што се компатибилни со СТО и нелегалните активности за истражување и развој (како маркетинг на нови производи).

Поттикнувањето на иновативната способност на Унијата било најмногу потенцирано со донесувањето на Лисабонската стратегија во март 2000 год., кога биле согледани потребите на Унијата за поттикнување на економскиот раст и креирање на нови работни места. Формирањето на Европска истражувачка област (ЕРА) до крајот на 2010 година била една од целите на Лисабонската стратегија. Овој концепт датира уште од 1974 година. Таквата зона би претставувала „внатрешен пазар“ за истражување, каде што истражувачите, технологијата и знаењето би циркулирале слободно преку ефективна координација на националните и регионалните истражувачки активности, програми и политики.²¹⁰

Покрај недостатоците на оваа политика, светската економска криза влијаела негативно врз нејзината реализација. Токму поради тоа била ревидирана од страна на Европската комисија со нова стратегија: „Европска стратегија за развој на Европа до 2020“, која е прифатена од Европскиот совет во 2010 година. Формирањето на Европска област на истражување и натаму останал еден од главните приоритети на Унијата, што треба да биде реализиран до 2020 година. „Европа 2020“ има за цел да создаде социјално - пазарна економија, која ќе ја претвори ЕУ во интелегентна, одржлива и единствена економија со високи стапки на вработеност, продуктивност и социјална кохезија.²¹¹

Постојат неколку предизвици за Унијата со кои таа треба да се соочи. Не само што Кина станува „фабрика“ за средно и високотехнолошки производи, туку се очекува дека Кина ќе го засили растот со креирање иновации.

Оттука, главниот инструмент за зголемување на иновативната активност на Унијата е вложувањето во истражување и развој. Според целите што се зацртани од страна на Европската комисија во стратегијата „Европа 2020“, се предвидува трошоците за истражување и развој да изнесуваат 3% од БДП на секоја земја -

²¹⁰ Delanghe, H. at al., (2009): *European Science and Technology Policy, towards integration or fragmentation*, Edward Elgar, Cheltenham, United Kingdom, p. 34

²¹¹ European Commission (2010): *EU-Communication from the Commission Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, European Commission, Brussels, p. 62

членка (исто како и во Лисабонската стратегија)²¹². Во периодот од 1995 - 2010 година, трошоците за истражување и развој пресметани како процент од БДП во рамките на ЕУ и еврозоната се релативно непроменливи, и се движат со просечна вредност од 1,8% од БДП. Во поглед на останатите региони, ЕУ и еврозоната имаат повисока стапка на трошоци за истражување и развој споредно само со Кина. Така, овие трошоци во 2008 година како процент од БДП во ЕУ - 27 изнесувале 1,92%, што е под нивото на таргетираната стапка од 3%. Во рамките на Унијата, Шведска со 3,7% и Финска со 3,7% го надминуваат таргетот. Меѓу другите земји што имаат повисока стапка од просекот на Унијата се: Германија (2,69%) и Данска (2,85%). Во 2008 година Јапонија имала највисок процент на издвојување од 3,45%, по што следувала Јужна Кореја со 3,36% и САД со 2,76%. Значителен е порастот на трошоците на Јужна Кореја во текот на набљудуваниот период. Се очекува дека во наредниот период овој процент ќе се зголеми (табела бр. 37).

Табела бр. 37 Трошоци за истражување и развој (% од БДП)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ЕУ (27)	1,8%	1,75%	1,78%	1,79%	1,84%	1,86%	1,87%	1,88%	1,87%	1,83%
ЕУ (15)	1,85%	1,8%	1,83%	1,84%	1,89%	1,92%	1,93%	1,94%	1,93%	1,89%
Еврозона (17)	:	:	:	:	:	1,84%	1,86%	1,88%	1,87%	1,85%
САД	2,48%	2,52%	2,55%	2,58%	2,63%	2,69%	2,71%	2,6%	2,6%	2,53%
Кина	:	:	:	:	:	:	0,95%	1,07%	1,13%	1,23%
Јапонија	2,91%	2,8%	2,87%	3%	3,02%	3,04%	3,12%	3,17%	3,2%	3,17%
Јужна Кореја	:	:	:	2,26%	2,17%	2,3%	2,47%	2,4%	2,49%	2,68%

Извор: EUROSTAT, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Дополнително, целите на „Европа 2020“ вклучуваат: зголемување на стапката на вработеност до 75% на работоспособното население на возраст од 20 до 64 години, како и поттикнување на тоа најмалку 40% од младите на возраст од 30 - 34 години да имаат високо образование. Исто така, со Стратегијата се предвидува

²¹² European Commission, (2010); *EU-Communication from the Commission Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, European Commission, Brussels, p. 63

продлабочување и проширување на Единствениот пазар на ЕУ преку понатамошна либерализација на четирите слободи.

Предизвик може да претставуваат буџетските ограничувањата што ги налагаат новите фискални правила донесени во текот на 2012 година, за кои веќе зборувавме. Исто така, песимистичките прогнози за идниот раст на економијата може да ги намалат приватните инвестиции. Тоа ќе значи дека земјите мора да направат правилна алокација на средствата, за да можат да обезбедат долгорочен економски раст, што ќе им овозможи излез од сегашната должничка криза.

Заклучното согледување е дека Унијата мора да ги спроведе реформите во своите политики што ќе ја поттикнат продуктивноста, а со тоа и долгорочниот развој. Притоа, со цел да ја подобри конкуретноста на светските пазари, според нашето мислење, Унијата мора да има предвид неколку аспекти:

- Поттикнување на либерализација на пазарите (пазари на стоки, услуги, капитал и работна сила);
- Подобрување на квалитетот на факторите на производство, како што се: човечкиот капитал и технолошката база на производството;
- Подобрување на мултифакторската продуктивност, т.е. продуктивност постигната преку комбинација на капитал и работна сила; и
- Подобрување на способностите на економијата на ЕУ да ги реалоцира ресурсите во брзорастечки индустрии, како и да излезе од непрофитабилните индустрии и да преземе активност во нови индустриски сектори.

ГЛАВА 5. СВЕТСКАТА ФИНАНСИСКА КРИЗА И НЕЈЗИНОТО ВЛИЈАНИЕ ВРЗ МЕЃУНАРОДНОТО ЕКОНОМСКО ПОЗИЦИОНИРАЊЕ НА УНИЈАТА

Светот се соочува со последиците на можеби најголемата економска криза која започнала во средината на 2008 година. Речиси и да не постои земја во светот, вклучувајќи ја и ЕУ, што не ги почувствувала последиците од кризата. Најпрвин го зафатила финансискиот сектор, а потоа се прелеала во сферите на реалниот и социјалниот сектор прераснувајќи во должничка криза. Голем број од земјите се соочиле со политичка криза што се манифестирала преку политички немири и смена на владината гарнитура. Пролонгираното дејство на кризата има најголеми последици врз банкарскиот сектор, што се манифестира во намалување на ликвидноста и стагнирање на економскиот раст во земјите.

ЕУ забележала значително намалување на економската активност од 4,1% во 2009 година, а во исто време забележан е пад на економската активност од 2,6% во САД.²¹³ Со цел соочување со последиците од кризата, владите на земјите - членки на Унијата применувале експанзивна фискална политика што резултирала со високи стапки на буџетски дефицити. Грција, Ирска, Италија, Португалија и Шпанија што популарно се нарекуваат ПИИГС - земји, достигнале стапки на буџетски дефицит од над 10% во 2010 година.²¹⁴ Тоа само ги потенцирало негативностите на финансискиот и на економскиот систем на овие земји, што повратно влијаело врз нарушување на внатрешната и на надворешната рамнотежа на Унијата.

Намалените стапки на економски раст, високите стапки на задолженост и намалената доверба на инвеститорите и економските субјекти, ја намалиле конкурентноста на целиот регион, а воедно ја разнишале и вредноста на еврото. Овие проблеми ја ослабеле вредноста на еврото и го наметнале прашањето за

²¹³ International Monetary Fund, (2010): *World Economic Outlook: Recovery, Risk and Rebalancing*, IMF, Washington D.C., p. 21, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/index.htm>

²¹⁴ European Commission, (2009): *Economic crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*. European Communities, Luxemburg, p. 42, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf

опстанокот на Европската унија. Потребата од спроведување на структурни реформи е повеќе од очигледна.

5.1. Почетоците на кризата во ЕМУ

Светската финансиска криза започнала како криза на пазарот на недвижностите во САД во 2007 година. Со помош на процесот на секјуритизација, што претставува финансиска иновација, се овозможило кредитите, пред сè хипотекарните кредити што претставуваат долгорочни средства на банката, да се трансформираат во краткорочни хартии од вредност достапни на меѓународните финансиски пазари. Тоа претставувало лесен начин за генерирање на приходи на банките, без притоа да водат сметка за квалитетот на издадените заеми, со што обемот на кредитирање се зголемил.

Зголемениот обем на одобрени хипотекарни кредити ја зголемил побарувачката за недвижностите. Сè додека цените на недвижностите се зголемувале под присисок на зголемената побарувачка, добивките на финансиските институции и инвеститорите растеле. Со падот на пазарните цени на недвижностите и последователно на хартиите од вредност издадени врз нивна основа, „меурот“ на цените на недвижностите „се распрснал“, со што бил означен почетокот на финансиската криза во САД. Интегрираните финансиски пазари придонеле ефектите да се прелеат многу брзо низ земјите во светот.

Банките во Европа биле едни од најголемите сопственици на овие „токсични“ хартии од вредност и претрпеле големи финансиски загуби. Според пресметките на ММФ во март 2008 година, европските банки поседувале „токсични“ хартии од вредност во износ од 279 милијарди долари, т.е. 73% од вкупната вредност на хартиите од вредност во сопственост на САД. Загубите меѓу земјите биле различни. Банкарскиот сектор на Германија, Холандија и Белгија претрпел големи загуби за разлика од Шпанија, Италија и Португалија, каде што изложеноста на ризик била помала поради слабо развиениот финансиски систем.²¹⁵

²¹⁵ Papantoniou Y., (2011): *The Lessons of the Euro Zone Crisis That Should Shape the EU's G20 Stance*, Friends of Europe, Brussels, pp. 31-35

Кризата само ги потенцирала веќе присутните недостатоци во финансискиот систем на земјите - членки на ЕУ. „Меурот“ на цените на недвижностите постоел и во Европа. Една од причините за негово создавање била водењето на експанзивна монетарна политика која влијаела врз намалувањето на референтната каматна стапка од страна на Европската централна банка. Каматната стапка бележела опаѓачки тренд од почетокот на 2001 година и достигнала најниска вредност од 2% во периодот од 2003 - 2006 година. Ниската каматна стапка ја поттикнала побарувачката за кредити, особено на земјите - членки што биле во процесот на конвергенција кон Унијата. Голем дел од кредитите биле хипотекарни, што предизвикало зголемување на цените на недвижностите и создавање на т.н. „меур“ на цените на недвижностите. Најголемо зголемување на цените на недвижностите е забележано во Велика Британија, Шпанија и Ирска, каде што финансиските услуги и секторот на недвижности креирале околу една петтина до една третина од вредноста на домашниот БДП.²¹⁶

Инвеститорите ја изгубиле довербата во инвестирање во недвижности не само во САД, туку и во останатите земји од светот. Последователно, намалената ликвидност на банкарскиот сектор го зголемила трошокот на позајмување и ги влошила кредитните услови за новите инвеститори и потрошувачи, а тоа предизвикало криза во реалниот сектор. Во исто време, глобалната економска криза придонела за значително влошување на јавните финансии во дел од земјите - членки на ЕУ. Ваквите промени во јавните финансии, од една страна претставуваат директни фискални последици од спроведените планови за спас на нивните економии, а од друга страна, тие се последица на претходно водените непретпазливи фискални политики. Во отсуство на економски раст, тоа неизбежно довело до нагло зголемување на јавните долгови како процент од БДП. Имено, бруто - долгот се зголемил од 59% од вредноста на БДП во 2007 година, на 82,5% од БДП во 2011 година на ниво на ЕУ и од 66,3% на 88% на ниво на еврозоната, значително повеќе од лимитот од 60% предвиден во Пактот за стабилност и раст.²¹⁷

²¹⁶ Makrevska, E., (2012): *360 Degrees Look at the World Economic Crisis*, Lambert Academic Publishing, Saarbrücken, Germany, pp. 41-46

²¹⁷ Народна банка на Република Македонија (2012): *Годишен извештај за 2011 година*, НБРМ, Скопје, стр. 14-17

Велика Британија била една од најпогодените земји поради високата вредност на т.н. „токсични“ хартии од вредност во банкарските систем (2,7 милијарди американски долари на почетокот на 2009 година), „распрснувањето на меурот“ на цените на недвижностите на домашниот пазар и високата задолженост на приватниот и државниот сектор. Градежната индустрија креирала над 30% од БДП на Велика Британија, па оттука, падот на цените на недвижностите предизвикал пад на инвестициите, производството и вработеноста.²¹⁸

Германија, во текот на третата четвртина на 2008 година прогласила техничка рецесија. Зависноста од извозот, што создава речиси 40% од вредноста на БДП во услови на намалена глобална побарувачка, предизвикала намалени приливи и намалување на домашното производство. Во исто време, Германија е една од земјите што заедно со Франција и Шведска први забележале позитивни стапки на економски раст, поради тоа што ценовните „меури“ на недвижностите речиси и да не постоле во овие земји.²¹⁹

Состојбата била далеку покритична во земјите што ја чинат групата ПИИГС: Португалија, Ирска и Грција, Италија и Шпанија, каде што изворот на кризата и структурата на економиите била различна.

Стапката на раст во Шпанија во последната декада пред почетокот на светската финансиска криза била резултат на висока потрошувачка и зголемениот раст на градежната индустрија. Ниските каматни стапки влијаеле на растот на кредитирањето за 40% во периодот од 2005 - 2007 година.²²⁰ Сепак, зголемениот раст на кредитирањето не придонел за зголемување на продуктивноста поради погрешна алокација на капиталот, т.е. инвестирањето било насочено кон градежниот сектор. Така, просечните цени на недвижностите се зголемиле речиси двојно во 2008 година во споредба со 2000 година. Покрај тоа, цените на наемнините и на платите растеле најбрзо во однос на останатите земји од

²¹⁸ Makrevska, E., (2012): *360 Degrees Look at the World Economic Crisis*, Lambert Academic Publishing, Saarbrücken, Germany, pp. 41-46

²¹⁹ International Monetary Fund (2011): *Germany's Impressive Recovery Presents Reform Opportunity*, IMF, Washington D.C., <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2011/car071211a.htm>

²²⁰ Papantoniou Y., (2011): *The Lessons of the Euro Zone Crisis That Should Shape the EU's G20 Stance*, Friends of Europe, Brussels, pp. 31-35

еврозоната, без значителен раст на продуктивноста.²²¹ Најпогоден бил банкарскиот сектор на Шпанија поради големиот износ на ненаплатливи заеми. Во текот на 2012 година, поради износ од 32 милијарди евра ненаплатливи заеми, една од најголемите шпански банки, „Банкиа“, била делумно национализирана. Освен тоа, 10 од вкупно 17 банки биле ставени под надзор од страна на најголемите рејтинг - агенции.²²² Исто така, државниот долг ѝ создавал проблем на земјата, иако тој не настанал како резултат на преголемо трошење, туку како резултат на ниското ниво на даноци и ниската доверба на граѓаните да инвестираат во домашни хартии од вредност, што дополнително го зголемило трошокот за позајмување на земјата.

Португалија, Грција и Италија, имале високо ниво на државен долг како резултат на непродуктивно и нерационално трошење на јавните финансии. Португалија во целокупниот период на кризата (1999 - 2007 година) имала ниска стапка на раст, што во просек изнесувала 1,8% и ниска продуктивност со истовремено зголемување на трошоците за труд (24% во 2007 година во споредба со 1999 година).

Италија, освен високиот износ на јавен долг, исто така имала и ниска конкуретност поради ниското ниво на инвестиции, лошото политичко раководство и финансиската структура на земјата. Дополнително, индустриската структура на земјата во која доминираат семејни бизниси и мали претпријатија, иако го предводела растот на земјата, поради недоволниот обем на инвестиции значително заостанувала зад модерните пазарни економии. Италија имала 40% намалување на конкуретноста на трудот во однос на Германија во периодот од 1995 - 2011 година.

Проблемите пак, со кои се соочува грчката економија се многубројни од моментот кога Грција го усвоила еврото. Пред тоа, таа водела т.н. креативно сметководство и статистичките податоци што се доставувале до Европската комисија не одговарале на вистинските случувања во земјата. Дури по четири години од нејзиниот влез во еврозоната, Европската комисија утврдила дека се работи за лажни податоци.

²²¹ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Euro zone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*. pp. 60-70

²²² Капитал, (2012): *Банкарскиот систем во Шпанија влегува во подлабока криза*, <http://www.time.mk/read/3a921979f1/265e0547b1/index.html>

Проблемот е сериозен, затоа што генерално во еврозоната не постои сигурен и веродостоен систем за следење на статистичките податоци обезбедени од земјите -членки. Земјите - членки одбиваат да ѝ гарантираат на еврозоната дека ќе обезбедуваат точни податоци и дека ќе извршуваат супервизија на работата на националните статистички служби. Исто така, Европската комисија нема соодветни професионални капацитети за да ја регулира и да ја следи таквата активност. Тоа несвесно го искористила Грција за влез во еврозоната.²²³

Исто така, буџетскиот дефицит на Грција произлегува од традиционално високиот износ на расходи што не се продуктивни туку напротив - се однесуваат на високите плати, додатоците на плати, трансферите и пензиите. Притоа, постојат апсурдни ситуации во навиките на трошење што биле резултат на социјалната корупција на политичарите во однос на населението.²²⁴ Дополнително, ниските каматни стапки на Европската централна банка биле во полза на нови задолжувања на Грција. Приходната страна на буџетот се карактеризирала со слаба даночна администрација и во голем обем со даночна евазија, што дополнително ја намалило и така ниската конкурентна позиција на економијата. Мерено според единица на работна сила, Грција изгубила речиси 30% од нејзината конкурентност во периодот од 2001 - 2007 година.²²⁵ Со почетокот на светската финансиска криза, структурните проблеми на Грција биле откриени, што рефлектирало со висок износ на јавниот долг од рекордни 165% од БДП во текот на 2011 година и буџетскиот дефицит од 15,6% од БДП на крајот на 2009 година²²⁶.

Ирска имала ниско ниво на јавен долг во преткризниот период и високи стапки на економски раст со просечна стапка од 6% во периодот од 2000 - 2007 година, што се должело на успешниот процес на конвергенција, поради што е позната како „келтски тигар“. Меѓутоа, проблемот бил во тоа што овој економски раст не бил создаден врз силни макроекономски фундаменти. Растот бил предизвикан од силниот раст на станбени кредити, градежништво и потрошувачка,

²²³ Mrak, M., (2010): *Eurozone crisis: what went wrong and where do we stand now?*, Working material, University of Ljubljana, Slovenia, p. 3

²²⁴ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Eurozone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, p. 50

²²⁵ Mrak, M., (2010): *Eurozone crisis: what went wrong and where do we stand now?*, Working material, University of Ljubljana, Slovenia, p. 6

²²⁶ EUROSTAT, ppsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_dd_edpt1&lang=en

во услови на ниски реални каматни стапки. Зголемувањето на цените на недвижностите било речиси четирикратно во периодот од 2000 - 2006 година. Со распрснување на меурот на недвижностите финансиската криза го зафатила банкарскиот сектор, со што државата морала да интервенира и да ги спаси загрозените банки преку откупување на приватниот долг, што практично значело национализација на банките. Тоа довело до зголемување на буџетскиот дефицит од 0% во 2007 година на 31% од БДП во 2010 година.²²⁷

Како резултат на ваквите случувања, Грција, Ирска и Португалија биле принудени да побараат помош за финансирање на државниот долг. Меѓутоа, доделувањето финансиска помош за овие земји било условено од спроведување на строги мерки на штедење. Дополнително, за зголемување на конкуретноста потребно било да се направи т.н. „внатрешна девалвација“, т.е. намалување на платите, пензиите и социјалните трошоци, зголемување на даноците, и сл.²²⁸ Ваквите случувања во одделни земји - членки влијаеле врз нарушување на макроекономската рамнотежа на Унијата во целина.

5.2. Влијанието на светската економска криза врз нарушувањето на макроекономска рамнотежа на Унијата

Кризата предизвикала силен удар врз Унијата, нанесувајќи ѝ економски и финансиски проблеми чие решавање е од историска важност. Кризата во рамките на Унијата се манифестирала најпрвин во финансискиот сектор, а набрзо се прелеала во реалниот и во социјалниот сектор. Таквите случувања повратно влијаеле врз нарушување на внатрешната и надворешната макроекономска рамнотежа на еврозоната/Унијата.

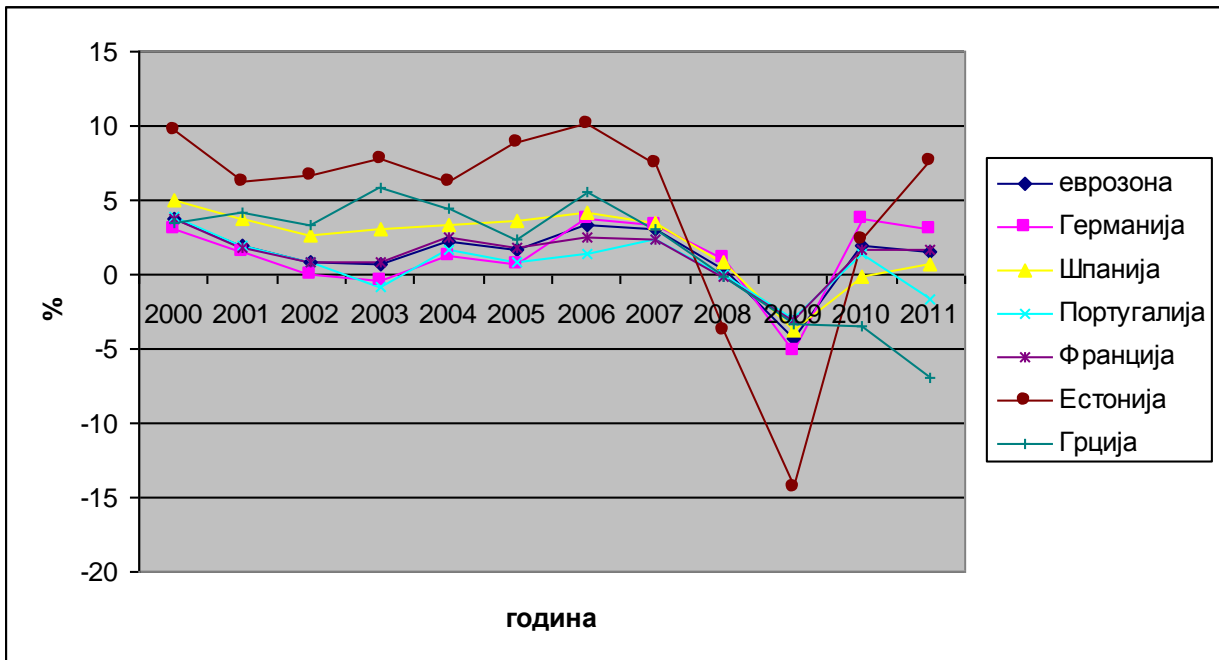
Нарушувањето на внатрешната рамнотежа можеме да го согледаме преку стапките на економски раст на еврозоната. Забележливо е дека остриот пад во 2009

²²⁷ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Euro zone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 57-59

²²⁸ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Euro zone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 60-62

година е следен со благо опоравување на земјите во текот на 2010 година. Меѓутоа, веќе во текот на 2011 година, земјите повторно забележале негативни показатели, со тенденција ваквиот тренд да продолжи (график бр. 8). Кога ќе почне повторното оживување на економскиот раст, е неизвесно. Таквиот развој на настаните укажува дека растот на економијата на еврозоната, а впрочем и во светската економија ќе се движи во форма на латиничната буква W.

График бр. 8: Стапки на раст на еврозоната и на поединечки земји - членки, 2000 - 2011 година



Извор: Табела направена од авторот, податоци достапни на:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

Освен тоа, земјите - членки имаат ниска конвергенција на стапките, т.е. отстапуваат од просекот на еврозоната. Разликите во стапките на економски раст се објаснуваат преку различната конкурентска позиција на земјите - членки. Германија има висока конкурентност, Франција и Белгија ја одржуваат

конкурентноста на просекот на еврозоната, додека ПИИГС - земјите имаат ниска конкурентност во однос на другите земји.²²⁹

Исто така, внатрешната рамнотежа била нарушена како резултат на интензивните фискални трошења што им биле потребни на земјите за да го компензираат падот на домашната потрошувачка за време на кризата. Надополнето со интензивниот кредитен раст во периодот пред кризата што резултирало во непродуктивни трошења, како и несовпаѓањето на висината на платите со реалната продуктивност на трудот во корист на повисоките наемнини, во најголем број од европските земји довело до високи буџетски дефицити без развојна компонента.

Генерално, Пактот за стабилност и раст бил нарушен повеќе од 60 пати во целокупниот период на функционирање на Унијата, и тоа од земји како Германија и Франција. Притоа, не постоело какво и да е санкционирање на ваквите постапки. Според тоа, проблемите со кои денес се соочува Унијата произлегуваат од непочитувањето на одредбите, а не од архитектурата на еврозоната, како што потенцира Жак Делор.²³⁰

Во теоријата, фискалните трошења можат да бидат причина за надворешната нерамнотежа, т.е. за креирање на двоен дефицит - буџетски и дефицит во тековната сметка. Според моделот на Кејнз, зголемувањето на државната потрошувачка го поттикнува трошењето на приватниот сектор на домашни, но истовремено и на увозни производи што создава дефицит во тековната сметка и реална апresiasiја на курсот. Ова се потврдило во случајот со ЕУ за време на светската финансиска криза.²³¹

Надворешната нерамнотежа во Унијата можеме да ја согледаме преку продлабочување на трговските дефицити и намалениот обем на тргување за време на финансиската криза. Од 1998 година, трговијата помеѓу земјите во еврозоната постепено се зголемувала. Според Балдвин и други автори, еврото до 2008 година

²²⁹ Papantoniou Y., (2011): *The Lessons of the Eurozone Crisis That Should Shape the EU's G20 Stance*, Friends of Europe, Brussels, pp. 31-35

²³⁰ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Euro zone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 38-48

²³¹ Lane, P., (2010): "External Imbalances and Fiscal Policy", *External Imbalances and Public Finances in the EU*, European Commission, Brussels, p. 24

придонело трговијата меѓу земјите во еврозоната да се зголеми за 5%.²³² Овој процент е значителен, со оглед на тоа дека трговијата меѓу земјите - членки се одвива повеќе од пет декади. Вредноста на увозот и на извозот на стоките во рамките на еврозоната се зголемил од 26% во 1998 година на 33% од вредноста на БДП во 2007 година. Во истиот период, интротрговијата на услуги во еврозоната се зголемила од 5% на 7% од вредноста на БДП.²³³

Спротивно на овие позитивни движења, во текот на 2008 - 2009 година извозот во рамките на еврозоната опаднал како резултат на намалувањето на светската трговија, меѓутоа падот бил различен кај одделните земји-членки. Во текот на овие две години, извозот на добра и услуги од Италија опаднал за речиси 12%, а извозот на Финска за повеќе од 10%. Едновремено, извозот од Ирска, Данска и од Грција опаднал за скромни 2 - 4% (табела бр. 30). Ова влијало врз продлабочување на трговскиот дефицит на Унијата од 194, 5 милијарди евра во 2007 година на 256,4 милијарди евра во текот на 2008 година (табела бр. 36).

Намалувањето на трговијата е различно кај различни категории на стоки и услуги. Трговијата на услуги, освен кај транспортот, опаѓала со помала динамика во споредба со трговијата со стоки. Во трговијата со стоки инвестициските добра бележеле најголемо намалување. Спротивно на ваквите движења, трговијата со традиционални „нециклични“ сектори, како што се храната, пијалците или фармацевтските производи, била далеку поотпорна. Оттука и заклучокот дека намалувањето на трговските суфицити на земјите што традиционално остваруваат позитивно трговско салдо, се должи на еластичноста на светската побарувачка за капиталноинтензивни производи и инвестициски добра, за што овие земји се високоспецијализирани. Спротивно на тоа, земјите со трговски дефицити што имале висока специјализација во потрошувачките стоки, имале незначително намалување на извозот поради нееластичноста на светската побарувачка.²³⁴

²³² Baldwin, R. et al., (2008): *Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment*, European Commission, Brussels, pp. 47-50

²³³ European Central Bank, (2008): *The euro at ten lessons and challenges*, European Central Bank, Frankfurt, pp. 24-58

²³⁴ Mauro di F., Forster K, Lima A., (2010). *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Commission, Frankfurt, p. 32

Сепак, постојат разлики од земја до земја во рамките на Унијата. Земјите што влегле во светската економска криза со големи трговски дефицити, пред сè Ирска и новите земји - членки во еврозоната, имале значително подобрување во состојбата на трговската сметка во текот на 2008 - 2010 година. Земјите пак, со значителни трговски суфицити имале намалување на позитивното салдо во рамената. Во табелата бр. 38 е прикажано трговското салдо по одделни земји.

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 38: Трговско салдо на земјите од ЕУ (во милиони евра)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕУ	94.400	-45.100	-66.000	-74.600	-126.800	-192.000	-194.500	-256.400	-109.300	-153.000
Белгија	13.047	18.841	18.274	17.080	12.620	12.034	14.151	3.762	12.833	11.670
Бугарија	-2.414	-2.348	-2.942	-3.635	-3.274	-3.676	-8.349	-9.890	-5.176	-3.573
Чешка	-3.320	-2.289	-2.675	-789	1.285	1.384	3.159	3.237	5.669	4.774
Данска	7.127	7.587	8.030	7.173	7.668	5.616	3.754	5.140	8.077	9.450
Германија	95.495	132.771	129.905	156.078	155.809	160.420	194.259	177.525	138.868	147.893
Естонија	-1.100	-1.437	-1.713	-1.934	-2.028	-2.992	-3.406	-2.426	-783	-488
Ирска	36.041	37.930	34.361	34.548	33.030	28.359	27.524	28.389	38.159	42.417
Грција	-24.020	-22.373	-27.820	-30.108	-29.867	-34.143	-40.098	-45.008	-35.116	-31.776
Шпанија	-42.419	-41.685	-46.372	-60.863	-77.278	-91.573	-99.237	-94.717	-47.232	-51.808
Франција	-5.839	2.598	-6.012	-15.145	-32.712	-36.677	-51.988	-68.367	-54.554	-64.724
Италија	9.233	7.838	1.604	-1.221	-9.369	-20.452	-8.596	-13.035	-5.876	-28.573
Кипар	-3.258	-3.454	-3.156	-3.661	-3.899	-4.456	-5.269	-6.126	-4.716	-5.406
Латвија	-1.681	-1.862	-2.070	-2.481	-2.842	-4.290	-5.117	-4.078	-1.512	-1.628
Литванија	-1.989	-2.422	-2.368	-2.480	-3.008	-4.167	-5.303	-5.067	-1.326	-2.002
Луксембург	-2.872	-2.577	-2.535	-3.052	-2.488	-2.922	-3.776	-4.407	-2.639	-3.298
Унгарија	-3.552	-3.424	-4.167	-3.997	-2.906	-2.395	-121	-297	3.762	5.510
Малта	-792	-654	-862	-903	-1.060	-1.204	-1.228	-1.475	-1.357	-1.248
Холандија	24.807	26.220	27.677	30.347	34.201	37.271	42.422	38.742	39.244	43.632
Австрија	-4.334	395	-2.109	-1.230	-1.724	-367	425	-2.043	-4.355	-4.865
Полска	-15.840	-14.981	-12.827	-11.777	-9.807	-12.909	-18.652	-26.072	-9.289	-13.823
Португалија	-17.176	-15.068	-13.652	-15.404	-20.242	-20.654	-21.632	-25.347	-19.682	-20.291
Романија	-4.661	-4.206	-5.588	-7.346	-10.313	-14.895	-21.762	-23.469	-9.863	-9.500
Словенија	-998	-612	-954	-1.123	-875	-726	-1.063	-1.976	-237	-674
Словачка	-2.418	-2.283	-625	-1.702	-2.219	-2.488	-1.533	-1.883	310	-376
Финска	11.834	11.556	9.422	8.101	5.411	6.237	6.072	3.178	1.409	1.018
Шведска	13.896	15.381	16.411	18.357	15.485	16.124	11.376	10.079	7.801	7.230
В.Британија	-79.355	-88.705	-82.898	-98.994	-103.847	-121.672	-134.977	-117.833	-93.189	-117.549

Извор: EUROSTAT,

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do?jsessionid=9ea7d07d30d67dcd7addf028410e9d51c793f47df503.e34OaN8PchaTby0Lc3aNchuMbxmPe0>

Причината е во тоа што земјите што кризата ги зафатила во ситуација на високи трговски дефицити, како: Грција, Шпанија, Кипар, Словенија и Финска, искусиле значително намалување на приватната побарувачка при незначително намалување на извозот. Незначителното намалување во извозот е резултат на ниската технолошка структура на извозните производи што имаат нееластична побарувачка. Во исто време, домашната побарувачка ја променила својата структура, т.е. дошло до супституција на увозните производи со домашни. Тоа практично значело дека поради намалената куповна моќ, домашните потрошувачи ги супституирале скапите увозни стоки и се ориентирале кон поевтини домашни производи. Земјите со висок трговски суфицит, како: Германија, Франција, Австрија, Белгија и Холандија, доживеале значително намалување на извозот под влијание на намалената глобална побарувачка. Нивната домашна побарувачка имала стабилна динамика како резултат на значителната фискална експанзија. Така, увозот опаѓал со многу помала динамика од извозот, со што трговските суфицити се намалиле.

Сепак, ваквите случувања се циклични, т.е. се случуваат поради влијанието на економскиот циклус во кој се наоѓа светската економија. На тој начин, по завршувањето на кризата, постоечките трендови во трговското салдо ќе бидат повторно присутни. Постоенето на вакви разлики помеѓу големината на трговските дефицити е системски проблем за Унијата. Иако тоа може да се поистовети со нерамнотежата на глобално ниво, сепак постои значајна разлика. На глобално ниво, приспособувањето ќе се постигне преку движењата на девизниот курс, додека во рамките на еврозоната тоа мора да биде постигнато преку фискални приспособувањето и координација на политиките во рамките на Унијата.²³⁵

Тоа би значело дека производството во земјите со висок трговски дефицит во преткризниот период мора да биде пренасочено кон извозниот сектор. Едновременно, земјите што имале суфицит во преткризниот период мора да ја зајакнат домашната побарувачка. Така на пример, еврозоната функционираше „солидно“, сè додека Германија како економија што е извозно ориентирана

²³⁵ Mrak, M., (2010): *Eurozone crisis: what went wrong and where do we stand now?*, Working material, University of Ljubljana, Slovenia, p. 4

извезувала, додека останатите земји увезувале и финансиите биле достапни по поволни услови. Слабата домашна потрошувачка на Германија била надоместена со вредноста на нејзиниот извоз. Доколку сите земји во еврозоната се ориентирани кон извоз, како ќе функционира Унијата на долг рок?²³⁶

Поголем економски раст во Германија, обезбеден преку зголемена домашна потрошувачка наместо преку извоз, би било добро за Германија и за Унијата. Доколку германската економија ја засили домашната потрошувачка, тоа ќе значи поголем раст и за останатите земји од Европа, т.е. германската економија ќе продолжи да биде локомотива на растот во еврозоната. Иако во посткризниот период домашната потрошувачка на Германија е на нешто повисоко ниво од почетокот на кризата, сепак тоа не е доволно за да одржи баланс во германската економија и да ја намали нејзината зависност од извозот.²³⁷

Дополнително, доколку не се подобри конкуретноста на Унијата, рамнотежното салдо во трговскиот биланс ќе биде обезбедено со зголемена стапка на невработеност, особено во одделни сектори што се сметаат за неконкуретни. Тоа би значело проблем за структурната невработеност, т.е. појава на сè поизразена социјална криза што може да премине во политичка криза.

5.3. Влијанието на светската финансиска криза врз вредноста на еврото и повратно врз надворешната трговија на Унијата

Почнувајќи од 2002 година, па сè до 2008 година, еврото бележело постојан пораст во однос на американскиот долар, достигнувајќи го својот максимум од 1,59 долари за едно евро во јули 2008 година. Со почетокот на светската економска криза од 2008 година, еврото депресирало во неколку наврати, и тоа: во ноември 2008, февруари 2009, јуни 2010 и јануари 2012 година, достигнувајќи рекордно ниска вредност од 1,21 долар за едно евро во јули 2012 година²³⁸. Исто така, еврото

²³⁶ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Eurozone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 63

²³⁷ International Monetary Fund: (2011): *Germany's Impressive Recovery Presents Reform Opportunity*, IMF, Washington D.C., <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2011/car071211a.htm>

²³⁸ European Central Bank Database, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

депресирано во однос на јенот, намалувајќи ја вредноста за 57% во мај 2012 во однос на средината на 2008 година.²³⁹ Опаѓањето на вредноста на еврото, укажува на намалената доверба на инвеститорите и на сè уште нестабилните финансиски системи на земјите во Унијата, како последица на пролонгираното дејство на светската финансиска криза и неможноста на европските лидери да најдат решение за спас на еврозоната.

Како влијаеле движењата на еврото врз надворешната трговија на еврозоната? Во глобални рамки постоело благо опоравување на светската трговија во текот на 2010 година. Иако опоравувањето на земјите имало синхронизирана динамика, сепак постоеле значителни разлики помеѓу различни региони и земји. Според графикот бр. 2, како што веќе видовме, вредноста на извозот на земјите во развој била повисока во текот на 2010 година во однос на вредноста на извозот во преткризниот период, што е спротивно на движењата во еврозоната, т.е. стапката на пораст на извозот е поголема во преткризниот период. Таквата состојба била резултат на поголемиот обем на меѓусебното тргување на земјите во развој, што го компенzirало падот на побарувачката на развиените земји. Ова укажува на фактот дека земјите во развој придонесуваат за зголемување на растот на трговијата на светско ниво.

Иако депресијацијата на еврото би требало да влијае врз ценовната конкурентност на еврозоната и повратно врз зголемување на нејзиниот извоз, наше мислење е дека депресијацијата на еврото не е доволна за да се поттикне извозот од Унијата. Проблемот е во ниската конкурентност на европските добра и услуги на меѓународните пазари, што е резултат на ниската продуктивност, недостатокот од иновации, нефлексибилноста на платите и ниската мобилност на работна сила. Дејството на девалвацијата е краткотрајно и недоволно за да го поттикне извозот на Унијата.

Оттука, намалувањето на трговскиот дефицит на еврозоната и на Унијата во текот на 2009 и 2010 година во однос на 2008 година, било резултат на големиот пад на увозот, а не на освојување нови пазари. Падот на увозот бил резултат на

²³⁹ European Central Bank Database, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

глобално намалената побарувачка и неговата еластичност во однос на доходот. Поради тоа, по завршувањето на влијанието на светската економска криза, еластичноста на увозот би требало да се врати на првобитното ниво и неговата вредност да се зголеми. Поради неконкуретноста на економиите, трговските дефицити повторно ќе се појават. Што се однесува до земјите со трговски суфицит пак, најверојатно по опоравувањето на светската побарувачка тие повторно ќе имаат позитивно трговско салдо. Сепак, јасно разграничување помеѓу постојаниот и цикличниот ефект е многу тешко да се утврди.

Доколку ја погледнеме финансиската страна на билансот на плаќања, анализата на капиталните приливи укажува на тоа дека финансиската криза предизвикала тренд на краткорочно финансирање на дефицитите во тековната сметка на земјите во рамките на еврозоната. Пред 2008 година, помеѓу 70-80% од портфолио - инвестициите во Шпанија, Португалија, Грција и 50% од инвестициите во Ирска потекнувале од останатите земји - членки во еврозоната²⁴⁰. Краткорочното финансирање од страна на ЕЦБ и комерцијалните банки што доминирало во посткризниот период, предизвикува загриженост околу идното финансирање на нивните трговски дефицити со оглед на нивната лоша финансиска состојба.

Она што исто така создава загриженост, е тоа што некои од земјите почнале да применуваат мерки за штедење поврзани со зголемување на стапката на невработеност. Зголемувањето на стапката на невработеност предизвикала социјална криза во голем број земји. Невработеноста се манифестирала во индустрискиот сектор, пред сè во градежништвото. Најголема структурна невработеност се појавила во Грција, Шпанија и Ирска. Поради временското задоцнување, стапката на невработеност се зголемила при крајот на 2009 година, со опасност дека ќе биде присутна во подолг временски период. Во текот на 2011 година, стапката на невработеност во Шпанија достигнала рекордни 21,7%, во Грција 17,7% и во Литванија и Латвија од 15,5% (види табела бр. 39).

²⁴⁰ International Monetary Fund, (2009): *Coordinated Portfolio Investment Survey* (CPIS), IMF, Washington D.C., pp. 10- 35, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 39: Годишна стапка на невработеност (во проценти)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Белгија	7,5%	8,2%	8,4%	8,5%	8,3%	7,5%	7%	7,9%	8,3%	7,2%
Бугарија	18,2%	13,7%	12,1%	10,1%	9%	6,9%	5,6%	6,8%	10,2%	11,2%
Чешка	7,3%	7,8%	8,3%	7,9%	7,2%	5,3%	4,4%	6,7%	7,3%	6,7%
Данска	4,6%	5,4%	5,5%	4,8%	3,9%	3,8%	3,4%	6%	7,5%	7,6%
Германија	8,7%	9,8%	10,5%	11,3%	10,3%	8,7%	7,5%	7,8%	7,1%	5,9%
Естонија	10,3%	10%	9,7%	7,9%	5,9%	4,7%	5,5%	13,8%	16,9%	12,5%
Ирска	4,5%	4,6%	4,5%	4,4%	4,5%	4,6%	6,3%	11,9%	13,7%	14,4%
Грција	10,3%	9,7%	10,5%	9,9%	8,9%	8,3%	7,7%	9,5%	12,6%	17,7%
Шпанија	11,4%	11,4%	10,9%	9,2%	8,5%	8,3%	11,3%	18%	20,1%	21,7%
Франција	8,3%	8,9%	9,3%	9,3%	9,2%	8,4%	7,8%	9,5%	9,8%	9,7%
Италија	8,5%	8,4%	8%	7,7%	6,8%	6,1%	6,7%	7,8%	8,4%	8,4%
Кипар	3,5%	4,1%	4,6%	5,3%	4,6%	3,9%	3,7%	5,3%	6,2%	7,8%
Латвија	12,2%	10,5%	10,4%	8,9%	6,8%	6%	7,5%	17,1%	18,7%	15,4%
Литванија	13,5%	12,5%	11,4%	8,3%	5,6%	4,3%	5,8%	13,7%	17,8%	15,4%
Луксембург	2,6%	3,8%	5%	4,6%	4,6%	4,2%	4,9%	5,1%	4,6%	4,8%
Унгарија	5,8%	5,9%	6,1%	7,2%	7,5%	7,4%	7,8%	10%	11,2%	10,9%
Малта	7,4%	7,7%	7,2%	7,3%	6,9%	6,5%	6%	6,9%	6,9%	6,5%
Холандија	3,1%	4,2%	5,1%	5,3%	4,4%	3,6%	3,1%	3,7%	4,5%	4,4%
Австрија	4,2%	4,3%	4,9%	5,2%	4,8%	4,4%	3,8%	4,8%	4,4%	4,2%
Полска	20%	19,7%	19%	17,8%	13,9%	9,6%	7,1%	8,2%	9,6%	9,7%
Португалија	5,7%	7,1%	7,5%	8,6%	8,6%	8,9%	8,5%	10,6%	12%	12,9%
Романија	7,5%	6,8%	8%	7,2%	7,3%	6,4%	5,8%	6,9%	7,3%	7,4%
Словенија	6,3%	6,7%	6,3%	6,5%	6%	4,9%	4,4%	5,9%	7,3%	8,2%
Словачка	18,7%	17,6%	18,2%	16,3%	13,4%	11,1%	9,5%	12%	14,4%	13,5%
Финска	9,1%	9%	8,8%	8,4%	7,7%	6,9%	6,4%	8,2%	8,4%	7,8%
Шведска	6%	6,6%	7,4%	7,7%	7,1%	6,1%	6,2%	8,3%	8,4%	7,5%
Велика Британија	5,1%	5%	4,7%	4,8%	5,4%	5,3%	5,6%	7,6%	7,8%	8%

Извор: EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsun20&plugin=1>

Дел од оваа невработеност треба да биде апсорбирана преку цикличните движења на економијата во иднина, но дел од оваа невработеност ќе остане со структурен карактер. Потребна е реалокацијата на работната сила во секторите што имаат растечка динамика, а пред сè во извозните сектори. Исто така, потребни се инвестиции, но тоа бара поголем временски период на приспособување.

Проблемите во конкурентноста и извозните перформанси се поврзани со погрешното водење на политиките на ЕУ. Зајакнувањето на процесот на пазарна интеграција во рамките на ЕУ и примената на политиките на ЕУ на заедничкиот пазар, се значајна алатка за зголемување на светската конкурентност на европските фирми и повторно воспоставување на макроекономската рамнотежа.

Прогнозите за тоа како ќе се одвива светската трговија, остануваат неизвесни. Се очекува дека земјите од Азија ќе растат многу побрзо отколку развиените земји. Едновремено, забавениот раст на земји - членки на ЕУ може да го загрозат извозот на еврозоната и повратно да влијаат врз намалување на вредноста на еврото.²⁴¹

Сметаме дека забрзаниот раст на брзорастечките економии може да се набљудува како значаен предизвик за еврозоната, но и како можност за зголемување на извозот. Треба да се поттикне извозот на машинерија и опрема, за што веќе констатиравме дека еврозоната има компаративна предност. Исто така, високата домашна потрошувачка и зголемената куповна моќ на населението во брзорастечките економии ќе ја зголеми побарувачката за потрошувачки добра, особено на луксузни добра, што може да биде обезбедено преку извоз од еврозоната.

Друг предизвик што стои пред извозниците од еврозоната е подобрување на конкурентноста на светските пазари. Зголемувањето на извозот на еврозоната ќе зависи од способноста на европските фирми да ја подобрат и да ја зголемат својата конкурентност преку недостатоците што биле откриени во текот на светската криза. Таквата политика треба да ги намали производствените трошоци преку зголемени технолошки иновации и зголемено инвестирање во човечки капитал, како и преку

²⁴¹ Mauro di F., Forster K, Lima A., (2010). *The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness*, European Commission, Frankfurt, p. 29

реалокација на ресурсите во попродуктивни области. Приспособувањето на надворешните шокови ќе зависи од способноста на Унијата да имплементира структурни реформи во областите на човечкиот капитал, иновациите и истражувањето.

5.4. Начини на решавање на кризата во ЕМУ

Со почетокот на кризата во ЕМУ, Унијата немала јасна политика како да се справи со последиците. Националните влади дејствувале на индивидуален начин преку финансирање на банките, со што ги нарушиле правилата што се дел од конкурентската политика на ЕУ и дефинитивно ги прекршиле правилата на буџетската дисциплина. Земја која прва презела самостоен потег за справување со кризата била Ирска. Во септември 2008 година, Ирска вовела гаранции за депозитите во домашните банки, по што следела Германија и останатите земји. Со одредено задоцнување од неколку месеци, Европската комисија ги координирала одлуките на националните влади да ги зголемат депозитните гаранции во земјите - членки до 100 илјади евра до 31.12.2010 година²⁴². Единствената институција што имала големо влијание во почетните стадиуми во справување со кризата била Европската централна банка преку намалување на референтната каматната стапка за 50 базични поени на 8 октомври 2008 година, за да достигне 1% во мај 2009 година.²⁴³ Тоа ја обезбедило потребната ликвидност на банките во тој момент. Но, големината на загубите на банките секојдневно се зголемувала, што укажувало на сериозноста на кризата. Она што ѝ недостасувало на Унијата во справување со финансиската криза било следново:

1. Брзина на донесување на одлуки;
2. Финансиски ресурси;

²⁴² European Commission, *Report From the Commission to the European Parliament and the Council*, Art. 7 (1a) of Directive 94/19/EC

http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/guarantee/20100712_report_en.pdf

²⁴³ European Central Bank (2010): *The ECB's response to the financial crisis*, ECB, Frankfurt, p. 64

3. Легални инструменти за соодветно справување со финансиската криза во Унијата.²⁴⁴

Бавната реакција на Унијата била проследена со намалување на довербата кон Унијата од страна на нејзините граѓани. Дури и пред почетокот на кризата постоеле разни аргументи со што се критикувала политиката на Европската централна банка, како на пример изјавата на Саркози за премногу рестриктивната монетарна политика²⁴⁵ и изјавата на италијанскиот претседател Берлускони за негативното влијание на еврото врз италијанската економија²⁴⁶. Со појавата на должничката криза, ваквите мислења за еврозоната се засилиле, укажувајќи на ниската доверба на нејзините земји - членки.

Земјите-членки интервенирале на финансиските пазари преку откупување на долгот на банките и преку зголемено трошење за да ја поттикнат домашната побарувачка. Тоа резултирало во зголемување на буџетските дефицити, што дополнително им ја отежнало ситуацијата за соочување со кризата. Продлабочувањето на фискалните дефицити на ПИИГС - земјите значело повисока цена за позајмување и неможност за враќање на постоечките долгови на земјите, т.е. почеток на должничка криза во Унијата.

Во овие ситуации, недостатокот од постоење на фискален федерализам во Унијата бил очигледен. Првата реакција на земјите од еврозоната била да не се преземаат дополнителни акции, освен поттикнување на соработката и поддршката помеѓу земјите. На тој начин, Европската комисија повторно немала соодветни средства и начини за да се справи со кризата. Ситуацијата во Грција ја соочила Унијата со предизвикот дали да дејствува во насока на нудење на финансиска помош според член 122(2) или да го почитува членот 125 (1) од Договорот за ЕУ/ Договорот за функционирање на ЕУ.

Под влијание на притисокот од финансиските пазари и проширувањето и продлабочувањето на должничката криза во останатите земји од еврозоната,

²⁴⁴ European Parliament (2011): *Financial, Economic and Social crisis*, Directorate General for Internal Policies, Brussels, pp. 9-11

²⁴⁵ Euractiv, (2007): *Sarkozy under fire for renewed ECB criticism*, 17 September 2007, <http://www.euractiv.com/en/euro/sarkozy-fire-renewed-ecb-criticism/article-166769>

²⁴⁶ Guardian, (2005): *The Euro has Screwed Everybody – Berlusconi*, 27 July 2005, <http://www.guardian.co.uk/world/2005/jul/29/euro.italy>

финансиска помош ѝ била одобрена и на Грција, во мај 2010 година преку првиот привремен (тригодишен) пакет за спасување на земјата - ЕФСФ. Вредноста на заемот изнесувала 110 милијарди евра, од кои 70 милијарди евра биле одобрени од еврозоната, а останатите 40 милијарди евра од ММФ. Одобрувањето на заемот бил условен од одредени реформи. Обврските на Грција се состоеле во намалување на буџетскиот дефицит од 13,7% во 2009 година на 3% во 2013 година; намалување на платите во јавниот сектор и на пензиите и нивно замрзнување во период од три години; укинување на сезонски бонуси; зголемување на даноците за гориво, алкохол и тутун и зголемување на стапката на ДДВ.²⁴⁷

По првиот пакет на финансиска помош за Грција, бил одобрен и втор во вредност од 130 милијарди евра во јули 2010 година. Заемот имал ниска каматна стапка со десетгодишен грејс - период и период на отплаќање од 30 години. Проблемот е во тоа што овие финансиски средства ќе бидат употребени за покривање на постоечките долгови на Грција и нема да бидат наменети за зголемување на конкурентноста на земјата. Тоа е краткорочна поволност за Грција. Без постоење на економски раст, неможно е Грција да ги отплати најновите задолжувања и да влијае врз идниот економски развој. Во декември 2012 година, од страна на Европската унија и ММФ на Грција ѝ бил одобрен нов заем во износ од 44 милијарди евра, со цел земјата да се спаси од финансиски колапс.²⁴⁸

Средства од ЕФСФ и ММФ ѝ биле одобрени и на Ирска во ноември 2010 година во износ од 85 милијарди евра, со рок на враќање од седум и пол години. Исто како во Грција, овие средства биле наменети за покривање на приватните загуби на банките со цел да се спречи негативните ефекти од кризата да се прелеат во останатите земји - членки на еврозоната. Така на пример, германските инвеститори поседуваат 138 милијарди евра, додека француските инвеститори над 50 милијарди евра во ирските банки²⁴⁹.

Во отсуство на соодветни мерки на Европската комисија, значело дека земјите - членки повторно доминирале во носење на одговорноста, а со тоа и

²⁴⁷ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Euro zone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 55-57

²⁴⁸ <http://www.iiede.co.uk/content/eu-and-imf-agree-new-44-billion-euro-loan-greece>

²⁴⁹ Jovanovic, M. N., (2012): "Is the Eurozone rescue strategy tantamount to the rearrangement of the deckchairs on the Titanic?", *Journal of Economic Integration*, pp. 60

Европскиот совет предводен од Германија како финансиски најмоќна членка. Европскиот совет станал водечко тело во преземање на чекори за справување со кризата. Притоа, помошта од страна на ММФ се смета како губење на престижот на Унијата, т.е. укажува на неуспехот на Унијата да управува со националните економски политики на земјите. Европската централна банка била единствената институција на ЕУ која излегла од кризата со поголема моќ. Тоа укажува на потребата на долг рок да се засили заемното влијание на Комисијата и земјите – членки, со цел да се излезе од кризата.²⁵⁰

Дополнително, со воведување на постојаниот инструмент ЕСМ што треба да стапи во сила на средината на 2013 година, се обезбедил одбранбен механизам за спас за еврото што се однесувало на сите земји - членки кои се соочуваат со финансиски проблеми. Меѓутоа, позајмувањето во ЕСМ условува голем број мерки за штедење. Тоа може да претставува опасност за зголемување на каматните стапки и појава на дефлација. На тој начин, овој механизам на Унијата ги казнува земјите - членки што имаат големи буџетски дефицити, притоа не водејќи сметка за економскиот раст и координираноста на политиките, што претставува опасност за еврозоната на долг рок.

Таквите мерки можат да дадат резултати само доколку во исто време се поттикне интеграцијата во еврозоната и доколку се зголеми продуктивноста на земјите. Германско-францускиот предлог за основање на Пакт за конкурентност (Euro- Plus Pact, Pact for the Euro), понудил мерки преку кои ќе се постигне спас за еврозоната. Мерките предвидувале усогласување на платите и пензиите, почитување и супервизија во национални рамки за висината на задолжувањето, зголемување на старосната граница за пензионирање до 67 години, зголемување на даноците, или т.н. внатрешна девалвација.²⁵¹

За да може еврозоната успее на долг рок, потребна е поголема солидарност, вклучувајќи и фискална солидарност помеѓу владите и луѓето. Тековните случувања во рамките на Унијата поставуваат сериозни прашања за координација

²⁵⁰ European Parliament (2011): *Financial, Economic and Social crisis*, Directorate General for Internal Policies, Brussels, pp. 9-11

²⁵¹ European Council, (2011): *Conclusions of the European Council*, EUCO 10/1/11, Brussels, Belgium, pp. 20-26

на институциите на Унијата, како и за односите меѓу моќните земји како Германија и Франција, и помалите и економски послабите земји во рамките на еврозоната. Тоа значи дека процесот на донесување на одлуките и влијанието на Германија и Франција, мора да биде сè побалансирано и во интерес на Унијата. Без тоа, легитимноста и функционирањето на Унијата ќе биде сериозно нарушено, како и вербата на жителите на Унијата.

ГЛАВА 6. АНАЛИЗА НА ОДРЖЛИВОСТА НА ЕМУ И МОЖНОСТА ЗА НОВИ ПРОШИРУВАЊА

Во текот на 2010 и 2011 година, глобалната економија почнала да покажува знаци на опоравување. За разлика од брзорастечките економии, развиените економии имале скромни стапки на раст. ЕУ, иако излегла од кризата со позитивни стапки на економски раст во 2010 година, сепак се соочила со проблеми што ги предизвикала кризата и што претставуваат голем предизвик за во иднина.

Повеќе недостатоци биле откриени во архитектурата на финансискиот систем, пред сè во финансиската супервизија и регулаторната рамка. Потребата од микро и макрорегулација и супервизија и нивна меѓусебна кооперација, била евидентна. Кризата потврдила дека централните банки играле голема улога во зачувувањето на финансиската стабилност, но и дека ценовната стабилност не била доволна сама по себе за да обезбеди финансиска стабилност. Во исто време, кризата укажала на различните пристапи на земјите во решавање на кризата и некоординираноста на политиките на Унијата, што предизвикало високо ниво на фиксни трошоци во буџетската потрошувачка и високо ниво на јавен долг во однос на БДП, т.е. почеток на должничка криза во ЕУ. Притоа, неликвидноста не се однесува само на јавниот туку и на приватниот сектор, пред сè банкарскиот сектор, со што кризата добила облик на банкарска криза.

Во ова поглавје ќе бидат анализирани алтернативните начини за решавање на кризата во ЕУ, како и идните предизвици и опасности за опстанокот на Унијата. Во зависност од преземените мерки и водењето на макроекономска политика, ќе зависи и подготвеноста на Унијата за идни проширувања и зајакнување на нејзината економска сила. Политиката за проширување ќе биде разгледувана од аспект на можноста на земјите од Западен Балкан, пред сè на Република Македонија, да станат дел од Унијата.

6.1. Должничка криза во ЕМУ

Должничката криза во Унијата станала закана за опстојување на еврото, но воедно и за светската економија. Оваа криза во рамките на ЕУ била предизвикана како резултат на нарушените економски текови, како што е економскиот раст и конкурентноста на Унијата, но и како резултат на ниското ниво на соработка помеѓу главните креатори на политиките во ЕУ.

Постојат две гледишта за должничката криза во ЕУ. Според фундаменталистите, должничката криза е предизвикана од недостаток на дисциплина во јавните финансии. Така, единствено преку имплементација на „болни“ реформи и консолидирање на буџетите може да се воспостави повторна рамнотежа и доверба во финансиските пазари.²⁵² Монетаристите пак, сметаат дека должничката криза во ЕУ е криза на ликвидноста. Тоа значи дека е потребно понатамошно финансирање на земјите што имаат проблеми со ликвидноста, сè додека не се надмине оваа ситуација.

Оваа дебата е слична на дебатата од 1980-тите помеѓу класичарите и монетаристите кога се креирале темелите на ЕУ. Во тоа време овој конфликт бил надминат преку формирање на комитетот на Делор, кој предложил формирање на независен централизиран монетарен авторитет (ЕЦБ) и вовел критериуми во однос на трошењето на јавните финансии, т.е. мастрешките критериуми. Должничката криза во ЕУ има потреба од компромисно решение и денес, што би значело долгорочна фискална консолидација и краткорочно менаџирање на ликвидноста. Усогласувањето на овие две решенија може да биде остварено само преку усогласување на фискалните правила и економските политики на Унијата.

Освен тоа, друг предизвик за Унијата е продлабочувањето на трговските дефицити на земјите - членки. Главниот ризик е дека тие можат да влијаат на загрозувањето на макроекономската и на финансиската стабилност на Унијата. Продлабочувањата на трговските дефицити можат да предизвикат притисоци за депресијација на еврото. Едновремено, приливите на капитал што се поврзани со

²⁵² Issing, O., (2009): *Why a common Euro zone bond isn't such a good idea*, Bank of International Settlement, Basel, pp. 77-79

земјите што имаат трговски дефицити во услови на сè уште недоволно опоравен и во исто време недоволно регулиран финансиски систем, можат да предизвикаат погрешна алокација на средствата, т.е. создавање на ценовни „меури“. Токму поради тоа, ЕУ мора да најде начин да ги намали трговските дефицити и да ја зајакне регулацијата на финансискиот систем во исто време.²⁵³

Интервенциите во фискалната и во монетарната политика за време на кризата, според Меѓународниот монетарен фонд и Организацијата за економска кооперација и развој (ОЕЦД), не биле во согласност со принципите на макроекономијата. Во 2011 година, голем дел од владите преминале од фискална експанзија кон фискална контракција. На тој начин, владите влијаеле врз намалување на довербата на економските субјекти на финансиските пазари, што е најважниот фактор што придонесувал за поголем економски раст. Исто така, рестриктивната фискална политика која има за цел да постигне фискална консолидација и да го намали износот на јавниот долг, нема изгледи за успех. Намаленото трошење ќе има негативно влијание врз агрегатната побарувачка и ќе влијае врз намалени приходи во буџетот. Поради тоа, за да се обезбеди прилив ќе биде потребно да се скратат расходите во јавните инвестиции. Тоа пак, повратно ќе значи намалени приходи од јавните инвестиции. Оваа мерка ќе резултира во поголем прилив на пари во сегашноста, но ќе има и негативни последици на долг рок.²⁵⁴

Предизвиците за во иднина велат дека најверојатно товарот на даночните обрзници ќе се зголеми дополнително поради лошата демографска структура на населението во Унијата. Со зголемување на стапката на невработеност, бројот на даночни обрзници се намалува, а со тоа и нивниот придонес во пензискиот систем. Со стареењето на населението и ниската стапка на наталитет ќе недостасуваат средства што повторно ќе го товарат државниот буџет. Решението е во продолжување на работниот стаж на работниците, намалување на пензиите, зголемување на даноците, како и обезбедување на поголеми иницијативи за зголемување на продуктивноста од страна на владите.

²⁵³ Bank for International Settlement, (2011): *81st Annual Report*, BIS, Basel, pp. 36-37

²⁵⁴ UNCTAD, (2011) *Trade and development report 2011*, UNCTAD, New York and Geneva. pp. 5-30

Дополнително, ниските рејтинзи на земјите и високата задолженост, предизвикуваат проблеми за обезбедување средства на меѓународниот пазар, што условува повисоки каматни стапки и повторно повисока вредност на долгот. Ваков е случајот со ПИИГС - земјите, каде што постои макроекономски ризик поради преголемото задолжување што довело до продлабочување на финансиската криза и неможност на владата да воспостави правила за водење на јавните финансии.

Притоа, овој предизвик е многу поголем отколку едноставно намалување на фискалните дефицити на нивото од преткризниот период. Тоа не е доволно, бидејќи во преткризниот период, голем дел од фискалните приливи биле остварени како резултат на задолжување на финансиските пазари поради лесната достапност на капиталот и ниската цена на задолжувањето, можност што денес не им стои на располагање. Поради тоа, земјите на Унијата мора да воведат правила за одржување на буџетските дефицити на одржливо ниво. Тоа подразбирало потреба од краткорочни мерки и структурни долгорочни реформи.

Неколку области треба да бидат предмет на структурна реформа во областа на економските политики на Унијата, и тоа:

- 1) Поголема фискална дисциплина преку почитување на Пактот за стабилност и раст и воведување на казни мерки за оние земји што ќе ги прекршат одредбите;
- 2) Проширување на рамката за водење на економската политика;
- 3) Позасилена координација меѓу земјите - членки преку т.н. Европски семестар;
- 4) Постоење на механизми за менаџмент во услови на криза, што ќе има сопствени принципи и процедури на операции;
- 5) Засилување на улогата на институциите за поефикасно економско раковоство.²⁵⁵

Овие реформи се опфатени во Извештајот за извршување на поставените задачи донесен од страна на Европскиот совет во 2010 година. Тој ги зема предвид препораките на Европската комисија и во помала мера препораките од ЕЦБ.

²⁵⁵ European Council, (2010): *Report of the Task Force to the European Council*, European Council, Brussels, pp. 2-4, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/117236.pdf

Извештајот бил раководен од белгискиот претставник, г-дин Херман Ван Ромпуј (Herman Van Rompuy). Препораките на Комисијата веќе се дел од одредбите од Лисабонскиот договор, што го изостава долгиот и „болен“ процес на ратификација од страна на националните парламенти.

Во поглед на првата област веќе споменавме дека претераното штедење може да ја „загуши“ економијата во обидот да креира повисок економски раст. Поради тоа, буџетското трошење треба да биде краткорочно и да дејствува во насока на поттикнување на потрошувачката. Реформите во втората област, т.е. воведување на нов механизам за макроекономско набљудување, имаат за цел да ги следат состојбите во економиите на земјите - членки според одредени индикатори (состојбата на тековната сметка, меѓународната конкурентност, итн). Оние земји што ќе се соочат со нарушување на макроекономската нерамножа ќе мора да преземат мерки во определен рок одреден од страна на Европскиот совет. Во случај на неизвршување, ќе следуваат соодветни казни. Преку формирањето на Европскиот семестар како трета област, се очекува секоја пролет да се следат буџетските состојби и извршувањето на структурните реформи, со цел да се зајакне растот и вработеноста.

Четвртата област како што веќе споменавме, Унијата ја остварила преку формирање на постојано тело - ЕСМ. Сепак, овој механизам функционира во голем дел според одредбите на ММФ. Потребно е воспоставување на сопствени правила што ќе бидат во интерес на Унијата. Освен тоа, европските лидери сè повеќе се залагаат за тоа ЕСМ да врши директно финансирање на банките, а не како што е договорено, да се врши финансирање само на државите. Потребата од ваква мерка, произлегува од сè поголемата задолженост на земјите и должничките проблеми кои ги имаат банките, пред сè банкарскиот сектор во Грција и Шпанија.

Последната област опфаќа поголема соработка помеѓу националните власти и институциите на ЕУ. На национално ниво, овој извештај предвидува поголема улога на јавните институции во обезбедување на независни анализи, прогнози и решенија за домашните фискални проблеми, со цел зајакнување на управувањето со фискалната политика и долгорочниот раст на Унијата. Несомнено, соработката помеѓу националните влади и институциите на Унијата е неопходно поради

усогласување на одлуките и дејствување во насока на зачувување на иднината на Унијата.

6.2. Предизвици и опасности за ЕМУ

Во контекст на реформите и предизвиците на ЕМУ, постојат неколку гледишта за тоа каква ќе биде иднината на еврото. Првото гледиште се однесува на понатамошна финансиска поддршка од страна на Унијата кон земјите - членки што имаат финансиски и структурни проблеми во своите економии. Негативноста на ваквата стратегија е во тоа што таквото финансирање ќе покрива трошоци што биле употребени за непродуктивни цели. Наместо тоа, идното финансирање треба да биде насочено кон продуктивни цели што ќе обезбедат повисоки стапки на економски раст во иднина, со што ќе можат да ги компензираат денешните загуби. Негативните искуства на земјите - членки на ЕУ од асиметричните шокови како резултат на светската финансиска криза, треба да ги забрзаат одлуките на националните влади на земјите - членки во имплементација на буџетските реформи и пазарите на работна сила. Тоа би придонело за подобрување на економската состојба на земјите и подобрување на конкурентноста. Исто така, ова може да ја зголеми довербата во Унијата и да го поддржи процесот за понатамошно проширување на Унијата.

Второто гледиште предлага ЕМУ да ги елиминира земјите - членки што имаат големи отстапувања од мастриските критериуми. Постојат докази дека уште во 1998 година четворица професори од Германија: Јоаким Старбати од Универзитетот „Тубинген“, Вилијам Хенкел од „Келн универзитетот“, Карл Албрехт и Вилијам Нолинг, покренале тужба против воведување на еврото од страна на Грција. Тие генерално се спротивставувале на идејата за еврото поради неподготвеноста на земјите, но главно приемот на Грција го сметале за неприфатлив, пред сè, поради слабата економска моќ на земјата.²⁵⁶

²⁵⁶ Starbatty, J., (2010): "Der Euro-Fighter", *Frankfurter Allgemeine online*, <http://www.faz.net/sonntagszeitung/wirtschaft/joachim-starbatty-der-euro-fighter-1652554.html>

Негативното во овој случај е во тоа што со напуштање на еврозоната од страна на овие земји, ќе се зголемат и каматните стапки на нивните економии, што ќе предизвика намалување на животниот стандард и депресијација на нивната домашна валута во однос на еврото. Тоа ќе резултира со барања за повисоки наемнини, со што инфлацијата ќе биде реална последица од таквите случувања. Исто така, вредноста на еврото ќе апресира во однос на валутите на земјите што ќе ја напуштат еврозоната, меѓутоа ќе ја ослабне неговата вредност во однос на другите светски валути. Единствена земја која најверојатно ќе има најмала загуба од излезот од еврозоната е Германија, поради високиот кредибилитет на нејзината Централна банка и нејзината економска моќ. Сепак, тоа не ги решава проблемите на Унијата.

Исто така, во рамките на еврозоната не постои законодавство според кое земјата може доброволно да отстапи од еврозоната.²⁵⁷ Така, доколку земјата сака да се откаже од членството во еврозоната и сака да го замени еврото со домашната валута, мора да се откаже од членството во Унијата во целост, пред сè од користите што ги обезбедува преку функционирањето на Царинската унија според член 49а во Лисабонската стратегија.²⁵⁸

Третото гледиште предлага поделба на еврозоната на два региони- северен регион со „тврдо“ евро во Германија, Франција, Холандија, Белгија и Луксембург и јужен регион, што ќе го сочинуваат Грција, Португалија, Шпанија и Италија, вклучувајќи ја и Ирска, со „меко“ евро. Таквата поделба технички е невозможна, пред сè, затоа што е потребен долг временски период за институционално приспособување (само за потсетување, биле потребни три години за воведување на еврото). Притоа, географската поделба на северно и јужно евро, ќе ја отежне

²⁵⁷ Athanassiou, P., (2009): *Withdrawal and Expulsion From EU and EMU, Some Reflections*, ECB Legal and Working Paper Series, No.10, ECB, Frankfurt, p. 8

²⁵⁸ *The Lisbon Treaty*, http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_en.htm

Член 49а: (1) Секоја земја-членка може реши да се откаже од Унијата; (2) Земјата што ќе се откаже од Унијата треба да го извести Европскиот совет. Притоа Унијата треба да преговара со земјата што сака да отстапи од Унијата за начинот за отстапување и идните меѓусебни односи според член 188п, дел 3 од Договорот за функционирање на Европската унија. Одлучувањето е преку квалификувано мнозинство од страна на Советот, со согласност од Европскиот парламент; (3) Одлуката ќе се применува од денот на согласност за излез на земјата-членка надвор од еврозоната или доколку се одлучи спротивно, две години по известувањето во параграф 2, освен во случај доколку Советот во договор со земјата-членка не го продолжи овој период.

трговијата на Ирска која според економските перформанси спаѓа во јужниот регион, меѓутоа според географската положба е во северниот регион. Таквата поделба не е невозможна, меѓутоа е многу скапа.²⁵⁹

Најверојатно е дека Унијата ќе пристапи кон првото гледиште, т.е. ќе продолжи со понатамошна финансиска поддршка на земјите со финансиски и структурни проблеми со цел зачувување на нејзините географски граници. Меѓутоа, ваквата политика е одржлива единствено на кус рок. Доколку финансирањето не успее да ги даде посакуваните ефекти во насока на зајакнување на економската сила и конкуретноста на економиите, Унијата ќе мора да се соочи со сценарија што не одат во прилог на нејзината иднина, како второто и третото гледиште.

Оттука, главниот предизвик за Унијата е тоа дали ќе пристапи кон целосно откажување од еврото, со што Унијата ќе се соочи со економски и политички последици, или пак, ќе го засили финансирањето и ќе ја зголеми солидарноста помеѓу земјите - членки. Солидарноста помеѓу земјите - членки би значела подготвеност на европските кредитори, пред сè на Германија, да продолжат со натамошно финансирање и подготвеност на задолжените земји да ја прифатат поддршката и да ги почитуваат поставените правила. Изборот помеѓу овие две опции ќе биде донесен во Берлин, поради фактот што германскиот извоз, а со тоа и германската економија е условена од постоење на европскиот пазар.

Наше мислење е дека, иако трошоците за спас на еврото се преголеми, трошоците од неговото исчезнување се далеку поголеми и непосакувани. Доколку се случи земјите да се откажат од еврото, во тој случај тие ќе можат да водат независна монетарна политика и ќе се изврши конверзија на сите депозити, кредити и цени во домашната валута. Сепак, за да се намали можноста од нагло повлекување на депозитите и распад на банкарскиот систем, земјата ќе го замрзне повлекувањето на депозитите и, исто така ќе воведо контрола на капиталот за да го спречи одливот на капитал надвор од нејзините граници.

²⁵⁹ Alderman, L., (2010): *Europe's Two-Speed Economy: North Vs. South*, New York Times online, <http://economix.blogs.nytimes.com/2010/07/28/europes-two-speed-economy-north-vs-south/>

Проблемот е во тоа што домашната валута несомнено ќе девалвира во економски послабите земји како што веќе споменавме, а тоа ќе значи зголемување на нејзините обврски, домашни или странски, кои се изразени во странска валута. Тоа не само што ќе значи намалена ликвидност на приватниот сектор, туку и зголемување на задолженоста на јавниот сектор. Зголемениот обем на приватен и јавен долг ќе ја принуди земјата да го намали трошењето или да печати дополнителна количина на пари што може да предизвика инфлација.

Сепак, ова е само почеток. Со распаѓот на монетарната унија глобалните цени на акции ќе паднат, голем дел од банките би пропаднале поради лошите биланси, а производството во земјите под притисок на случувањата би се намалило. Со распаѓот на монетарната унија, земјите повторно би ја вовеле домашната валута. Тоа би значело дека економски посилните земји ќе доживеат апресијација на нивната домашна валута во однос на економски послабите земји. Апресијацијата на валутата на економски посилните земји би влијаела врз намалувањето на нивниот извоз, т.е. намалување на ценовната конкуретност. Во таква ситуација, овие земји со цел да ги заштитат домашните економии ќе воведат протекционистички мерки, со што ќе го „суспендират“ заедничкиот пазар. Без слободно движење на факторите на производство, неможно е Унијата да опстане. Ова значи дека доколку Евроната престане да постои, тоа ќе значи и целосен крај за Унијата. Враќањето назад во фазите на регионална интеграција како заеднички пазар или царинска унија теоретски е неможно, поради големите последици што ќе бидат предизвикани од распаѓот на Евроната.

6.3. Креирање на политика за раст на Унијата

Освен неизвесноста околу иднината на Унијата, присутен е и предизвикот за креирање на нејзината макроекономска политика. Големината на буџетските дефицити, нестабилностите на банкарскиот систем и отсуството на раст, се генералните проблеми на Унијата кои се меѓусебно системски испреплетени што оневозможува примена на единствена политика која ќе влијае во исто време на сите проблеми. Несомнено е дека политиките на кус рок не се доволни. Решението треба

да се бара во комбинација на краткорочни мерки со системска и сеопфатна реформа, што на долг рок ќе ги дадат посакуваните резултати.

Генерално, во економијата постои едно „едноставно правило“ за зголемување на националното богатство од големиот економист Едмонд Фелпс, според кое се одредува колку луѓето треба да работат, да штедат и да инвестираат денес, со цел идните генерации да го зачуваат или да го зголемат животниот стандард на денешните генерации.²⁶⁰

Ова правило е инспирирано од европскиот модел на раст. Така, и покрај последиците што ги нанесе кризата врз ЕУ, препораките на Светска банка се дека не е потребено менување на моделот на раст. Главните препораки за Европската унија од Светската банка се во насока на:

- зголемување на користите од слободната трговија, како и дополнително регионално проширување кон Исток;
- позајмување надвор од Европа и насочување на позајмиците кон капиталните инвестиции;
- обезбедување на регулатива за претпријатијата во насока на ефикасна алокација на средства;
- употреба на јавните расходи со цел да се насочат приватните иновации;
- креирање на законска регулатива со која ќе се поттикне мобилноста на трудот.²⁶¹

Нашиот заклучок е дека Европската унија се соочила со голем број предизвици во процесот на регионално интегрирање. Меѓутоа, во релативно краток временски период таа успеала да се интегрира и да прерасне во монетарна унија. Политиката на Унијата треба да ги задржи своите предности и да ги надмине слабостите. Сметаме дека препораките од Светската банка за надминување на слабостите на макроекономската политика на Унијата, се генерализирани за сите земји и не содржат специфични мерки што би се однесувале на Унијата.

²⁶⁰ Gill, I., Raiser, M., (2012): *Golden growth, restoring the luster of the European economic model*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington D.C., p. 27, http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1284061150155/7383639-1323888814015/8319788-1326139457715/fulltext_ch1.pdf

²⁶¹ Gill, I., Raiser, M., (2012): *Golden growth, restoring the luster of the European economic model*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington D.C., p. 27, http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1284061150155/7383639-1323888814015/8319788-1326139457715/fulltext_ch1.pdf

Мерките што Унијата треба да ги земе предвид се „лекциите“ што произлегоа од светската економска криза. Акумулацијата на капиталот во одредени сектори, како во градежништво или во финансиски сектор, во текот на годините на експанзија се покажала неуспешна. Политиката на креирањето на економскиот раст на Унијата во иднина мора да биде насочена кон ефикасна алокација на ресурсите со јасно поставени цели, што ќе бидат правилно управувани од страна на монетарната и фискалната политика. Ја поддржуваме екпанзивноста на фискалната политика, поради тоа што сметаме дека е неопходна за да се поттикне економскиот раст, но само доколку е правилно водена и доколку врши правилна алокација на средствата.

6.4. Можности за нови проширувања на Унијата

Историски гледано, Унијата имала неколку проширувања од почетокот на нејзиното основање во 1957 година кога првично броела шест земји - членки: Белгија, Германија, Франција, Италија, Луксембург и Холандија. Првото проширување било во 1973 година со влезот на Велика Британија, Ирска и Данска. Грција станала полноправна членка на Унијата во 1981 година, по што следувале Шпанија и Португалија во 1986 година. Откако била формирана ЕМУ, во 1995 година се приклучиле Австрија, Финска и Шведска. Најголемото проширување било во мај 2004 година, со десет земји од Централна и Источна Европа кои пристапиле кон Унијата, и тоа: Кипар, Чешка, Естонија, Унгарија, Латвија, Литванија, Малта, Полска, Словачка и Словенија. Конечно, последното проширување се случило во јануари 2007 година со влезот на Бугарија и Романија. Унијата на крајот од 2012 година, брои 27 земји - членки и има популација од околу 500 милиони жители.²⁶²

Легалната основа за проширувањата е дефинирана во член 49, со дополнување во член 6 од Договорот за Европска унија што гласи „...секоја земја што ги исполнува критериумите дефинирани во член 6 (1), може да поднесе барање

²⁶² Official page of the European Union, http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/index_en.htm

за членство во Унијата....²⁶³. Овие критериуми главно се однесуваат на заклучоците на Европскиот совет донесени во декември 1993 година, познати под името Копенхагенски критериуми.*

Со проширувањето во 2004 година, биле предизвикани големи промени во начинот на донесување на одлуки и приспособувањето на институционалната структура на Унијата. Очигледно било дека постојат проблеми во внатрешното функционирање и ефикасноста во донесувањето на нејзините одлуки. Промените произлегле од одредбите на Спогодбата во Ница, која влегла во сила во 2003 година и која имала за цел да ги подготви институциите на ЕУ/ЕЗ да функционираат со претставниците на новите десет земји - членки. Иако не нагласува експлицитно, оваа спогодба го ограничила бројот на земјите -членки на Унијата на вкупно 27 земји, сметајќи дека Унијата нема доволно капацитет за идни проширувања во тој момент.²⁶⁴

Со ратификацијата на Лисабонската стратегија во декември 2009 година, влезот на нови земји – членки бил охрабрен. Лисабонскиот договор имал за цел да го зголеми капацитетот на Унијата, ефикасноста и ефективноста на институциите, како и да го забрза и да го подобри процесот на донесување на одлуките. Со поддршката на идните проширувања, Унијата имала за цел да прерасне во моќна економска сила која ќе може да се справи со предизвиците на глобалната економија.

Сепак, тековната финансиска криза претставува вистински ризик за губење на предностите остварени од проширувањата. Под дејство на глобализацијата и финансиската интеграција, земјите што се карактеризирале со релативно мала големина, високо ниво на отвореност и голема зависност од надворешното

²⁶³ *Treaty on European Union*, Article 6, http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002M/pdf/12002M_EN.pdf

* Копенхагенските критериуми се главно дизајнирани за земјите од поранешните комунистички земји од Централна и Источна Европа. Политичките критериуми се однесуваат на функционирање на демократијата, постоење на стабилни институции, почитување на правото и човечките права, особено правата на малцинствата. Економските критериуми пак, се однесуваат на функционирање на пазарна економија и подобрување на конкуретноста на домашните компании, со цел да се соочат со конкуренцијата од заедничкиот пазар на Унијата. Освен тоа, земјите - кандидатки за членство во ЕУ мора да ја усвојат Европската легислатива која е позната под името *acquis communautaire*.

Archick, K., (2012): *European Union enlargement*, Congressional Research Service, USA, p. 2

²⁶⁴ Archick, K., (2012): *European Union enlargement*, Congressional Research Service, USA, p. 2

финансирање, биле под големо влијание на економската криза, што резултирало во акумулација на високо ниво на задолжување, висок пад на економската активност, намален извоз, намалени странски директни инвестиции, намален обем на кредити, итн. Тоа укажало на фактот дека земјите имале големи проблеми во финансиската дисциплина и усогласувањето на платите со реалната продуктивност во периодот на приспособување кон Унијата, што ги предизвикало тековните проблеми на Унијата, како големите буџетски дефицити, нестабилноста на банкарскиот систем и отсуството на раст.

Во зависност од решението за внатрешните проблеми, несомнено ќе зависат и идните одлуки за нејзино проширување. Краткорочните перспективи се дека кризата ќе влијае негативно врз идните проширувања. Освен тоа, политичкиот скептицизам и скептицизмот во јавното мислење можат да влијаат врз зајакнувањето на т.н. умор од проширувањето.

Долгорочните аспекти на проширувањето пак, се однесуваат на волјата на помоќните земји - членки да ги финансираат посиромашните земји - членки на Унијата и идните потенцијални членки што се очекува да бидат нето-корисници на средствата на буџетот на ЕУ.²⁶⁵ Така, во поглед на светската финансиска криза, финансиската поддршка на Германија станала неопходна за спас на Унијата. Меѓутоа, јавното мислење на германскиот народ е дека тие плаќаат премногу за проблемите на останатите земји во Унијата. Германската влада најверојатно нема да биде подготвена да ги поддржи финансиски пред сè новите проширувања на Унијата, поради и така преголемиот товар што го има во решавањето на светската криза.

Притоа, со мерките што се преземени и што во иднина ќе бидат преземени со цел решавање на економската криза, најверојатно е дека за влез во Унијата ќе бидат воведени нови критериуми и нови барања за земјите што сакаат да пристапат кон Унијата. Оттука, во зависност од мерките што ќе бидат применети за спас од економската криза и политичката волја на земјите да го сочуваат концептот на

²⁶⁵ Kral, D., (2011): "The impact of the Economic crisis on EU enlargement and Eastern partnership", *Can Europe Rise to the Challenge? EU Responses to the Global Crisis*, Heinrich Boll Stiftung, European Union, Brussels, p. 4

Европската унија, ќе зависи идното функционирање на Унијата и можностите за нејзино проширување.

6.5. Перспективи за земјите од Западен Балкан за влез во Унијата

Европската унија својата политика на зачленување и соработка со земјите од Југоисточна Европа ја дефинирала преку Спогодбите за стабилизација и асоцијација, додека со земјите од Централна и Источна Европа преку т.н. Европски договори. Овие договори ги споменавме во контекст на усогласување на надворешнотрговските регулативи и трговија, но нивната цел во исто време е да воспостават рамка за имплементација на реформите со цел идно членство во Унијата. Соработката опфаќа: воспоставување на политички дијалог, зголемување на економската соработка и соработката во различни области, како: индустрија, технологија, образование, околина и слично, како и рамка за финансиска и техничка помош на овие земји.²⁶⁶

Земјите од Југоисточна Европа се поранешни социјалистички земји и овој регион го добил името според својатата географска локација. Според меѓународните финансиски институции и Европската унија, регионот на Југоисточна Европа опфаќа девет земји, и тоа: Албанија, Косово, Босна и Херцеговина, Бугарија, Хрватска, Македонија, Црна Гора, Романија и Србија. Во некои класификации Молдавија е исто така дел од овој регион.²⁶⁷

Овој регион се дели на Западен и Источен Балкан. Источен Балкан ги опфаќа Романија и Бугарија кои од 2007 година се полноправни членки на Унијата, додека останатите земји се дел од Западен Балкан. Од земјите од Западен Балкан, Хрватска се очекува да стане членка на Унијата во јули 2013 година, додека Македонија, Србија и Црна Гора се официјални земји - кандидатки за членство.

²⁶⁶ Anali, A., (2005): *EU Enlargement and the Constitutions of Central and Eastern Europe*, Cambridge University Press, UK, p. 36

²⁶⁷ Anali, A., (2005): *EU Enlargement and the Constitutions of Central and Eastern Europe*, Cambridge University Press, UK, p. 36

Албанија, Косово и Босна и Херцеговина се очекува да бидат потенцијални членки на Унијата на долг рок.²⁶⁸

На Самитот во Солун во јуни 2003 година, била донесена стратегија наречена Солунска агенда за земјите од Западен Балкан. Оваа агенда е од историска важност, бидејќи на некој начин ултимативно ги поставува стратешките цели за прием во догледен период на земјите од Западен Балкан. Уште на Самитот во Брисел во март 2003 година, претседателот на Европската комисија, Романо Проди, изјавил дека иднината на земјите од Западен Балкан е во Европската унија, како и тоа дека обединувањето на Европа нема да биде комплетно сè до моментот додека овие земји не се приклучат на Европската унија.²⁶⁹

Тоа подразбира дека влезот на земјите од Западен Балкан е политичка одлука на Унијата за која постои политички консензус. Регионот има воспоставено цврсти трговски и економски врски со Унијата, со што ја покажува подготвеноста за влез во Унијата. Оттука, влезот на земјите од Западен Балкан и последователно на Република Македонија како земја-кандидатка за влез во Унијата е единствено временски неизвесен, поради условеноста од случувањата во Унијата.

Сепак, како што веќе споменавме, постои ризик од воведување на нови критериуми и дополнителни барања од страна на Унијата во зависност од новите решенија за излез од кризата што може да го отежне и временски да го пролонгира зачленувањето. Освен тоа, регионот на Западен Балкан мора да реши низа предизвици - билатерални и етнички конфликти, проблеми со корупција и криминал, како и економски и социјални проблеми. Внатрешните проблеми на овие земји би можеле да претставуваат пречка на патот кон евроинтеграцијата.

6.6. Приближување на Република Македонија кон Европската унија

По осамостојувањето, Република Македонија поминала низ неколку институционални етапи во својот однос со Унијата. Прва била Спогодбата за

²⁶⁸ Gligorov, V., (2007): „Southeast Europe: An Emerging Region in Transition on the Way to EU”, *A European Perspective for the Western Balkans*, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Wien, p. 9

²⁶⁹ Isak, H., (2007): „European Integration- the Reconciliation and Development Project for the Western Balkans”, *A European Perspective for the Western Balkans*, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Wien, p. 9

соработка со Европската заедница, потоа следувала Спогодбата за асоцијација и стабилизација, а по поднесување на барање за членство во 2005 година ѝ бил доделен официјален статус на земја - кандидатка за членство во Унијата.

*Спогодбата за соработка со Европската заедница** стапила во сила на 1 јануари 1998 година.²⁷⁰ Целта на спогодбата била да се унапреди соработката помеѓу Р. Македонија и Европската заедница, која повратно требало да влијае врз развојот на пазарната економија во земјата и врз промоција на регионалната соработка. На земјата ѝ бил доделен бесцарински влез на македонските производи според член 14 од Спогодбата, со исклучок на производите предвидени во Анекс II од Договорот за ЕЗ и Анекс А од Спогодбата). Дополнително, со Анекс С биле предвидени определени количински ограничувања за индустриските производи. За трговија со земјоделски и прехранбени производи биле определени царински квоти без царина или со намалена царина (Анекс D и E). Сепак, според податоците за извоз на Македонија кон ЕУ, овие количества не биле во целост искористени. Се смета дека причината за тоа економско - политичката состојба во регионот во тој период, како и незавршениот процес на преобразба и приватизација на стопанските субјекти во Македонија.²⁷¹ И покрај овие објективни причини, овој податок укажува на недостатокот на конкурентност на домашните производи и недоволната мотивираност за интензивирање на меѓусебната трговија.

Спогодбата за стабилизација и асоцијација била потпишана на 9 април 2001 година и влијаела врз унапредување и проширување на пазарите и економските односи меѓу Р. Македонија и Европската унија. Спогодбата е дел од процесот за стабилизација и асоцијација меѓу ЕУ и земјите од Југоисточна Европа, како што веќе споменавме, и ќе важи сè до пристапувањето на Р. Македонија во Европската унија. Преку Спогодбата за стабилизација и асоцијација, ЕЗ воспоставила билатерална соработка со секоја земја од регионот. Поконкретно,

²⁷⁰ Cooperation Agreement Between the European Community and Republic of Macedonia, *Official Journal L348 of 18 December 1997*, <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:1997:348:SOM:EN:HTML>

* Преговорите за склучување на Спогодбата започнале на 20 март 1996 година, а била потпишана на 29 април 1997 година. Секуловска, Г.Б., (2003): *Меѓународни организации и интеграции*, Универзитет Св. Кирил и Методиј, Економски факултет, Скопје, стр. 202

²⁷¹ Cooperation Agreement Between the European Community and Republic of Macedonia, *Official Journal L348 of 18 December 1997*, <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:1997:348:SOM:EN:HTML>

трговијата е регулирана со посебна Времена спогодба за трговија и трговски прашања, што е дел од Спогодбата, и стапила во сила на 1 јуни 2001 година.²⁷²

Либерализацијата на трговијата според Времената спогодба била врз несиметрична основа, со што ЕЗ ги елиминирала сите увозни царински давачки за индустриски производи, додека либерализација за земјоделски и рибни производи се извршила во јануари 2004 година со преоден период до 2011 година. Дополнителна измена на трговијата помеѓу Македонија и ЕУ се извршила со пристапувањето кон ЕУ на Словенија, Романија и Бугарија. Според одредбите од членот 15 од ССА, создавањето на слободна трговска зона требало да биде воспоставена на 1 јануари 2011 година, што навистина и се случило. Денес 95% од трговија помеѓу ЕУ и Р. Македонија се одвива слободно, со исклучок на договорение царински квоти за јунешко месо, шеќер и вино.²⁷³

Така, креирањето на трговската политика* на Р. Македонија, во најголем дел е определена од Спогодбата за соработка и асоцијација, членството во СТО и останатите договори за слободна трговија, меѓу кои поважни се Договорите за слободна трговија со земјите од ЕФТА, ЦЕФТА, и билатералните договори со Турција и Украина. Договорот со ЕФТА стапил во сила на 22 ноември 2002 година²⁷⁴, додека договорот со ЦЕФТА - 2006 бил потпишан на 24 август 2006 година, а стапил во сила на 26 јули 2007 година.²⁷⁵

Ќе го издвоиме договорот ЦЕФТА - 2006, значаен поради тоа што ја промовира трговската соработка помеѓу земјите во Западен Балкан. На ЦЕФТА - 2006 година ѝ претходел првичниот ЦЕФТА - договор кој бил потпишан помеѓу

²⁷² Спогодба за стабилизација и асоцијација меѓу Р.Македонија и Европската заедница, *Службен весник на Република Македонија*, бр.28 од 13 април 2001 година.

²⁷³ Спогодба за стабилизација и асоцијација меѓу Р.Македонија и ЕЗ, *Службен весник на Република Македонија*, бр.28 од 13 април 2001 година, стр.22

²⁷⁴ Договор за слободна трговија помеѓу Р. Македонија и ЕФТА - државите, *Службен весник на Р. Македонија*, бр. 89/2001, бр. 62/2003

²⁷⁵ Договор за пристапување на Р. Македонија кон Централноевропскиот договор за слободна трговија, *Службен весник на Р. Македонија*, бр. 59/2006.

* Р. Македонија, согласно со добиениот кандидатски статус, го усогласува националното законодавство со законодавството на ЕУ. По пристапувањето, Р. Македонија ќе биде дел од Заедничкиот европски пазар и ќе врши целосно усогласување со Заедничката надворешнотрговска политика, со што ќе ги прифати сите преференцијални трговски договори што Унијата ги одобрува на трети земји, вклучувајќи го и Општиот систем на преференции. Тоа, исто така ќе доведе до престанување на важноста на сите трговски билатерални и мултилатерални договори што Р. Македонија ги склучила со трети земји.

Полска, Унгарија, Чешка и Словачка (во тоа време дел од Чехословачка) во декември 1992 година во Краков, Полска и стапил на сила во јули 1994 година. Подоцна, во 1996 година се приклучила Словенија, во 1997 година Романија и во 1999 година Бугарија. Хрватска станала членка во 2003 година, додека Македонија се приклучила во 2006 година. Откако сите земји што биле потписнички на оригиналниот ЦЕФТА - договор се приклучиле кон Унијата, во 2006 година била донесена декларација за проширување на ЦЕФТА со останатите балкански земји и тоа: Албанија, Босна и Херцеговина, Србија, Црна Гора и Косово. Дополнително во оваа група била вклучена и Моладавија, поради тоа што Унијата немала јасна визија за нејзината иднина во Унијата. Денес, ЦЕФТА - 2006 ја сочинуваат следниве земји: Р. Македонија, Албанија, Босна и Херцеговина, Молдавија, Црна Гора, Србија, Косово и Хрватска. Хрватска ќе биде членка на ЦЕФТА - 2006 до јули 2013 година, кога се очекува да пристапи во ЕУ.²⁷⁶

Како ваквите договори влијаеле врз обемот на трговијата на нашата земја, можеме да видиме од табела бр. 43. Во 2011 година, најголемо учество во извозот имале земјите од ЕУ со 60,56% и земјите од Западен Балкан со 27,57%. Што се однесува до увозната страна, најголем увозен партнер на Р. Македонија била повторно ЕУ со 54,32% и земјите во развој со 26,77%.

Како што може да се види од табела бр. 40, вкупниот извоз изнесувал 4455,4 милиони евра, додека увозот изнесувал 7007,2 милиони евра. Покриеноста на увозот со извозот била 63,58%, што било значително подобрување во однос на претходните години (во 2010 година изнесувал 60,58, додека во 2009 година 53,4%).

²⁷⁶ Central European Free Trade Association, <http://www.cefta2006.com/>

Табела бр. 40: Трговска размена на Р. Македонија во 2011 година според економските групации на земјите (во милиони американски долари и проценти)

	Вкупен обем	Вкупен обем во %	Извоз	Извоз во %	Увоз	Увоз во %	Извоз/Увоз %
	11462,7	100%	4455,4	100%	7007,3	100%	63,58%
Развиени земји	7102,8	61,96%	2843,2	63,81%	4259,6	60,79%	66,75%
ЕУ 27	6504,8	56,75%	2698,4	60,56%	3806,4	54,32%	70,89%
ЕФТА	209,4	1,83%	32,3	0,72%	177,1	2,53%	18,24%
Други развиени земји	388,6	3,39%	112,6	2,53%	276	3,94%	40,80%
Неразвиени земји	93,8	0,82%	20,9	0,47%	72,9	1,04%	28,67%
Земји во развој	2239	19,53%	363	8,15%	1876	26,77%	19,35%
Западен Балкан*	2026,9	17,68%	1228,2	27,57%	798,7	11,40%	153,77%

Извор: Државен завод за статистика на Р. Македонија, *Соопштение број 7.1.12.02*, од 6.2.2012 година, стр. 4.

* Применета е ревидирана економска групација на земји подготвена според Светска банка и додадена е групацијата Западен Балкан (Хрватска, Босна и Херцеговина, Црна Гора, Србија, Косово и Албанија).

Меѓу првите дваесет земји со кои Р. Македонија има најголем обем на трговска размена, десет земји се членки на Унијата. Најголем трговски партнер на Р. Македонија е Германија, по што следат Србија, Грција, Бугарија и Русија. Со овие дваесет земји, Р. Македонија остварува 85,8% од вкупната трговска размена и 88,2 % од извозот е насочен кон овие земји (табела бр. 41).

Влијанието на еврото врз надворешнотрговската размена на Европската унија

Табела бр. 41: Трговска размена на Република Македонија во 2011 година по земји (во милиони американски долари и проценти)

Ранг	Земја	Вкупен обем	Вкупен обем во %	Извоз	Извоз во %	Увоз	Увоз во %
		11462,6	100%	4455,4	100%	7007,3	100%
1	Германија	1970,8	17,19%	1241,9	27,87%	728,9	10,40%
2	Србија	831,2	7,25%	333,4	7,48%	497,9	7,11%
3	Грција	781,5	6,82%	215,2	4,83%	566,3	8,08%
4	Бугарија	765,3	6,68%	307,7	6,91%	457,7	6,53%
5	Русија	723,3	6,31%	39,6	0,89%	683,7	9,76%
6	Италија	708,6	6,18%	289,7	6,50%	418,8	5,98%
7	Велика Британија	645,2	5,63%	54,2	1,22%	591	8,43%
8	Косово	576,9	5,03%	540,9	12,14%	36	0,51%
9	Кина	482,1	4,21%	127,4	2,86%	354,7	5,06%
10	Турција	417,2	3,64%	73,3	1,65%	343,9	4,91%
11	Словенија	273,6	2,39%	88,2	1,98%	185,4	2,65%
12	Хрватска	272,7	2,38%	139,6	3,13%	133,1	1,90%
13	Украина	253,5	2,21%	95,8	2,15%	157,6	2,25%
14	Швајцарија	203,5	1,78%	31,5	0,71%	172	2,45%
15	БиХ	183,2	1,60%	93,1	2,09%	90,1	1,29%
16	Австрија	171,4	1,50%	38,3	0,86%	133,1	1,90%
17	Холандија	156,3	1,36%	87,5	1,96%	68,8	0,98%
18	Франција	146,3	1,28%	20,5	0,46%	125,8	1,80%
19	Романија	140,5	1,23%	46,2	1,04%	94,3	1,35%
20	Шпанија	129,3	1,13%	66,4	1,49%	62,9	0,90%
	ВКУПНО	21.295	85,78%	8.385,8	88,22%	12.909,3	84,23%

Извор: Државен завод за статистика на Р. Македонија, *Соопштение број 7.1.12.02*, од 6.2.2012 година, Државен Завод за статистика на Р. Македонија, Скопје, стр. 4

Составот на производи што учествуваат во трговската размена покажува дека во извозот најголемо учество имаат производите класифицирани според материјалот, и тоа со 27,6%, разните готови производи со 21,7%, хемиските производи со 16,8%, минералните горива, мазивата и сродни производи со 8,4 %, како и храната и дивите животни со учество од 8,4%. Во увозот најмногу се застапени производите класифицирани според материјалот - 27,8%, по што следуваат минералните горива, мазивата и сродните производи со 20,5%, машините и транспортната опрема 16,7% и хемиските и сродни производи со учество од 11,8%.²⁷⁷

Според податоците за трговска размена, се согледува дека земјите од регионот и покрај воспоставените договори за слободна трговија, повеќе тргуваат со ЕУ, отколку меѓу себе. Така, кај сите нив ЕУ учествува со повеќе од половина од нивната вкупна надворешнотрговска размена. Ситуацијата е идентична, ако одделно се разгледуваат извозот и увозот на секоја од земјите во регионот одделно. Во размената во рамките на ЦЕФТА-2006, секоја од земјите - членки се потпира на два, најмногу три трговски партнери. Така, за Македонија, Босна и Херцеговина и Црна Гора, најважните партнери од регионот се Србија и Хрватска, за Србија најважните партнери од ЦЕФТА-2006 се Босна и Херцеговина и Македонија, а за Хрватска тоа се Србија и Босна и Херцеговина.²⁷⁸

Договорот со ЦЕФТА требало да придонесе за интензивирање на трговијата помеѓу земјите од Западен Балкан, меѓутоа тоа не се случило. Ова се објаснува со фактот дека по укинувањето на дотогашните царински заштити, земјите со цел да го заштитат домашното производство применувале нетрговски бариери, како што се: непризнавање на сертификати издадени од акредитирани институции, чести тестирања на примероците, проблеми со етикетирање, двојно оданочување, итн.

Оттука може да се заклучи дека земјите од Западен Балкан не ги користат предностите од формирањето на слободна трговска зона. Несомнено, тоа претставува пречка за понатамошно подетално регионално интегрирање како што

²⁷⁷ Државен завод за статистика на Р. Македонија, *Сопитение број 7.1.12.02*, од 06.02.2012 година, Државен завод за статистика на Р. Македонија, Скопје, стр. 4

²⁷⁸ Кикеркова, И., (2010): „Ефектот на економската криза врз надворешнотрговската размена во рамките на ЦЕФТА-2006“, *Годишник на Економски факултет-Скопје*, Универзитет св. Кирил и Методиј, Скопје, стр. 100

би било формирање на царинска унија и заеднички пазар. Потребата од зголемена меѓусебна трговија и либерализација на трговијата е неопходна, поради тоа што со влезот во ЕУ, земјите од Западен Балкан ќе станат дел од заедничкиот пазар. Земјите мораат да ја интензивираат меѓусебната трговија со цел да ги зајакнат своите конкурентски предности и да ги обезбедат предностите од слободната трговија. Присуството на нетрговски бариери значително го отежнува тргувањето помеѓу земјите, а оттука и ги спречува очекуваните позитивни ефекти од пристапувањето кон Унијата.

6.7. Предизвици и закани за Р. Македонија од членството во Европската унија

Македонскиот извоз како што веќе споменавме, се карактеризира со географска концентрација, односно најголема вредност на извозот на Р. Македонија се остварува со десет земји. Во иднина, извозот треба да се фокусира на оние индустрии кои произведуваат конкурентни производи што се побарувани на странскиот пазар. Последователно, Р. Македонија треба да изврши диверзификација на индустријата, а особено да промовира сектори со повисока додадена вредност и повисока квалификувана работна сила. Потребно е поместување на трудот и на економската активност од секторот на земјоделство и индустрија кон секторот на услуги. Во сите транзициски земји, ваквата структурна промена е тековен процес што овозможува зголемување на доходот по глава на жител и зголемување на вработеноста.

Структурата што ја има Р. Македонија е слична на Романија и Бугарија, каде што земјоделството има големо учество во додадената вредност. Притоа, учеството на земјоделството во овие земји опаѓа од 2001 година, додека во Македонија падот е со побавна динамика. Токму поради тоа, потребно е забрзано мигрирање на трудоинтензивните и енергетски интензивните производства кон секторите со висока технологија и високо ниво на знаење и вештини.

Сепак, и покрај потребните реформи во земјата, можностите за проширување се ограничени и од страна на Унијата. Доколку Унијата не успее да

се врати на патеката на економски раст и не може да се соочи со внатрешните проблеми, таквата состојба сериозно ги загрозува идните проширувања. Неповолната економска ситуација на Унијата не претставува можност, туку закана за Р. Македонија и за останатите земји од Западен Балкан кои имаат силни трговски, економски и политички врски со Унијата.

Најсилите закани доаѓаат од неповолните економски состојби и движења во Грција, Италија и Германија, што се вбројуваат помеѓу петте најголеми надворешнотрговски партнери на Р. Македонија. Така на пример, според податоците на НБРМ, приливот на странски директни инвестиции од Грција во Р. Македонија во 2007 година изнесувал 61,16 милиони евра, додека под влијание на кризата во 2009 година одливот на СДИ изнесувал 57,15 милиони евра²⁷⁹. Тоа во најголем обем е резултат на пренесување (репатрирање) на добивка остварена од Р. Македонија во Грција. Во исто време, забележано е најголемо намалување на извозот на Р. Македонија кон Грција, и тоа за 41,7% во 2009 во однос на претходната година, додека увозот на Р. Македонија од Грција се намалил за само 9,5% во истиот период, што негативно влијае на трговското салдо.²⁸⁰ Исто така, забележан е негативен тренд во меѓународната трговија во однос на Германија и Италија, но во помал обем.

Сериозен проблем за македонските претпријатија може да претставува евентуалното повторување на финансиската криза, а потоа и на рецесијата на Германија. Причина за ова можат да бидат преголемото задолжување (над стотина милијарди евра) што германската Влада и германските банки им ги одобриле и сè уште им ги одобруваат на загрозените земји-членки на Унијата. Неможноста навреме да се вратат финансиските средства може да предизвика неповолна состојба во германската економија. Таквата состојба неминовно би имала негативни последици врз побарувачката на македонските производи и врз нивниот извоз во Германија.²⁸¹ Негативните случувањата несомнено ќе се одразат врз вредноста на македонскиот денар, па поради тоа, потребно е будно следење на

²⁷⁹ Народна банка на Република Македонија,
<http://www.nbrm.mk/?ItemID=DA0C2917D69DA2429B12A463EFE191C0>

²⁸⁰ Народна банка на Република Македонија,
<http://www.nbrm.mk/?ItemID=529E21A79694BB4DBB68D3DDA1E7D78D>

²⁸¹ Неновски, Т., (2010): *Македонија и светската економска криза*, „Нампрес“, Скопје, стр. 127-130

состојбите во Унијата и навремено и ефикасно дејствување со цел заштита од евентуален нов надворешен економски шок.

Конечно, приемот на земјата во Унијата е потребен поради обезбедување на политичка стабилност и обезбедување на интегритетот на македонската економија. Поради долгогодишниот спор со Република Грција, која се противи да ја признае земјата под нејзиното официјално име и го блокира отворањето на преговорите со Унијата, процесот се одолговлекува, што може да има негативни последици врз Р. Македонија. Така, опасноста од останување надвор од Унијата во подолг временски период, може да претставува опасност за политички немири и зајакнување на територијаните претензии од страна на соседните земји.

ЗАКЛУЧОК

1. Европската унија претставува водечки трговски „играч“ на светската сцена, со доминантно учество во трговијата со стоки, услуги и капитал. Во светската трговија со стоки учествува со околу 20% на извозната, како и на увозната страна. Најголем дел од вредноста на извозот го сочинуваат производи со висок квалитет, како: машини и транспортна опрема, хемиски производи и фармацевтски производи. Увозот пак, главно се состои од електрични машини, телекомуникациска опрема и комјутери и комјутерска опрема. Сепак, во меѓусебните трговски односи, Унијата остварува негативно трговско салдо. Унијата зазема доминантно место во трговијата со услуги и за разлика од трговијата со стоки, остварува суфицит во размената. Таа е исто така, водечки извозник на капитал во двете основни форми - паричен капитал и меѓународен трансфер на технологија и знаење.

2. Таквата позиција ја има стекнато преку процесот на регионално интегрирање и преку постоењето на Заедничката надворешнотрговска политика, која е формирана со Договорот за ЕЕЗ од Рим (ДЕЕЗ) во 1957 година. Со овој договор, членките на ЕУ го изгубиле својот суверенитет во водењето национални надворешнотрговски политики и се обврзале да водат единствена наднационална трговска политика. За остварување на целите на Заедничката надворешнотрговска политика, ЕУ изградила сложена мрежа на регионални трговски договори, а истовремено учествувала и во мултилатералните трговски преговори во рамките на СТО. Сключените трговски договори на ЕУ со други региони во светот, во литературата се означуваат како „пирамида“ на трговски преференцијални договори. На врвот од пирамидата се наоѓаат земјите на кои им се дадени најголеми преференции во трговијата, т.е. земјите – членки на Унијата. На дното се земјите со кои Унијата тргува според принципот на „најповластена нација“ – МФН. И покрај тоа што овие земјит имаат најмали привилегии во тргувањето со Унијата, тие остваруваат над 80% од вкупната трговска размена на Унијата. Притоа, опфатот на Заедничката надворешнотрговска политика постојано се менувал, како последица на економските и трговските односи во светот, како што биле рундите

на мултилатерални трговски преговори во рамките на Општата спогодба за царини и трговија и создавањето на Светската трговска организација. Меѓутоа, најзначаен фактор што предизвикал промени во Заедничката надворешнотрговска политика е процесот на европската економска интеграција.

3. Со формирањето на Царинската унија во периодот 1958-1968 година, на внатрешен план биле елиминирани царините и квотите за трговијата помеѓу земјите-членки, додека на надворешен план била воведена Заедничката царинска тарифа и Заедничката надворешнотрговска политика. Програмата за Единствен пазар што се спроведувала помеѓу 1986-1992 година, чии елементи и денес се спроведуваат, во голем дел ги елиминирала нецаринските бариери како што се: квантитативните ограничувања и доброволните извозни ограничувања, и ги либерализирала тековите на капитал во ЕУ. Со оглед на тоа што царинските стапки ја изгубиле својата заштитна улога, ЕУ денес сè повеќе користи нетрговски мерки, како што се доброволни стандарди, задолжителни трговски прописи, а преку зголемување на износот на „дозволените“ субвенции („зелена кутија“ на субвенции) го поттикнува и го штити домашното производство. Стравот од зголемен увоз на т.н. „чувствителни“ раноградинарски производи од трети земји, со кои Унијата склучувала билатерални и мултилатерални договори, како и стравот од загуба на работни места во Унијата, ги поттикнала членките на Унијата да ги задржат бариерите за увоз на овие производи долго по почетокот на трговската либерализација. Оттука, не може да се каже дека политиките на Унијата кон останатите трговски партнери секогаш ја поттикнувале меѓусебната трговија и дека обезбедиле целосна трговска либерализација.

4. Формирањето на Единствениот пазар е еден од најголемите успеси на Унијата што во понатамошните години ѝ овозможило да прерасне во повисоко ниво на регионална интеграција - монетарна унија. Креирањето на ЕМУ подразбирало успешно лансирање на евро валутата во јануари 1999 година и губење на независноста на националните централни банки, со што водењето на единствена монетарна политика н било препуштено на Европската централна банка. По формирањето на заедничкиот пазар, ЕУ директно преминала кон формирање на монетарна унија, без притоа да има обезбедено целосно

функционирање на Економската унија што, според нашето мислење, претставува голем недостаток во процесот на интеграција. Иако била постигната конвергенција на каматните стапки и зголемена фискална интеграција, сепак, еврозоната не постигнала правилна алокација на капиталот, што се потврдува со создавањето на ценовните „меури“ и високите буџетски дефицити на земјите – членки. Тоа подразбира дека не постоело усогласување на фискалните политики на земјите-членки, што станало главен проблем на Унијата со појавата на светската финансиска криза.

5. Кризата не само што влијаела врз нарушување на внатрешната рамнотежа на Унијата преку зголемени фискални трошења, туку повратно, ваквите случувања се рефлектирале и врз нарушување на надворешната рамнотежа на Унијата. Во текот на последната декада на дваесеттиот век, ЕУ постепено ги губела позициите на светските пазари и го продлабочила негативното трговско салдо. Всушност, со креирањето на монетарната унија, позитивните ефекти врз економијата на Унијата, а пред сè врз поттикнувањето на интратрговијата, во првите четири години од нејзиното формирање изнесувале 10%.²⁸² Сепак, трговијата со земјите надвор од еврозоната растела со побрза динамика од интратрговијата во еврозоната, што било спротивно на очекувањата. Главен недостаток е што користите од зголемената трговија биле во полза на „големите“ земји - членки на еврозоната. Тоа се однесува на земјите како: Германија, Франција, Австрија, Белгија и Холандија. Овие земји биле меѓусебно високосинхронизирани, што значи дека имале најголеми користи од креирањето на монетарната унија. Така на пример, од воведувањето на еврото, извозот на Германија се зголемил за речиси 150% во периодот од 1999-2005 година.²⁸³ Но, пристапот во ЕМУ на многу земји - членки, пред сè на Португалија и Грција, предизвикал продлабочување на дефицитот во тековната сметка. До 2000 година, Португалија веќе имала достигнато дефицит во тековната сметка во вредност од 10% од БДП, додека Грција 7% од БДП. Дефицитот во тековната

²⁸² Berger, H. and Nitsch, V., (2005): *Zooming out: the trade effect of the euro in historical perspective*, CESIFO Working Paper, n. 1435, p. 29, <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1188778.PDF>

²⁸³ Havel, M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, p. 8, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298

сметка бил околу 1-2% од БДП на почетокот на декадата.²⁸⁴ Се сметало дека таквата состојба е резултат на процесот на конвергенција на новите земји - членки кон Унијата и се очекувало дека во иднина тие ќе креираат повисок економски раст и ќе ги намалат трговските дефицити. Напротив, трговските дефицити продолжиле да се продлабочуваат.

6. Направените анализи во оваа докторска теза укажуваат на фактот дека таквите случувања се резултат на намалена и/или непроменета продуктивност на земјите - членки, што би значело дека Унијата преку намалување на продуктивноста ја намалува конкуретната способност на светските пазари и ги губи трговските позиции на светските пазари. Дејството на кризата открило значителни недостатоци во структурата на извозот, различната економска структура на земјите во рамките на Унијата, различни мерки што земјите ги применувале, со цел да се соочат со последиците од кризата, итн. Тоа неизбежно креира негативен трговски биланс, што не е резултат само на влијанието на светската финансиска криза. Високите трговски дефицити во комбинација со значителни загуби во конкуретноста, високото ниво на јавен и приватен долг, како и неодржливото зголемување на цените на недвижностите, сугерира на подлабоки структурни проблеми, укажува на недоволната кохезија помеѓу земјите – членки на Унијата. Кризата ги потенцирала долгорочните предизвици за Унијата, како што се демографските фактори, акцелерација на технолошките производства и иновациите што таа не може да ги следи и брзата пенетрација на брзорастечките економии на светските пазари.

7. Решавањето на проблемите со кои Унијата се соочува токму сега, се од историско значење. Токму поради тоа потребна е внимателна употреба на мерките на политиките на Унијата, со цел повторно воспоставување на макроекономска рамнотежа. Политиката за спас од кризата, што моментално се применува од страна на ЕЦБ, подразбира експанзивна монетарна политика преку намалување на каматните стапки и квантитивно олеснување, т.е. откупување на финансиски средства од банките што најчесто имаат висок кредитен ризик, со цел да се зголеми

²⁸⁴ Blanchard, O., and Giavazzi, F., (2002): *Current Account Deficit in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle*, pp. 1-10, <http://www.cepr.eu/meets/wkcn/1/1552/papers/giavazzi.pdf>

ликвидноста на банкарскиот сектор. Најважно од сè, е тоа што банките се финансираат преку Европската централна банка, додека депозитите на населението полека, но сигурно се одлеваат од нивните биланси. Овој процес е најкарактеристичен за земјите што се соочуваат со најголеми проблеми во банкарскиот сектор, како: Грција, Шпанија, Португалија и Италија. Така на пример, во Грција се случило нагло повлекување на депозитите во евра што изнесувало повеќе од 900 милиони евра дневно во текот на мај и јуни 2012 година. Во Шпанија пак, одливот на депозити изнесувал 1,2 милијарди евра, во рок од два дена во текот на мај 2012 година. Губењето на довербата во домашниот банкарски сектор, но и генерално во еврозоната, може да предизвика големи последици за Унијата. Големиот одлив на капитал може да предизвика пад на банкарскиот систем во овие земји. Тоа на долг рок може да значи излез на земјите од еврозоната, замрзнување на депозитите во домашните банки и нивно конвертирање во домашна валута. Домашната валута на овие земји, во овој случај би доживеала висока девалвација во однос на еврото.

8. За жал, Европската централна банка не може да ја спречи оваа појава. Сè додека приносите на обврзниците или депозитите се високи, а економскиот раст е слаб, националните влади и банките ќе се соочат со предизвикот на намален капацитет за сервисирање на нивните обврски. Освен тоа, стравот на националните влади да се соочат со банкарска криза ги прави нивните обврзници поризични, што принудно ги зголемува нивните приноси. Тоа укажува на неизвесната иднина на еврозоната. Решавањето на проблемите на Унијата е од историско значење. Стравувањата на познатите економисти: Нуриел Рубини, Пол Кругман и Ниал Фергусон, се дека кризата ќе биде повторување на Големата депресија (1931 година-1933 година) и дека најверојатно ќе ескалира во воени немири и судири, поради неможноста за нејзиното решавање.²⁸⁵ Ваквите претпоставки ги сметаме за нереални и не се согласуваме со ова гледиште. Иако постојат големи сличности во појавните облици на Големата депресија и светската финансиска криза, искуството

²⁸⁵ Heaven, P., (2012): Is this 1931 all over again? Paul Krugman, Nouriel Roubini, Niall Ferguson and more think so?, *Financial post online*, <http://business.financialpost.com/2012/06/25/is-this-1931-all-over-again-paul-krugman-nouriel-roubini-niall-ferguson-and-more-think-so/>

и загубите на земјите, а пред сè на Германија, од случувањата по Големата депресија и Втората светска војна, биле катастрофални па не веруваме дека ќе се дозволи повторување на таквото сценарио.

9. Унијата мора да ги коригира грешките што биле направени во процесот на регионална интеграција и истовремено да ги задржи позитивните аспекти од процесот на интегрирање. Сумирано, проблемите во процесот на интеграција се: ниската флексибилност на платите во рамките на еврозоната, ниската мобилност на работна сила, непостоењето на фискални трансфери и на автоматски стабилизатори на фискалната политика, како и непостоење на усогласени политики на земјите - членки. Унијата не мора да го следи моделот на САД за наоѓање на излез од кризата, поради тоа што има комплетно различна економска и политичка структура од САД. Меѓутоа, Унијата треба да најде модел со што ќе постигне повисока економска и фискална интеграција на економијата, како што е случајот со САД, што ќе ја заштити од идни асиметрични шокови. Со фискалниот федерализам би се овозможило преку фискални трансфери да се дејствува антициклично и да се постигне поделба на ризикот помеѓу земјите. Веќе воспоставениот Европски механизам за стабилизација го сметаме за позитивен чекор кон повисока фискална интеграција, поради постоењето на нефлексибилни плати и цени во рамките на Унијата, коишто не можат да ја компензираат загубата од постоењето на единствена валута во услови на асиметрични шокови. Едновремено, мора да биде присутна солидарноста помеѓу земјите во снوسةњето на трошоците на јавниот долг.

10. Предлагаме решение за излез од кризата кое ќе ги обедини недостатоците во процесот на интеграција, и тоа: реформи во финансискиот и фискалниот систем, како и примена на структурни реформи.

- *Финансиските реформи* се потребни за да го решат проблемот во реалната економија. Директна или индиректна финансиска помош на финансискиот систем креира неефикасност и ниска продуктивност. Финансиската помош на некој начин ги наградува субјектите кои направиле погрешни економски одлуки и на тој начин е тешко да се отстранат ризиците за во иднина. Непроодуктивноста на трудот и капиталот се зголемува, а со тоа се намалува поттикот за нови инвестиции. Поради

тоа, финансискиот систем мора да се рedefинира за да ѝ помогне на реалната економија. Реформите во финансискиот систем треба да обезбедат финансиски систем што ќе биде добро регулиран, правичен и кој ќе обезбедува поддршка за нови продуктивни инвестиции, а на тој начин ќе го поттикнува економскиот раст. Финансиските реформи треба да се однесуваат на: поголема супервизија и регулација на банкарскиот сектор, директна рекапитализација на банките и постоење на систем за осигурување на депозитите.

Банките се централниот дел на реформата, поради тоа што со нивната мултинационализација, како и големиот обем на финансиски услуги, го поттикнуа креирањето на ценовните „меури“ на недвижности. Така, финансиските институции, иако функционираат надвор од националните граници, имаат супервизијата и регулација што се на национално ниво. Регулацијата на банкарскиот сектор претставува светски проблем, а не проблем на Унијата. Оттука, регулацијата и супервизијата на банките мора да биде пренесена на наднационално ниво, т.е. на европско ниво. Така, националните влади нема да можат преку политички притисок да ги натераат банките финансиски да поддржуваат одредени национални фирми или да купуваат државни хартии од вредност. Тоа би значело дека Унијата ќе има поголем увид во состојбите на банкарскиот сектор, но и поголема одговорност во решавањето на проблемите со неликвидноста или потребата од нивна рекапитализација.

- Што се однесува до *фискалните реформи*, тие подразбираат управување со јавните долгови на земјите. Сериозен предизвик на макроекономската политика во наредните години е да продолжи да ја поттикнува агрегатната побарувачка при намалена буџетска потрошувачка и во исто време, да примени реформи со кои ќе ги стабилизира финансиските пазари и реалната економија. Доколку се продолжи со неограничено задолжување, ситуацијата за земјите - членки на еврозоната би била следна: земјите ќе продолжат да издаваат државни обврзници, но поради неможноста да печатат пари, преголемите буџетски трошења ќе предизвикаат продлабочување на банкарска криза, т.е. ќе нема можност да се исплатат долговите што ги загрозува билансите на банките. Проблемите со кои се соочува шпанскиот, грчкиот и италијанскиот банкарски сектор сведочат за ваквата констатација. Исто

така, неопходно е да се воспостави институција која ќе биде задолжена за следење на фискалните долгови на Унијата, како дел од процесот на координација на политиките, по примерот на американските буџетски трансфери. Коригирање на грешките во фазите на интегративниот процес е потребно за Унијата да може да функционира како вистинска монетарна унија, дури и ако тоа подразбира целосно губење на фискалниот суверенитет. Генерално, проблемот на Унијата не е во превисоката задолженост, туку во различната економска структура на земјите - членки. Така на пример, задолженоста на Унијата мерена преку нивото на јавниот долг на земјите во однос на вредноста на БДП, изнесува 87%, додека овој сооднос во Америка изнесува над 100%.²⁸⁶ Тоа подразбира дека главниот проблем е во начинот на функционирање на Унијата.

- Исто така, потребно е спроведување на сеопфатни *структурни реформи*, како што е Лисабонската стратегија, со што би се создала можност да се надминат разликите во структурата на економиите и притоа да се постигнат повисоки стапки на економски раст во земјите - членки. Структурните реформи треба да се однесуваат на поттикнување на мобилноста на факторите на производство и целосно отстранување на трговските бариери помеѓу земјите во Унијата. На тој начин, внатрешната рамнотежа на Унијата ќе биде постигната, што ќе се рефлектира во поголема стабилност на еврото и поголем обем на трговска размена пред сè во рамките на еврозоната. Исто така, ориентираноста на извозните капацитети треба да биде пренасочена кон брзорастечките економии, со што може да се обезбеди голем пазар за пласирање на производите и во исто време намалување на трговските дефицити на Унијата. На долг рок, тоа ќе овозможи зголемена конкурентност на еврозоната и подобро позиционирање на Унијата во светската меѓународна економија. Таквата позиционираност на Унијата ќе ѝ даде можност за географско проширување на нејзините граници и зголемување на нејзината економска моќ.

11. Дополнително, доколку еврозоната едногласно одлучи, може да го „монетаризира“ својот долг, т.е. да печати поголема количина на евра со цел да го

²⁸⁶ Pento, M., (2012): “Austerity Offers Europe Their Only Hope”, *Business online*, http://www.huffingtonpost.com/michael-pento/austerity-offers-europe-t_b_1521524.html

исплати долгот. Но, доколку еврозоната нема реално покритие во зголемена количина на произведени стоки и услуги, нејзината економија како последица на тоа ќе има повисока стапка на инфлација. Иако експанзивната монетарна и фискална политика на еврозоната можат да влијаат негативно врз стапката на инфлација, сепак сметаме дека на краток рок треба да ја задржат својата експанзивност за да го поттикнат ниското ниво на инвестирање во Унијата. Експанзивноста може да даде поттик за економијата само доколку стимулира продуктивни инвестиции и влијае врз намалување на нерационалното користење на ретките ресурси. На тој начин, ќе се поттикне економската активност што ќе креира реално покритие за зголемената количина на пари, т.е. ќе го изостави ефектот на зголемена инфлација.

12. Поради тоа, Унијата мора да го зачува и да го зацврсти функционирањето на монетарната унија. Доколку дозволи нејзин распад, глобалните цени на акциите ќе паднат, голем дел од банките ќе пропаднат поради лошите биланси, а производството во земјите под притисок на случувањата ќе се намали. Со распадот на монетарната унија, земјите повторно би ја вовеле домашната валута. Тоа би значело дека економски посилните земји ќе доживеат апрецијација на нивната домашна валута во однос на економски послабите земји. Ап्रेसијацијата на валутата на економски посилните земји би влијаела врз намалување на нивниот извоз, т.е. намалување на ценовната конкуретност. Во таква ситуација, овие земји со цел да ги заштитат домашните економии ќе воведат протекционистички мерки, со што ќе го „суспендираат“ заедничкиот пазар. Без слободно движење на факторите на производство не е можно да опстане Унијата. Ова значи дека доколку еврозоната престане да постои, тоа ќе биде целосен крај за Унијата. Враќањето назад во фазите на регионална интеграција како заеднички пазар или царинска унија теоретски не е можно, поради големите последици што ќе бидат предизвикани од распадот на еврозоната.

13. Доколку Унијата премине во повисока фаза на регионално интегрирање, т.е. создавањето на политичка унија, тоа може да влијае врз зајакнување на политичката волја и зајакнување на чувството на припадност кон Унијата. Сепак, сметаме дека тоа во моментов не само што е непотребно, туку пред сè е

невозможно. Проблемот е во тоа што Европјаните стравуваат дека концептот на Европската унија е одржлив и го зајакнуваат чувството на национализам, за што сведочи и неуспешната ратификација на Европскиот устав. Креирањето на здрави темели на Унијата во овој период е многу поважно. Откако ќе се воспостави правилно функционирање на монетарната унија, дури во тој случај би можело да се размислува за преминување во повисока форма на регионална интеграција.

14. Преку реформи кои ќе обезбедат да се зајакне позицијата на Унијата во меѓународната економија и да се промени начинот на донесување одлуки, може да се обезбеди подобар економски раст. Мерките што ги предложивме ќе бараат голем обем на финансиски средства, но сепак се економски и политички поисплатливи, отколку повторување на последиците од големата депресија. Спасувањето на еврозоната е неопходно. Несомнено е дека Унијата ќе ги искористи сите начини за да не дојде до нејзин распад. Излегувањето на која и да е земја - членка од Унијата, само ќе ја намали довербата во оваа регионална интеграција, по што е неизбежен целосен распад. Освен тоа, од нивото на солидарност на Германија, како и на Австрија и Данска кон земјите како Грција, Шпанија, Португалија и Италија, ќе зависи и иднината на Унијата.

Библиографија

1. Aiginger, K., (2004): "Copying the US or developing a new European model – policy strategies of successful European countries in the nineties", Paper presented to the UN-ECE spring seminar: *Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region*, Geneva, Switzerland.
2. Altamonte, C., Nava, M., (2005): *Economics and Policies of an Enlarged Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
3. Anali, A., (2005): *EU Enlargement and the Constitutions of Central and Eastern Europe*, Cambridge University Press, UK.
4. Artus, P., Cartapanis, A., Florence, L., (2005): *Regional currency areas in financial globalization: a survey of current issues*, Edward Elgar Pub, United Kingdom.
5. Archick, K., (2012): *European Union enlargement*, Congressional Research Service, USA.
6. Athanassiou, P., (2009): *Withdrawal and Expulsion From EU and EMU, Some Reflections*, ECB Legal and Working Paper Series, No.10, ECB, Frankfurt.
7. Baldwin, R. and Wyplosz, C., (2009): *The Economics of European Integration*, McGraw-Hill Higher Education, London, UK.
8. Baldwin, R. et al., (2008): *Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment*, European Commission, Brussels.
9. Baldwin, R., and Wyplosz, C., (2006): *The Economics of European Integration*, McGraw-Hill, London, UK.
10. Baldwin, R., (2006): "Globalisation: the great unbundling(s)", Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, Grossman, G. E. Rossi-Hansberg, *Trading tasks: a simple theory of offshoring*, NBER Working Paper 12721, USA.
11. Baldwin R., Wyplosz C., (2003): *Economics of European Integration*, Mc Graw Hill, UK.
12. Bank for International Settlement, (2011): *81st Annual Report*, BIS, Basel.
13. Barro, R.J., Xavier, S.M., (2004): *Economic Growth*, second edition, McGraw-Hill, London.
14. Benedictis, De L., Salvatici, L., (2011): *The Trade Impact of European Union Preferential Policies: An Analysis Through Gravity Model*, Springer, Verlan, Berlin- Heidelberg.
15. Berger, H. and Nitsch, V., (2005): *Zooming out: the trade effect of the euro in historical perspective*, CESIFO Working Paper, n. 1435, <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1188778.PDF>
16. Begg D. and Ward D., (2009): *Economics for business*, McGraw Hill, New York.
17. Blair, A., (2005): *The European Union Since 1945*, Pearson, Longman, Great Britain.
18. Blakeney, M., (1989): *Legal Aspects of Technology Transfer to Developing Countries*, ESC Publishing, Oxford.
19. Blanchard, O., and Giavazzi, F., (2002): *Current Account Deficit in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle*, <http://www.cepr.eu/meets/wkcn/1/1552/papers/giavazzi.pdf>

20. Blanchard, O., (2006): *Macroeconomics*, Pearson, Prentice Hall, UK.
21. Bogoev, J., Terzijan, B.S., Egert. B., Petrovska, M., (2010): *Real Exchange Rate Dynamics in Macedonia: Old Wisdoms and New Insights*, NBRM, Skopje.
22. Borbely D., (2006): *Trade specialization in the Enlarged European Union*, Physica Verlag, Heidelberg, Germany.
23. Brown, B., (2004): *Euro on Trial: to reform or to split?*, Palgrave Macmillan, New York.
24. Bretherton C. and Vogler J. (2006) *The European Union as a Global Actor second edition*. Taylor & Francis Group, USA and Canada.
25. Brouwer, J. et al., (2004): *The trade and FDI effects of EMU enlargement*, Cesifo working paper n.2123, Available at: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1187390.PDF>
26. Commission of the European Communities, (1992): *Removing the legal obstacles to the use of the ECU*, European Commission, Brussels, http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/obstacles_to_ecu_sec_92_2472.pdf
27. *Consolidated version of the Treaty establishing the European Community*, http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_EN.pdf
28. Cooperation Agreement Between the European Community and Republic of Macedonia, *Official Journal L348 of 18 December 1997*, <http://eurlex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:1997:348:SOM:EN:HTML>
29. Council of the European Union, *Agreement on the European Stability Mechanism*, <http://www.consilium.europa.eu/policies/agreements/search-the-agreements-database?command=terms&lang=en>
30. Darvas, Z., (2010): *Fiscal federalism in crisis*, Corvinus University of Budapest, Hungary.
31. Dell'ariccia G.,(1999): *Exchange Rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union*, IMF Staff Papers, Vol. 46, No. 3.
32. Delanghe, H. at al., (2009): *European Science and Technology Policy, towards integration or fragmentation*, Edward Elgar, Cheltenham, United Kingdom.
33. Drysdale P. and Song L., (2005): *China's Entry to the WTO Strategic issues and quantitative assessments*, Routledge, London and New York.
34. Dyker, D. A., (1999): *The European Economy*, Second edition, Longman, New York.
35. ECORYS, (2009): *Non tariff measures in EU-US trade and investment- an economic analysis*, Study for the European Commission, Rotterdam, Netherlands.
36. El-Agraa, M.A., (2011): *The European Union, Economics and Policies*, Ninth edition, Cambridge University Press, UK.
37. European Central Bank (2010): *The ECB's response to the financial crisis*, ECB, Frankfurt.
38. European Central Bank, (2008): *The euro at ten lessons and challenges*, European Central Bank, Frankfurt.
39. European Central Bank, (2005): *Competitiveness and the export performance of the euro area*, Occasional paper series n.30, European Central Bank, Frankfurt.

40. European Commission, (2011): *Statistical annex of the European Economy*, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/2011-05-13-stat-annex_en.pdf
41. European Commission, (2011): *China- EU bilateral trade and trade with the world*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf
42. European Commission, (2011): *Enhancing economic policy coordination for stability, growth and jobs – Tools for stronger EU economic governance*, European Commission, Brussels COM(2010) 367/2.
43. European Commission, (2010): *Surveillance of Intra Euro Area Competitiveness and Imbalances*, European Commission, Luxemburg.
44. European Commission, (2010): *Trade as a driver of prosperity*, European Commission, Brussels.
45. European Commission, (2010): *United states, EU bilateral trade and trade with the world*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf
46. European Commission, (2010): *Surveillance of Intra Euro Area Competitiveness and Imbalances*, European Commission, Luxemburg.
47. European Commission, (2010): *Report From the Commission to the European Council, Trade and Investment Barriers Report 2011*, European Commission, Brussels.
48. European Commission, (2010): *External and intra-EU trade - statistical yearbook, data 1958 – 2009*, European Commission, Luxemburg, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF
49. European Commission (2010): *EU-Communication from the Commission Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, European Commission, Brussels.
50. European Commission, (2009): *Labour market and wage developments in 2008*, European Commission, Brussels.
51. European Commission, (2009): *Economic crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*. European Communities, Luxemburg, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf
52. European Commission, (2008): *Regulation 450/2008*, OJ L 145, Brussels, 04.06.2008.
53. European Commission, (2008): *EMU@10: Successes and Challenges After 10 Years of Economic and Monetary Union*, European Commission, Brussels.
54. European Commission, (2005): *Trade relations between the European Union and the developing countries*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.
55. European Commission, (2001): *EMU The First Two Years*, European Commission, Brussels.
56. European Commission, *Report From the Commission to the European Parliament and the Council*, Art. 7 (1a) of Directive 94/19/EC http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/guarantee/20100712_report_en.pdf
57. European Commission, (2010): „EUROPE 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth”, European Commission, Brussels.

58. European Council, (2011): *Conclusions of the European Council*, EUCO 10/1/11, Brussels, Belgium, pp. 20-26
59. European Council, (2010): Report of the Task Force to the European Council, European Council, Brussels, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/117236.pdf
60. European Council, (1978): *Conclusions of the session of the European Council (1975-1990)*, Brussels, http://aei.pitt.edu/archive/0001424/01/Brussels_dec_1978.pdf
61. EUROSTAT, (2011): *Science, technology and innovation in Europe*, European Commission, Luxemburg.
62. EUROSTAT, (2011): *External and intra-EU trade: A statistical yearbook, data 1958 – 2010*, European Commission, Luxemburg.
63. EUROSTAT, (2009): *EU Foreign Direct Investment (FDI) statistics for 2002-2007*, European Commission, Luxemburg.
64. EUROSTAT, (2008): *Statistics in focus*, European Commission, Luxemburg.
65. European Parliament (2011): *Financial, Economic and Social crisis*, Directorate General for Internal Policies, Brussels.
66. Feenstra, R.C. and Wei, S.J., (2010) : *China's Growing Role in World Trade*. A National Bureau of Economic Research Conference Report, The University of Chicago Press, Chicago and London.
67. Forder, J. and Menon, A., (1998): *The European Union and National Macroeconomic Policy*, Taylor & Francis e-Library, Canada and USA.
68. Frankel, J. A., & Rose A. K., (1997): *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, CEPR Discussion Paper Series, No 1473, <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/ocaej.pdf>
69. Gambini, G., (2010): *External trade*, Eurostat 28/2010, Luxemburg.
70. Gaspar, V., (2011): "The euro area: how to regain confidence", *The euro zone and the financial crisis*, Cambridge University Press, UK.
71. GATT, Understanding on the interpretation of article XXIV of GATT
<http://www.worldtradelaw.net/uragreements/articlexxivunderstanding.pdf>
72. Giavazzi F. and Spaventa L., (2011): "Why the current account may matter in a monetary union: lessons from the financial crisis in the euro area", *The Euro area and the financial crisis*, Cambridge Press, UK.
73. Giovannini, A., (1990): *European Monetary Reform: Progress and Prospects*, Brookings Papers on Economic Activity, Columbia University, New York.
74. Gill, I., Raiser, M., (2012): *Golden growth, restoring the luster of the European economic model*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington D.C.,
http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1284061150155/7383639-1323888814015/8319788-1326139457715/fulltext_ch1.pdf
75. Gligorov, V., (2007): „Southeast Europe: An Emerging Region in Transition on the Way to EU”, *A European Perspective for the Western Balkans*, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Wien.

76. Goetz, K.G., (2004): *The New Member States and the EU*, Oxford University Press, UK.
77. Grauwe D.P., (2009): "Some thoughts on Monetary and Political Union", in Talani, S.L., *The future of EMU*, Palgrave Macmillan, New York.
78. Grauwe, D.P., (2005): "The Euro, Eastern Europe and Black Markets: The Currency Hypotesis", *„Exchange Rate Economics: Where Do we Stand?“,* MIT Press, Cambridge, UK.
79. Gunter, K. and Speyer, B., (2002): *The World Trade Organization Millennium Round Freer Trade in the Twenty-first Century*, Routledge, USA and Canada.
80. Gucht, D.K., (2011): *Trade after the crisis: what is Europe's global role?*, European Policy Centre, Brussels.
81. Havel, M., (2009): *The euro at ten: its effect on intra-eurozone trade*, www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=298
82. Hastedt, G., (2005): *American foreign policy (past, present, future)*, sixth edition. Prentice Hall, Pearson, USA and UK.
83. Hogrefe, J, Jung, B, Kohler, W., (2011): *Reassessing the trade effect of the euro: allowing for currency misalignment*, Centre for European Economic Research, Germany.
84. Husted, S. and Melwin, M., (2007): *International economics*, Seventh edition, Prentice Hall, Pearson, USA and UK.
85. International Monetary Fund, (2010): *World Economic Outlook: Recovery, Risk and Rebalancing*, IMF, Washington D.C., <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/index.htm>
86. International Monetary Fund (2011): *Germany's Impressive Recovery Presents Reform Opportunity*, IMF, Washington D.C., <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2011/car071211a.htm>
87. International Monetary Fund, (2009): *Coordinated Portfolio of Investment Survey (CPIS)*, IMF, Washington D.C., <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
88. Isak, H., (2007): „European Integration- the Reconciliation and Development Project for the Western Balkans”, *A European Perspective for the Western Balkans*, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Wien.
89. Issing, O., (2009): *Why a common Euro zone bond isn't such a good idea*, Bank of International Settlement, Basel.
90. Jabko, N. and Parsons, G., (2005): *The state of the European Union, with US or against US? European trends in American perspective*, Oxford University Press Inc, New York, United States.
91. Jensen, B.S., and Wong, K., (1997): *Dynamics, Economic Growth, and International Trade*, The University of Michigan press, USA.
92. Jovanovic, M. N., (2005): *The economics of European Integration: limits and prospects*, Edward Elgar Publishing, UK.
93. Jovancevik, R., (2009): "The impact of world economic crisis on the sustainable growth of the South-Eastern European countries: Does regional cooperation matter?", *Regional cooperation and economic integration challenges and opportunities*, Faculty of Economics, University "ss. Kiril and Metodius" and Customs Administration of Republic of Macedonia, Skopje.

94. Kapounek, S. and Lacina, L., (2009): "The European Central Bank inflation targeting and economic growth in the Eurozone", *The Economic Performances of the European Union: Issues, Trends and Policies*, Palgrave Macmillan, UK.
95. Kemp, M.C., (2008): *International Trade Theory A critical review*, Routledge, USA and Canada.
96. Keynes, M., (1919): "The Economic Consequences of the Peace", Johnson, E. and Moggridge, D., eds. (1990), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol II, Macmillan, London and Basingstoke.
97. Komarek, L., et al., (2003): *ERMII Membership- the view of the Accession Countries*, Czech National Bank, Working paper 11.
98. Kral, D., (2011): "The impact of the Economic crisis on EU enlargement and Eastern partnership", *Can Europe Rise to the Challenge? EU Responses to the Global Crisis*, Heinrich Boll Stiftung, European Union, Brussels.
99. Krstevska, A., (2007): *Monetary policy strategy of the NBRM: experiences and options*, NBRM, Skopje.
100. Krugman, P., and Obstfeld, M., (2005): *International Economics: Theory and Policy*, seventh edition, Pearson, UK.
101. Krugman, P., (1991): *Geography and Trade*, MIT press, Cambridge, UK.
102. Lane, P., (2010): "External Imbalances and Fiscal Policy", *External Imbalances and Public Finances in the EU*, European Commission, Brussels.
103. Leonard, D., (2005): *European Union*, The economist and profile books LTD, Great Britain.
104. Mahony, M., Ark, B.V., (2003): *EU productivity and competitiveness: Can Europe resume the catching-up process?*, European commission, Brussels.
105. Makrevska, E., (2012): "Perserving EU competitiveness", Seventh annual conference, *Europe 2020: towards innovative and inclusive union*, University American College, Skopje.
106. Makrevska, E., (2012): *360 degrees look at the world economic crisis*, Lambert academic publishing, Saarbrucken, Germany.
107. Mankiw, N.G., (2004): *Principles of economics*, third edition, Mason, Thomson- South-Western, United States.
108. Mankiw, N.G., (2002): *Macroeconomics*, 5th edition, Worth Publishers, USA.
109. Mauro, di F., Foster, K., Lima, A., (2010): *The global downturn and its impact on euro area export and competitiveness*, Paper n. 119, European Central Bank, Frankfurt am Main, Germany.
110. Mauro, F. and Anderton, R., (2007): *The External Dimension of the Euro Area Assessing the Linkages*, Cambridge University Press, New York, USA.
111. McDonalds, F., and Dearden, S., (2005): *European Economic Integration*, forth edition, Prentice Hall, Pearson, USA and UK
112. *Merger Treaty*, (1967), OJ 152 of 13.07.1967, European Comission, Brussels.

113. Meunier, S., (2005): *Trading voices: the European Union in international commercial negotiation*, Princeton University Press, United Kingdom
114. Miotti, L.P., and Quenan, C., (2002): *The dollar, the euro and exchange rate regimes in Latin America*, Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series Vol. 1 No. 10, University of Miami, Florida, USA.
115. Mitchell, A., Lockhart, N., (2009): “Legal requirements for PTAs under the WTO” in Lester, S., Mercurio, B.: *Bilateral and regional trade agreements*, Cambridge University Press, UK, <http://cambridge.org/9780521878272>
116. Molyneux, C., (2001) :*Domestic Structures and International Trade The Unfair Trade Instruments of the United States and the European Union*, Oxford –Portland, Oregon, USA.
117. Moore, J., (2010): *Fairness in International Trade*, Springer Dordrecht Heidelberg London, New York.
118. Mrak, M., (2010): *Eurozone Crisis: What Went Wrong and Where Do We Stand Now?*, Working material, University of Ljubljana, Slovenia.
119. Nicholas, M., (2008): *Access to European Union, Law, Economics, Policies*, Chapter 24.2, EC-ACP Association, USA.
120. *Official Journal of the European Union* (2011), volume 54, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:347:FULL:EN:PDF>
121. O’Mahony, M. and Ark, Van B., (2003): *Productivity and competitiveness in the EU and the US*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
122. Organization for Economic Co-operation and Development, (2010): *Perspectives on Global Development Shifting Wealth*, OECD, USA, p. 32-40
123. Organization for Economic Co-operation and Development, (2004): *Euro Area, OECD Economic Surveys*, volume 2004/5, OECD, USA.
124. Ortiz, M.R., Bellmann, C., and Hepburn, J., (2009): “Agricultural Subsidies in the WTO Green Box: Ensuring Coherence with Sustainable Development Goals”, International Centre for Trade and Sustainable Development, London, UK, pp. 60-80.
125. Palankai, T., (2007): *Economic of enlarging European Union*, Akademiai Kaido, Budapest.
126. Panizzon, M. et al., (2008): *GATS and the regulation of international trade in services*, Cambridge University Press, New York, USA.
127. Papantoniou Y., (2011): *The Lessons of the Euro Zone Crisis That Should Shape the EU’s G20 Stance*, Friends of Europe, Brussels.
128. Pelkmans, J., (2006): *European integration, methods and economic analysis*, third edition, Prentice Hall, UK.
129. Persson, M., and Wilhelmsson, F., (2006): *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*, <http://www.nek.lu.se/NEKmp/EU%20trade%20preferences.pdf>
130. Ricci, L., MacDonalds, R., (1998): *The real exchange rate and the Balassa Samuelson effect: The Role of the Distribution Sector*, University of Strathclyde and IMF, Washington D.C.

131. Riley, G., (2006): *Macroeconomics*, Eton college, USA.
132. Rosa, J.J., (1999): *Euro Error*, Algora publishing, New York.
133. Rugman, A.M., and Boyd, G., (2001): *The World Trade Organization in the New Global Economy Trade and Investment Issues in the Millennium*, Round Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA.
134. Ryczkowski, M., (2009): *The influence of joining the euro zone on the intensification of trade exchange with the new members of the euro zone – conclusions for Poland*, Nicolaus Copernicus University Toruń, Poland.
135. Sachs, J. and Sala, X., (1992): “Fiscal federalism and optimum currency areas: evidence from Europe and the United States”, M. Canzoneri, V. Grilli and P. Mas. son (eds.), *Establishing a Central Bank: Issues in Europe and Lessons From the US*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
136. Schultmann, F. Sunke, N., (2010): *Future Opportunities and Challenges in EU-China Trade and Investment Relations 2006-2010*, University of Siegen, Germany.
137. *Single European Act*, <http://europe.eu.int/abc/obj/treaties/en/entoc113/htm>.
138. Stern, M.R., (2009): *Globalization and international trade policies*, World Scientific Publishing Co.Pte, Ltd., Singapore.
139. *Stabilization and Association Agreement between the EC and their Member States, of the one part, and the Former Yugoslav Republic of Macedonia, of the other part*, (2001), Council of European Union, Brussels,
http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/saa03_01_en.pdf
140. UNCTAD, (2001): “Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology, as at the close of the sixth session of Conference on 5 June 1985”, *Transfer of technology*, United Nations, Geneva.
141. UNCTAD, (1996): *International Investment Instruments: A Compendium*, Geneva, United Nations.
142. UNCTAD, (2011): *Trade and development report*, United States, New York and Geneva.
143. United Nations, (2008): *Globalization for development: the international trade perspective*, United Nations, New York and Geneva, http://www.unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf
144. Taloni, L.S., (2009): *The future of EMU*, fifth edition, Palgrave Macmillan, UK.
145. *The Treaty of Rome*, (1957), Rome,
http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf
146. *The Maastricht treaty*, <http://www.eurotreaties.com/maastrichtprotocols.pdf>
147. *The Lisbon Treaty*, http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_en.htm
148. *Treaty of the functioning of the European Union*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF>

149. *Treaty establishing European Economic Community*, (1957), Rome,
http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_eec_en.htm
150. *Treaty on European Union*, http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002M/pdf/12002M_EN.pdf
151. Zestos, G. K., (2006): *European Monetary Integration, the Euro*, Thomson South-Western, USA.
152. Wasmer, B., (2004): *Interpreting Europe and US labor markets differences : The specificity of human capital investments*, Université du Québec, Canada.
153. Warleigh, A., (2004): *European Union the basics*, Routledge, USA and Canada.
154. Wand, Y.H., et al., (2004): *The Euro and European Financial Market Integration*, Lancaster University, Lancaster, United Kingdom.
155. Weimann, M., (2003): *OCA theory and EMU eastern enlargement*, Research notes, Working Paper Series, Deutsche Bank Research n.8, Germany.
156. Weiler, H.J., Cho, S., Feichtner, I. (2011): *Unit V: Quantitative Restrictions and Measures Equivalent to Quantitative Restrictions*, Goethe University, Frankfurt.
157. Winiecki, J., (2002): *Transition economies and foreign trade*, Roudledge, USA and Canada.
158. World Trade Organization, (2011): *Trade Policy Review 2010*, WT/TPR/S/248, WTO, Switzerland.
159. World Trade Organization (2010): *China`s Trade Policy Review*, WTO, Geneva.
160. Yotopoulos, P., (1996): *Exchange rate parity for trade and development*, Stanford University, Great Britain.
161. Абел, Б.Е., Бернанк, Б.С., Крушор, Д., (2009): *Макроекономија*, Табернакул, Скопје.
162. Бурда, М., Виплос, С., (2009): *Макроекономија*, превод на македонски јазик, Академски печат, Скопје.
163. Габер, С.Б., (2006): „Политиките во заокружување на заедничкиот пазар“, Преглед на трудови, *Континуирано образование за европски прашања: основање на тренинг центар за Европска интеграција*, Југореклам, Скопје.
164. Договор за слободна трговија помеѓу Р. Македонија и ЕФТА државите, *Службен весник на Р. Македонија*, бр. 89/2001, бр. 62/2003
165. Договор за пристапување на Р. Македонија кон Централноевропскиот договор за слободна трговија, *Службен весник на Р. Македонија* бр. 59/2006
166. Јовановска, А., (2011): *Заедничката трговска политика на ЕУ и нејзиното влијание врз надворешнотрговската политика на РМ*, магистерска теза, Економски факултет, Универзитет „св. Кирил и Методиј“, Скопје.
167. Кикеркова, И., (2010): „Ефектот на економската криза врз надворешнотрговската размена во рамките на ЦЕФТА-2006“, *Годишник на Економски факултет - Скопје*, Универзитет св. Кирил и Методиј, Скопје, стр. 100
168. Кикеркова, И., (2008): *Надворешна трговија*, Економски факултет, Скопје.

169. Кикеркова, И., (2003): *Меѓународна економија*, Економски факултет, Скопје.
170. Кругман, П. и Обсфелд, М., (2005): *Меѓународна економија: теорија и практика*, седмо издание, Табернакул, Скопје.
171. Кругман, П. и Обсфелд, М., (2008): *Меѓународна економија, теорија и практика*, Табернакул, Скопје.
172. Капитал, (2012): *Банкарскиот систем во Шпанија влегува во подлабока криза*, <http://www.time.mk/read/3a921979f1/265e0547b1/index.html>
173. Мацушита, М. и др., (2009): *Светската трговска организација (право, практика и политика)*, Просветно дело, Скопје.
174. Министерство за финансии на Република Македонија, (2009): *Приближување кон Европската унија: предизвици и можности*, Министерство за финансии на РМ, Скопје.
175. Неновски, Т., (2010): *Македонија и светската економска криза*, Нампрес, Скопје.
176. Народна банка на Република Македонија (2012): *Годишен извештај за 2011 година*, НБРМ, Скопје.
177. Секуловска, Г.Б., (2003): *Меѓународни организации и интеграции*, Универзитет Св. Кирил и Методиј, Економски факултет, Скопје, стр. 202
178. Спогодба за стабилизација и асоцијација меѓу Р.Македонија и ЕЗ, *Службен весник на Република Македонија*, бр.28 од 13 април 2001 година, стр.22
179. Тодоров, Т., Стојкоска, А., (2008): *Меѓународни финансии*, Европски универзитет, Скопје.
180. Тошевска, К., (2006): *Надворешнотрговска политика на Европската унија и односите со СТО*, Преглед на трудови, „Континуирано образование за европски прашања: основање на тренинг центар за Европска интеграција“, Југореклам, Скопје.
181. Трпески, Љ., (2009): *Банкарство и банкарско работење*, Скенпоинт, Скопје.
182. УСАИД, (2010): *Извештај за надворешната трговија на Република Македонија*, Национална и универзитетска библиотека “Св. Климент Охридски“, Скопје.
183. УСАИД и Министерство за економија, (2006): *Извештај за надворешна трговија на Македонија за 2006 година*, (2006): УСАИД и Министерство за економија, Скопје, стр.18

Меѓународни списанија и журнари

1. Afrentio, P., (2000): ‘‘Convergence, the Maastricht Criteria, and Their Benefits’’, *The Brown Journal of World Affairs*, Volume VII, Issue 1, Brown University, USA.
2. Ahearne, A., Jürgen, von H.,(2005): ‘‘Global Current Account Imbalances: How to Manage the Risk for Europe’’, *Bruegel Policy Brief*, 2005/02, Brussels.
3. Alderman L., (2010): ‘‘Europe’s Two-Speed Economy: North Vs. South’’, *New York Times online*, <http://economix.blogs.nytimes.com/2010/07/28/europes-two-speed-economy-north-vs-south/>

4. Arouri, M.H. et al., (2010): “Assessing the 2005 Growth and Stability Pact Reform: A New Fiscal Policy Rule for the Euro Zone Is Required”, *International Journal of Economics & Finance*, Vol. 2 Issue 5.
5. Auray, S. et al., (2010): “The welfare gains of trade integration in the European Monetary Union”, *Macroeconomic Dynamics*, Nov2010, Vol. 14 Issue 5.
6. Bandelj, N., (2010): “How EU Integration and Legacies Mattered for Foreign Direct Investment into Central and Eastern Europe”, *Europe-Asia Studies*, May 2010, Vol. 62 Issue 3.
7. Bezeszczynski, J. and Melvin, M., (2006): “Explaining trading volume in the Euro”, *International Journal of finance and economics*.11: 25–34.
8. Borowski, D. and Couharde, C., (1998): “Parité euro/dollar et ajustements macro- économiques: que révèle une analyse en termes de taux de change d'équilibre?”, *Revue d'Economie Financière*, Paris.
9. Borrás, S., (2009): “The Politics of the Lisbon Strategy: The Changing Role of the Commission”, *West European Politics*, Vol. 32, No. 1, Roudledge, UK.
10. Boun, K. et al., (2009): “Does Bilateralism Foster Co-operation in Europe? An Experimental Approach of Comparative Merits of Bilateralism and Multilateralism”, *Journal of Common Market Studies*, Sep2009, Vol. 47 Issue 4.
11. Bongardt, A. and Torres, F., (2007): “Institutions, Governance and Economic Growth in the EU: Is There a Role for the Lisbon Strategy?”, *Intereconomics*, Jan2007, Vol. 42 Issue 1.
12. Brixiova, Z. et al., (2010): “On The Road to Euro: How Synchronized Is Estonia with the Euro zone?”, *European Journal of Comparative Economics*, 2010, Vol. 7 Issue 1.
13. Bukowski, S., (2011): “Economic and Monetary Union – Current Fiscal Disturbances and the Future”, *International Atlantic Economic Society*, <http://www.springerlink.com/content/x7750kh152wm2682/>
14. Canale, R.R.,(2008): “Positive Effects of a Decentralized Fiscal Expansion In the European Monetary Union”, *Journal of Economic Issues (Association for Evolutionary Economics)*, sep2008, Vol. 42, Issue 3.
15. Christie, R., Brunsten, J., (2011): "EU Transaction Tax Debate Highlights Euro-Area Disagreement", *Bloomberg Businessweek*, <http://www.businessweek.com/news/2011-11-08/eu-transaction-tax-debate-highlights-euro-area-disagreement.html>
16. Chen, N., (2004): “Intra-national versus international trade in the European Union: why do national borders matter?”, *Journal of International Economics* 63 (2004) 93–118.
17. Cismas, L., et al., (2009): “Problems caused by the integration of Romanian Economy in the European Union”, *Annals of the University of Petrosani Economics*, 2009, Vol. 9 Issue 1.
18. Cörvers, F. and Meriküll, J.,(2007): “Occupational structures across 25 EU countries: the importance of industry structure and technology in old and new EU countries”, *Economic Change & Restructuring*, Dec2007, Vol. 40 Issue 4.
19. Copenhagen Economics, (2005): “Economic assessment of the barriers to an internal market for services”, *Copenhagen Economics*, www.copenhageneconomics.com/publications/trade4.pdf

20. Cohen-Tanugi, L. and Cohen, T. L., (2005): “The End of Europe?”, *Foreign Affairs*; Nov/Dec2005, Vol. 84 Issue 6.
21. Damijan, J.P. and Rojec, M., (2007): “EU market access and export performance of transition economies”, *South East European Journal of Economics & Business* (1840118X), Nov2007, Vol. 2 Issue 2.
22. Erdogan, K., (2009): “Assessment of the Euro Zone According to the Criteria of the Theory of Optimum Currency Areas”, *International Research Journal of Finance & Economics*, Issue 27, pp.29-39, 11p.
23. Euractiv, (2007): “Sarkozy under fire for renewed ECB criticism”, 17 September 2007, <http://www.euractiv.com/en/euro/sarkozy-fire-renewed-ecb-criticism/article-166769>
24. Evennett, S.J., (2009): “What Can Be Learned From Crisis-Era Protectionism? An Initial Assessment”, *Business & Politics*, Vol. 11 Issue 3.
25. Fegunson, N., Roubini, N., (2012): “Berlin is ignoring the lessons of the 1930s”, *Financial times online*, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/c49b69d8-b187-11e1bbf900144feabdc0.html#axzz1zwNztILp>
26. Fetoe, I. and Karoly, A.S., (2008): “Trade Specialization in the European Union and in Post communist European Countries Eastern European”, *Economics*, vol. 46, no. 3, May–June 2008.
27. Fingland, L. and Bailey, S.J., (2008): “The EU's Stability and Growth Pact: Its Credibility and Sustainability”, *Public Money & Management*, Vol. 28 Issue 4.
28. Flam, H., (1992): “Product markets and 1992: full integration, large gains?”, *Journal of Economic Perspectives*, volume 6, number 4, USA.
29. Grauwe, D.P., Schnabl, G., (2004): “EMU Entry Strategies for the New Member States”, *Intereconomics*, Volume 39, Number 5.
30. Griswold, D., (2010): “Unions, Protectionism and US competitiveness”, *CATO Journal*; Winter2010, Vol. 30 Issue 1.
31. Guardian, (2005): “The Euro has Screwed Everybody – Berlusconi”, 27 July 2005, <http://www.guardian.co.uk/world/2005/jul/29/euro.italy>
32. Halmai, P. and Vásáry, V., (2010): “Real convergence in the new Member States of the European Union (shorter and longer term prospects)”, *European Journal of Comparative Economics*, Vol. 7 Issue 1.
33. Heaven, P., (2012): “Is this 1931 all over again? Paul Krugman, Nouriel Roubini, Niall Ferguson and more think so?”, *Financial post online*, <http://business.financialpost.com/2012/06/25/is-this-1931-all-over-again-paul-krugman-nouriel-roubini-niall-ferguson-and-more-think-so/>
34. Holscher, J. and Stephan, J., (2009): “Competition and Antitrust Policy in the Enlarged European Union: A Level Playing Field?”, *Journal of Common Market Studies*, Sep2009, Vol. 47 Issue 4.
35. Ilonszki, G., (2009): “National Discontent and EU Support in Central and Eastern Europe”, *Europe-Asia Studies*, Aug2009, Vol. 61 Issue 6.
36. Ioana, S.M., (2009): “Foreign trade multiplier in Romania before and after accession to the European Union”, *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, Romania, Vol. 18, Issue 1.

37. Kamps, C. et al., (2009): “The cyclical impact of EU cohesion policy in fast growing EU countries”, *Intereconomics*, January 2009, Vol. 44 Issue 1.
38. Katsimi, M., (2008): “Exchange rate strategies towards the euro-zone for new EU member states with currency boards”, *Journal of Macroeconomics*, Sep2008, Vol. 30 Issue 3.
39. Krajewski, M., (2010): *The Reform of the Common Commercial Policy*, University of Erlangen-Nuremberg - Law School, Germany, p.6-8
40. Luo, Y., (2007): “Engaging the private sector: EU- China trade disputes under the shadow of WTO Law?” *European Law Journal*, November 2007, Vol. 12 Issue 6.
41. May, J.B., (2009): “Trade and Migration in an Enlarged European Union: A Spatial Analysis”, *Global Economy Journal*. Vol.9, Issue 4, article 3.
42. Matkowski, Z. and Próchniak, M., (2007): “Economic Convergence Between the CEE-8 and the European Union”, *Eastern European Economics*, Jan/Feb2007, Vol. 45 Issue 1.
43. McAvinchey, I. D. and McCausland, W. D., (2009): “European monetary union and the outsiders”, *Applied Economics*. Vol. 41 Issue 15.
44. Miller, N.C., (2008): “Productivity shocks, the real exchange rate, and the euro puzzle”, *Electronic Journal of International Money and Finance*, 27.
45. Oates, W.E., (1999): “An Essay on Fiscal Federalism, *Journal of Economic Literature*”, 37(3), *American Economic association*, Washington D.C.
46. Oatley, T., (2010): “Real Exchange Rates and Trade Protectionism”, *Business & Politics*, Vol. 12 Issue 2.
47. Poek, A.V., Vanneste, J., Viener, M., (2007): “Exchange Rate Regimes and Exchange Market Pressure in the New EU Member States”, *Journal of common market studies*, Volume 45. No.2.
48. Rockoff, H., (2003): “How Long Did It Take the United States to Become an Optimal Currency Area?”, F. H. Capie and G. E. Wood (eds.) *Monetary Unions: Theory, History, Public Choice*, Routledge, UK.
49. Rondeau, F., (2007): “Pattern of trade and European economic integration”, *Applied Economics Letters*, 14, 1013–1018
50. Proença, I., et al., (2008): “Trade in the enlarged European Union: a new approach on trade potential”, *Portuguese Economic Journal*, Dec 2008, Vol. 7 Issue 3.
51. Pusch, T. and Heise, A., (2010): “Central banks, trade unions, and reputation—is there room for an expansionist maneuver in the European Union?”, *Journal of Post Keynesian Economics / Fall 2010*, Vol. 33, No. 1 105.
52. Spiegel, M., (2009): “Monetary and financial integration in the EMU: Push or Pull?”, *Review of International Economics*, 17(4), http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489036
53. Stephane, A., et al., (2010): “The welfare gains of trade integration in the European Monetary Union”, *Macroeconomic Dynamics*, Nov2010, Vol. 14 Issue 5.
54. Starbatty, J., (2010): “Der Euro-Fighter”, *Frankfurter Allgemeine online*, <http://www.faz.net/sonntagszeitung/wirtschaft/joachim-starbatty-der-euro-fighter-1652554.html>

55. Tehrani, M., (2008): “European Union and the US trade disputes: The role of the WTO”, *Organization Management Journal*, Vol. 5 Issue 3.
56. The Economist, (2010): “Can anything Perk Up Europe”, *The Economist Online*, <http://www.economist.com/node/16539326>
57. Varamini, H. and Kalash, S., (2010): “Foreign Direct Investment Inflows, Economic Growth, and Trade Balances: The Experience of the New Members of the European Union”, *Journal of East-West Business*, Jan-Mar2010, Vol. 16 Issue 1.
58. Walker, K., (2012): “Tories go on attack over 'two-tier Europe treaty”, *Mailonline*, <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2109264/EU-treaty-Angela-Merkel-hails-fiscal-deal-great-leap-hours-debt-rules-broken.html>
59. Wong, T. and Holscher, J., (2004): “Are the CEECs Ready for the ERM II?”, *Problems and Perspectives*, *Management Journal online*, 4/2004, Available at: www.businessperspectives.org/journals/PPM_EN_2004_04_Wong.pdf
60. Williams, C.C., (2008): “Envelope wages in Central and Eastern Europe and the EU”, *Post-Communist Economies*, Sep2008, Vol. 20 Issue 3.

Интернет страни

CARIFORUM,

http://www.crnfm.org/index.php?option=com_content&view=article&id=276&Itemid=76

Central European Free Trade Association, <http://www.cefta2006.com/>

EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb080&plugin=1>

EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

EUROSTAT,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00043>

EUROSTAT, (2009): *External and intra-European Union trade, data 2002–07*, European Commission, Luxemburg, p.18.

European Central Bank Database, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

European Central Bank, *Statistics about Euro foreign exchange reference rate*,

<http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-jpy.en.html>

European Central Bank Database, <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/>

European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/industrial-goods/chemicals/>

European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/services/>

European Commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/euromed/>

European Committee for Standardization, <http://www.cen.eu/cen/aboutus/pages/default.aspx>

International Monetary Fund, www.imf.org

National Bank of the Republic of Macedonia, www.nbrm.mk

OECD library, http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti_scoreboard-2011-en/06/06/index.html?contentType=/ns/StatisticalPublication,/ns/Chapter&itemId=/content/chapter/sti_scoreboard-2011-60-en&containerItemId=/content/serial/20725345&accessItemIds=&mimeType=text/html

The World Bank Database, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles11_e.pdf

World bank, <http://www.tradingeconomics.com/macedonia/broad-money-percent-of-gdp-wb-data.html,%20data.worldbank.org/topic/financial-sector>

Државен завод за статистика на Република Македонија, www.stat.gov.mk

Министерство за финансии на Република Македонија, www.finance.gov.mk

Народна банка на Република Македонија, www.nbrm.mk