

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA ZUNANJETRGOVINSKIH POLITIK EVROPSKE
UNIJE IN ZDRUŽENIH DRŽAV AMERIKE**

Ljubljana, junij 2011

ROK KLEMENČIČ

IZJAVA

Študent Rok Klemenčič izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal v soglasju s svetovalcem dr. Kostevc Črtom, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 13. junija 2011

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 PREGLED SKUPNE ZUNANJETRGOVINSKE POLITIKE EU	5
1.1 Opredelitev skupne zunanjetrgovinske politike EU.....	6
1.2 Razvoj SZTP EU	11
1.3 Proces oblikovanja SZTP EU	15
1.3.1 Udeleženci v procesu oblikovanja SZTP	15
1.3.2 Proces oblikovanja SZTP.....	17
1.3.3 Vplivi na oblikovanje in vodenje SZTP.....	19
1.4 Glavni instrumenti SZTP EU	23
1.4.1 Zaščitni ukrepi.....	25
1.4.2 Proti dampinški ukrepi	26
1.4.3 Proti subvencijski ukrepi.....	27
1.4.4 Skupna carinska tarifa na območju EU27	29
1.4.5 Drugi instrumenti SZTP.....	31
2 ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA ZDA	33
2.1 Opredelitev trgovinske politike ZDA.....	34
2.2 Proces oblikovanja trgovinske politike ZDA	36
2.3 Instrumenti trgovinske politike ZDA: nadzor in sankcije.....	40
3 PREGLED MEDSEBOJNIH GOSPODARSKIH ODNOSOV EU IN ZDA	43
3.1 Razvoj gospodarskega povezovanja EU in ZDA	43
3.2 Pregled ekonomskih odnosov med partnericama.....	46
3.2.1 Trgovina med partnericama	48
3.2.2 Tuje neposredne investicije.....	50
3.3 Ovire na poti in možnosti za nadaljnji razvoj transatlantske trgovine.....	51
3.3.1 Ovire na poti.....	52
3.3.2 Možnosti za nadaljnji razvoj	54
4 EU IN ZDA: SOOBLIKOVALKI SVETOVNE TRGOVINSKE POLITIKE.....	56

4.1 Trgovinska politika EU in ZDA ter sooblikovanje svetovne trgovinske politike	57
4.1.1 EU in ZDA: partnerici ali tekmiči za prevlado na svetovnem trgu	57
4.1.2 Trgovinsko povezovanje EU	61
4.1.3 Trgovinsko povezovanje ZDA	63
4.1.4 Strateška trgovinska politika kot koncept mednarodne trgovinske politike EU in ZDA.....	66
4.2 Vpliv EU in ZDA na svetovno trgovinsko politiko	71
4.2.1 Dominantna vloga na področju vodenja in oblikovanja svetovne trgovinske politike	71
4.2.2 Nadaljnja liberalizacija svetovne trgovine.....	72
SKLEP	75
VIRI IN LITERATURA	78
KAZALO TABEL	
Tabela 1: Proti dampinške in proti subvencijske preiskave EU po proizvodih v obdobju 2005–2009 (april).....	29
Tabela 2: Povprečno zmanjšanje carinskih stopenj v Urugvajskem krogu.....	30
Tabela 3: Trgovinski spori med EU in ZDA.....	58
Tabela 4: Povprečna carinska stopnja za uvoz nekaterih izdelkov in izdelčnih skupin v ZDA v letu 2010 (v odstotkih od carinske vrednosti uvoženega blaga)	67
Tabela 5: Povprečna carinska stopnja za uvoz nekaterih izdelkov in izdelčnih skupin v EU v letu 2008 (v odstotkih od carinske vrednosti uvoženega blaga)	68
KAZALO SLIK	
Slika 1: Izvoz iz EU po posameznih izdelčnih skupinah v letu 2009	9
Slika 2: Uvoz v EU po izdelčnih skupinah v letu 2009	10
Slika 3: Struktura mednarodne trgovine z blagom in storitvami z deleži trgovine posameznih držav v letu 2007.....	47
Slika 4: Trgovina med EU in ZDA med leti 2005 in 2009	49
Slika 5: Trgovina z dobrinami med EU27 in ZDA v letu 2009	50
Slika 6: Prikaz neposrednih tujih investicij ZDA v EU in EU v ZDA v letih 2007–2009 .	51

UVOD

Smernice v sodobni trgovini se nenehno spreminjajo in prilagajajo standardom, ki izvirajo iz globalizacije poslovanja. Meje med sodobnimi svetovnimi trgi se odpirajo in ovire, ki so nekoč omejevale poslovanje, padajo. Svetovni trgi se nagibajo k liberalizaciji in prosti menjavi blaga in storitev, ki ne bo ovirala proste trgovine, ne glede na izvor blaga, prodajalca ali kupca. Globalizacija mednarodne trgovine pa je doprinesla tudi k večji tekmovalnosti med v svetu največjimi trgovinskimi partnericami in s tem spodbudila rast in razvoj globalnega gospodarstva.

Trgovina predstavlja motor rasti svetovnega gospodarstva in vpliva na vse segmente našega življenja. Vsepovsod po svetu ustvarja nova in ukinja stara nekonkurenčna delovna mesta, pospešuje inovativne pristope in posledično razvoj proizvodnje ter nenazadnje vpliva na zniževanje cene dobrin ter potrošniku omogoča večjo izbiro izdelkov na prodajnih policah. Zaradi pozitivnih učinkov proste trgovine je v okviru multilateralnih in bilateralnih dogovorov potrebno najti poti, kako najbolje sodelovati s svojimi ključnimi trgovinskimi partnericami in tako zagotoviti trajnostno rast svetovnega gospodarstva.

Podobni trendi oblikujejo tudi trg Evropske unije (v nadaljevanju EU) in Združenih držav Amerike (v nadaljevanju ZDA), ki sta ena drugi največji trgovinski partnerici in skupaj najmočnejši trgovinski sili na globalnem trgu. EU je z okoli pol milijarde prebivalcev in več kot 25 odstotki ustvarjenega svetovnega bruto domačega proizvoda danes ena pomembnejših gospodarskih in političnih velesil v mednarodni skupnosti. EU je največji svetovni izvoznik in drugi največji svetovni uvoznik, zaradi česar je pomemben akter pri odločanju o smernicah v globalni trgovinski politiki in hkrati kazalec smernic državam v razvoju, ki oblikujejo trgovinsko politiko po vzoru razvitejših entitet na svetovnem trgu.

EU vodi do tretjih držav skupno zunanjo trgovinsko politiko, ki odseva interese vseh držav članic EU in drugih interesnih skupin, ter jim zagotavlja učinkovit dostop do tujih trgov. Skupna zunanjetrgovinska politika (v nadaljevanju SZTP) predstavlja za EU in posamezno državo članico močno pogajalsko izhodišče v pogajanjih in sporih z drugimi trgovinskimi silami in zato je ena najpomembnejših politik EU. Temelj za osnovanje SZTP je zajet v 116. členu Rimske pogodbe (1957), ki teži k vzajemnemu delovanju članic skupnosti. Trgovinska politika EU do tretjih držav je bila ustanovljena po enotnih načelih, predvsem kar zadeva skupno carinsko tarifo, sprejemanje sporazumov o prosti trgovini in harmonizacijo ukrepov liberalizacije, izvozno politiko in ukrepe trgovinske zaščite, vključno z ukrepi v primerih dampinga in subvencioniranega izvoza (133. člen Pogodbe o Evropski uniji). Temelj skupne trgovinske politike pa predstavlja skupna carinska tarifa držav članic EU27 do tretjih držav (European Commission, 2011a).

V okviru SZTP EU sklepa razne sporazume za pospeševanje trgovinske menjave s posameznimi državami in skupinami držav. Države članice EU se s sprejetjem SZTP

odpovejo delu svoje suverenosti, da pridobijo moč in vpliv, ki ga samostojno ne bi mogla imeti nobena od njih. Prenos suverenosti v praksi pomeni, da države članice del svojih pooblastil pri odločanju delegirajo skupnim evropskim institucijam, ki so jih ustanovile, tako da se o posebnih zadevah skupnega interesa lahko demokratično odloča na evropski ravni (Doberšek, 2006, str. 2).

V delu bom ugotavljal, v kolikšnem obsegu so državljani EU soudeleženi pri tvorbi SZTP in katere institucije EU so pravzaprav zadolžene za sprejemanje in usklajevanje SZTP ter katere institucije predstavljajo članice EU v odnosih do tretjih držav. Richert in Jungblut (2007, str. 3–5) ugotavljata, da na vsebino SZTP vplivajo tudi zasebni interesi, ki lobirajo pri Evropski komisiji in drugih institucijah EU. Potrebno je torej raziskati, ali na obliko SZTP vplivajo tudi interesi posameznikov, in če je zaradi prevladujočih interesov nekaterih strani ogrožen cilj SZTP, ki je voditi trgovinsko politiko do tretjih držav na način, da odraža interese vseh držav članic EU in hkrati prispeva k izboljšanju celotne svetovne trgovine.

Druga trgovinska velesila, o kateri bo govora, so že omenjene ZDA, ki s približno 300 milijoni prebivalcev ustvarijo okrog 20 odstotkov svetovnega bruto domačega proizvoda. Moč in vpliv v mednarodni trgovini so si ZDA zagotovile po drugi svetovni vojni, ko je njihovo gospodarstvo, za razliko od velikega števila opustošenih držav, ostalo skorajda nedotaknjeno. ZDA so bile znane po t.i. politiki izolacionizma, ki so jo gojile iz več razlogov. Eden izmed razlogov je samozadostnost tega območja, kar je pomenilo, da uvoz surovin iz tujine ni bil potreben. Drugi, morda še pomembnejši razlog, pa je nenaklonjenost politike in prebivalstva odpiranju domačega trga tujim proizvajalcem. V zadnjih desetletjih pa je bila, predvsem na podlagi spremenjenega odnosa strokovnjakov in prebivalcev, sprožena liberalizacija trgovinske politike. Prevladalo je mnenje, da je prosta mednarodna trgovina vir blaginje, saj naj bi povečevala svetovno produkcijo, potrošnjo in konkurenco.

ZDA zato zlasti v zadnjih letih podpirajo liberalnejšo mednarodno trgovino, kar je vidno v višji vrednosti trgovine, ki je v letu 1959 znašala 9 odstotkov državnega bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP), v letu 2004 pa 25 odstotkov BDP. Največji trgovski partnerji ZDA so EU, Kanada, Mehika, Kitajska, Japonska itn. ZDA pa ima velike ekonomske interese tudi na področju Azije, Bližnjega in Srednjega vzhoda ter Latinske Amerike.

Trgovinska politika ZDA je sestavljena iz kombinacije domače zakonodaje in mednarodnih trgovinskih pogodb, ki jih v imenu državljanov sklepa Kongres. Najpomembnejši del domače zakonodaje izhaja iz leta 1934, ko sta Kongres in izvršilna oblast na čelu s predsednikom ZDA prišla v spor glede liberalizacije trgovinske politike oziroma nadaljevanja protekcionistične politike. Nastal je Akt o vzajemnih trgovinskih dogovorih (angl. *Reciprocal Trade Agreements Act*), katerega bistvo je liberalizacija trgovine ZDA. Leta 1940 pa so ZDA v sodelovanju z Veliko Britanijo osnovale Splošni

sporazum o carinah in trgovini (angl. *General Agreement on Tariffs and Trade*, v nadaljevanju *GATT*), ki je služil spodbujanju mednarodne trgovine in vzpostavljanju harmoniziranih pravil ter praks v globalnem poslovanju. Pozneje se je GATT preoblikoval v t.i. Svetovno trgovinsko organizacijo (angl. *World Trade Organization*, v nadaljevanju *STO*). Dogovori v okviru GATT in STO ter Akt o vzajemnih trgovinskih dogovorih predstavljajo zakonodajo in smernice, po katerih se ravna celotna trgovinska politika ZDA.

V delu bom sistematično predstavil ključne elemente SZTP EU in trgovinske politike ZDA ter vpliv trgovinskih velesil na trende v svetovni trgovini. Ker so ZDA in EU ena drugi največji trgovinski partnerici, bo pomembno tudi prikazati medsebojno trgovinsko politiko. Trgovinski odnosi med državama so osnovani pretežno na dogovorih, podpisanih v okviru STO, saj obe zagovarjata prosto trgovino in podpirata načela ter pravila STO.

Močna medsebojna odvisnost in povezanost sami po sebi ustvarjata nove priložnosti in delovna mesta na obeh straneh Atlantika. Pri tako velikem obsegu medsebojne trgovine pa bi bilo utopično pričakovati, da vse poteka gladko in brez sporov. Transatlantski odnosi so se v času predsedovanja Georgea Busha zaradi številnih vzrokov močno ohladili. Vsekakor je na odnose slabo vplivala tudi zunanja politika ZDA, s katero se EU ni strinjala (Hastings Dunn, 2009, str. 4–24). Vseeno pa sta gospodarstvi že zaradi medsebojne odvisnosti načeloma vedno v dobrih odnosih, ki jih formalno ureja Nova transatlantska agenda. Ta spodbuja k skupnim dejanjem na ekonomskem področju, k svetovnemu miru, stabilnosti, demokraciji ter enakomernemu trajnostnemu razvoju vseh regij sveta. S tem se dve največji gospodarstvi obnašata odgovorno do globalnega gospodarstva ter poskušata v vseh pogledih zmanjšati razdaljo med kontinenti.

Cilj magistrskega dela je preučiti SZTP EU in razkriti sestavine ter postopke v procesih oblikovanja le-te, s poudarkom na procesu oblikovanja politike ter na udeležencih, ki so prisotni v tem procesu. Pomembno bo raziskati možnost vpliva zasebnega interesa ter vladajoče politike na oblikovanje SZTP EU. Prav tako bo predmet obravnave proces nastajanja zunanjetrgovinske politike ZDA, vplivi na obliko politike ter instrumenti politike. Vsekakor pa je ključna problematika dela pokazati, da so pri oblikovanju zunanjetrgovinske politike EU in ZDA prisotni politični in zasebni ekonomski interesi, ki vplivajo na obliko te politike do te mere, da je uveljavljanje nacionalnih in zasebnih interesov pomembnejše od nadaljnje liberalizacije trgovine.

Pomembno bo ugotoviti, katere sile na obeh straneh Atlantika vplivajo na učinkovitost trgovanja EU in ZDA ter posledično na učinkovitost mednarodne trgovine. Ideja o prostotrgovinskem poslovanju namreč zahteva ločevanje ekonomskih in političnih vidikov. Sherman in Eliasson (2006, str. 1–17) pravita, da zunanjetrgovinski politiki EU in ZDA sooblikujejo zasebniki ali združenja, ki imajo interes v določenem segmentu politike, tako da ta pogoj ni izpolnjen.

Trditev oziroma hipoteza, ki jo bom v delu poskušal potrditi je, da si ekonomiji EU in ZDA sicer prizadevata doseči večjo stopnjo odprtosti trga, vendar popolna liberalizacija trgovine ni mogoča, saj si vsaka ekonomija pod vplivom raznih interesnih skupin poizkuša zagotoviti konkurenčno prednost in večje ekonomske ter druge ugodnosti. Cilj bo torej preučiti, ali je tvorba trgovinske politike EU in ZDA podvržena političnim in zasebnim interesom ali je sestav najboljših praks, ki vodijo v popolno liberalizacijo svetovne trgovine.

Za izdelavo dela bom uporabil več metod dela, prevladovali pa bosta metoda deskripcije in komparativna metoda. Izbrane metode dela bodo omogočile razumljivo opredelitev problemov, temeljnih principov in metod, temelječih na dosedanjih znanstvenih in raziskovalnih dognanjih, potrjenih v praksi. Po metodi deskripcije, ki daje prednost opisu strukture ali delovanja ali pa razvoja določenega gospodarskega pojava in procesa, bodo prikazani osnovni pojmi trgovinske politike EU in ZDA, pregled aktualnega gospodarskega stanja na območju EU27 in ZDA ter podrobno opisani trgovinski odnosi med EU in ZDA in drugimi trgovinskimi partnericami ter odnos do mednarodne trgovine. S komparativno metodo, kjer se primerjajo enaka ali podobna dejstva, procesi in odnosi, bom predstavil podobnosti v trgovinski politiki EU in ZDA s poudarkom na oblikovanju zunanjetrgovinske politike EU in ZDA ter primerjavi ekonomskih dejavnikov.

V magistrskem delu bom uporabil podatke, ki jih bom zbral na podlagi razpoložljivih sekundarnih virov. Preučil bom strokovno literaturo slovenskih in tujih avtorjev, ki podaja teoretična in praktična znanja s področja trgovinske politike. Ker je veliko relevantne literature na to temo objavljene v krajših delih in raziskavah, bom pri pisanju magistrskega dela uporabil tudi znanstvene in strokovne članke, internetne vire ter monografske publikacije, ki jih bom preučil z deskriptivnim in komparativnim pristopom k raziskovanju. Povzemanja opazovanj, spoznanj, stališč, sklepov in rezultatov drugih avtorjev ter uporaba lastnih teoretičnih znanj, pridobljenih v času podiplomskega študija, bodo pripeljala do lastnih sklepov.

V začetku se bom osredotočil na osnovna dejstva in pojme v SZTP EU ter predstavil razvoj te politike. Pojasnil bom, kako politika nastaja in kako se razvijajo bilateralni ter multilateralni trgovinski odnosi do tretjih držav ter opozoril na institucije EU, ki so za trgovinsko politiko pomembne. Pomemben del tega poglavja bo predstavitev glavnih instrumentov SZTP. Želim pokazati, kdo so sooblikovalci SZTP EU, in kako se politika izoblikuje ter vodi v praksi. V drugem poglavju bom na podoben način, kot sem v prvem poglavju opisoval SZTP EU, prikazal glavne značilnosti trgovinske politike ZDA. Vsebinsko prvega in drugega poglavja pa bom naprej razvil v tretjem poglavju, katerega rdeča nit bodo odnosi med EU in ZDA.

Zadnje poglavje dela s prikazom razlik in podobnosti v usmerjenosti trgovinske politike EU in ZDA v odnosu do trgovinskih partneric nadgrajuje tretje poglavje naloge. Glavni

namen poglavja bo prikazati, da sta EU in ZDA partnerici in hkrati tekmici, ki sta v okviru prostotrgovinskih sporazumov prisotni na vseh petih kontinentih in tako uveljavljata svoje strateške interese.

1 PREGLED SKUPNE ZUNANJETRGOVINSKE POLITIKE EU

EU je s 27 državami članicami in 500 milijonskim trgom mednarodni akter s pomembnim gospodarskim in političnim vplivom. Z vsako širitvijo se je moč njene zunanje politike povečala. V zadnjem obdobju je EU vodilna trgovinska sila v svetu in v njenem interesu je, da stremi k izboljšanju pogojev za izvajanje mednarodne trgovine. Pomembna vloga EU pri oblikovanju tokov svetovne trgovine pa EU nalaga odgovornost tudi do preostalega sveta. Prav zato prevzema vodilno vlogo v multilateralnih pogajanjih in trgovinske partnerice spodbuja k spoštovanju poštene in ovir proste trgovine ter poskuša zajezi škodljive vplive globalizacije.

Prvenstven namen gospodarske in trgovinske politike EU je razviti skupno gospodarstvo do te mere, da bo postalo dolgoročno najmočnejše svetovno gospodarstvo. Regionalna politika EU je v zadnjih 50 letih dosegla status motorja svetovnega gospodarstva in je zato zgled državam, ki imajo interes regionalnega povezovanja. Pokazatelj uspešno zastavljene trgovinske politike EU je dejstvo, da je delež zunanje trgovine EU v svetovni trgovini (brez trgovine med državami članicami) kar 20 odstoten, čeprav prebivalstvo držav članic skupaj predstavlja le nekaj več kot 8 odstotkov svetovnega prebivalstva. To pozicionira EU na mesto globalno najmočnejše trgovinske sile, ki proizvede 30 odstotkov svetovnega bruto domačega proizvoda.

Sprejeta politika velja za vseh 27 držav članic, oblikujejo pa jo institucije EU, kot so Svet EU (v nadaljevanju Svet), Komisija Evropskih skupnosti (v nadaljevanju Komisija) in Evropski parlament (v nadaljevanju Parlament). Naloga Komisije je, da se v imenu EU pogaja s trgovinskimi partnericami in predstavlja interese EU ter interese posameznih držav članic. Skupno nastopanje držav članic v multilateralnih in bilateralnih pogajanjih daje tako EU kot tudi posameznim državam članicam večjo pogajalsko moč in možnost izpogajanja zelenih ciljev (EU delegation to the USA, 2010). Predstavniki Komisije na področju trgovine, t.i. Generalni direktorat za trgovino (angl. *Directorate General Trade*), vodi pogajanja in opravlja administrativne naloge v odnosih s tretjimi državami ter je formalni predstavnik EU v zunanji trgovinski politiki (Hocking & McGuire, 2004, str. 296).

V interesu EU je v pogajanjih z državami partnericami doseči stanje proste trgovine z blagom in storitvami ter nasploh višjo stopnjo liberalizacije svetovne trgovine. Posledica intenzivnejšega trgovanja je namreč rast in razvoj svetovnega gospodarstva na lokalnem in globalnem nivoju, kar prinaša koristi vsem partnericam. Komisija (European Commission, 2009) opredeljuje globalizacijo trgovine kot koristno za vse strani, če so udeležene strani

poštene in upoštevajo pravila, ki jih določa STO, in so enaka za vse. EU je v zadnjih krogih multilateralnih pogajanj kot ključni igralec zagovarjala uveljavljanje proste trgovine in pomoč državam v razvoju za hitrejšo integracijo manj razvitih gospodarstev v vzpostavljene tokove razvite svetovne trgovine.

1.1 Opredelitev skupne zunanjetrgovinske politike EU

Skupna zunanjetrgovinska politika EU predstavlja ključni sestavni del zunanje politike EU, torej tudi ključni del vzpostavljenih odnosov EU s preostalim svetom. Politika je osnovana na pravilih, ki jih določa carinska unija in skupna carinska tarifa ter na tej podlagi določa trgovinske odnose med državami članicami EU27 in državami nečlanicami. EU se je tako v procesu globalizacije razvila v trgovinsko velesilo, ki podpira trajnosten razvoj svetovne trgovine s poudarkom na vodenju poštenih trgovinskih praks.

SZTP deluje na dveh nivojih, ki se med seboj dopolnjujeta. Prvi nivo je dejansko vključevanje v določanje pravil za večstranski sistem mednarodne trgovine v okviru STO skupaj s partnerji iz celega sveta. Drugi nivo so bilateralni sporazumi, ki jih Unija sklepa z državami in regijami, da bi omogočila lažji dostop izdelkom iz držav v razvoju do svojega trga in obratno. Namen dvostranskih sporazumov je tudi pomoč in spodbujanje manj razvitih držav k hitrejšemu razvoju (Evropska unija, 2007, str. 5).

Glavni cilj SZTP, ki ga je EU razvila v procesu globalizacije, je enakomeren in trajnosten razvoj svetovne trgovine z upoštevanjem koncepta pravične trgovine. Zavzema se za postopno odpiranje trgov in razvoj trgovine v okviru multilateralnih dogovorov pod okriljem STO ter podpira države in regije v razvoju. Pri vstopu na mednarodni trg in v tokove mednarodne trgovine tem državam in regijam EU pomaga z dvostranskimi dogovori, kar je nenazadnje tudi interes EU. Trgovina namreč spodbuja rast in povečuje proizvodne zmogljivosti revnejših držav ter krepi svetovno gospodarstvo (European Commission, 2011a).

V interesu EU je torej povezovati se s trgovinskimi partnericami in tako državam članicam omogočati učinkovitejšo in predvsem intenzivnejšo mednarodno trgovino. EU ima skupaj vzpostavljene trgovinske odnose s skoraj 200 državami, od katerih po količini medsebojne trgovine prevladujejo ZDA, sledi Kitajska, Rusija itd. Ker bom o odnosu med EU in ZDA govoril v tretjem in četrtem poglavju dela, se bom na tem mestu osredotočil na druge večje partnerice, ki predstavljajo strateške cilj SZTP EU.

Kitajska je druga največja trgovinska partnerica EU in je vir nizko kvalitetnih proizvodov ter osnovnih surovin za proizvodnjo v EU. Trenutno pa zaradi obstoječih ovir za dostop do trga trgovina med EU in Kitajsko ne izkorišča svojih potencialov. EU se zato v okviru STO in v bilateralnih dogovorih s Kitajsko poskuša dogovoriti za odpravo ovir prosti trgovini. Te ovire so na primer neskladni standardi in regulacije na področju trgovine, ovire trgovini

s storitvami, ovire, ki nastajajo v postopkih javnega naročanja, problemi pri certificiranju proizvodov, priznavanju izvora proizvodov ipd. EU ima s Kitajsko izrazito negativno trgovinsko bilanco.

Drugi ključni cilj zunanje trgovinske politike EU je sodelovati z državami centralne in vzhodne Evrope ter bivšimi Sovjetskimi republikami. Vse te države so namreč po koncu hladne vojne bile nenaklonjene ZDA in EU je v tem videla nov razširjen obseg zunanje trgovinske politike. Nekatero od teh držav, predvsem iz območja centralne in vzhodne Evrope, so v združevanju z EU videle tudi svoje interese in so sedaj polnopravne članice EU27 (Estonija, Latvija in Litva). Rusija pa je kot geografsko najobsežnejša država na svetu tudi močna trgovinska partnerica EU, takoj za ZDA in Kitajsko. EU in Rusija si prizadevata že od leta 1997 pospešiti liberalizacijo skupne trgovine, kar je vidno v stalni rasti trgovine. V letih od 2003 do 2007 je na primer izvoz iz EU v Rusijo skočil iz 4 na 7 odstotkov vrednosti trgovine EU, uvoz v EU pa iz 7 na 10 odstotkov trgovine EU. Večje deleže skupne trgovine pa je pričakovati, ko bo Rusija postala polnopravna članica STO.

Strateško pomembna območja za EU so tudi države Afrike, Karibov in Pacifika (v nadaljevanju ACP), kjer naj bi bil poudarek predvsem v pomoči tem državam pri restrukturaciji gospodarstva in tehnični pomoči ter zmanjšanju ovir za uvoz določenih ključnih proizvodov. Vseeno pa se lahko v tem primeru, kakor tudi v primeru Rusije, Ukrajine idr., govori o grajenju trgovinske politike, kjer ni soodvisnosti, ampak težnja, da te države postanejo enostransko odvisne od EU. Tak odnos EU dopušča, saj se sama odloča o dostopu na svoj trg in le pod določenimi pogoji, s katerimi se morajo partnerice strinjati. Partnerstvo med EU in državami ACP se je gradilo na pogajanjih v mestu Lome, na podlagi katerih se je vršila medsebojna trgovina skorajda 30 let. Dogovori v okviru Lome od I do IV so promovirali ekonomsko rast ACP držav, zadnji razvoj pogajanj pa kaže želje EU, da se še naprej obdrži sodelovanje na podlagi preferencialnega obravnavanja ACP s strani EU (Mercado, Welford & Prescott, 2001, str. 559).

EU ima pomembne interese tudi v povezovanju z drugimi regionalnimi združenji in sledi politiki promoviranja in vzdrževanja takih razmerij. Povezovanja z združenji, kot so MERCOSUR iz Latinske Amerike in ASEAN iz jugo-vzhodne Azije, so zelo pomembna ne le zaradi interesov trgovinske politike EU, ampak tudi zaradi širše gledano povečane konkurence med največjimi trgovinskimi združenji v globalni areni. Iz podobnih razlogov je prišlo tudi do povezovanja z ASEM – državami Azije in Pacifika, kjer je bila EU tradicionalno manj prisotna. S tem je razdrila dominacijo ZDA in Japonske na teh trgih (Hocking & McGuire, 2004, str. 297–300).

V naslednjih petdesetih letih pa bo po nekaterih raziskavah lahko sedaj vodilne države in regionalna trgovinska združenja prehitela tudi Indija. EU je tudi iz tega razloga že sedaj največja trgovinska partnerica Indije, ki ji hkrati nudi največ tehnične pomoči za hitrejši razvoj in predstavlja največji vir tujih neposrednih investicij v tej državi. EU je z Indijo

sklenila strateško partnerstvo, v okviru katerega rešujeta skupne težave. Kljub temu pa EU Indije še ne dojema kot enakovredne trgovinske partnerice, ampak jo vidi kot velik perspektiven trg, kar pa se bo moralo v kratkem spremeniti zaradi vse večje vloge v mednarodni politiki (Grant, 2006, str. 1–2).

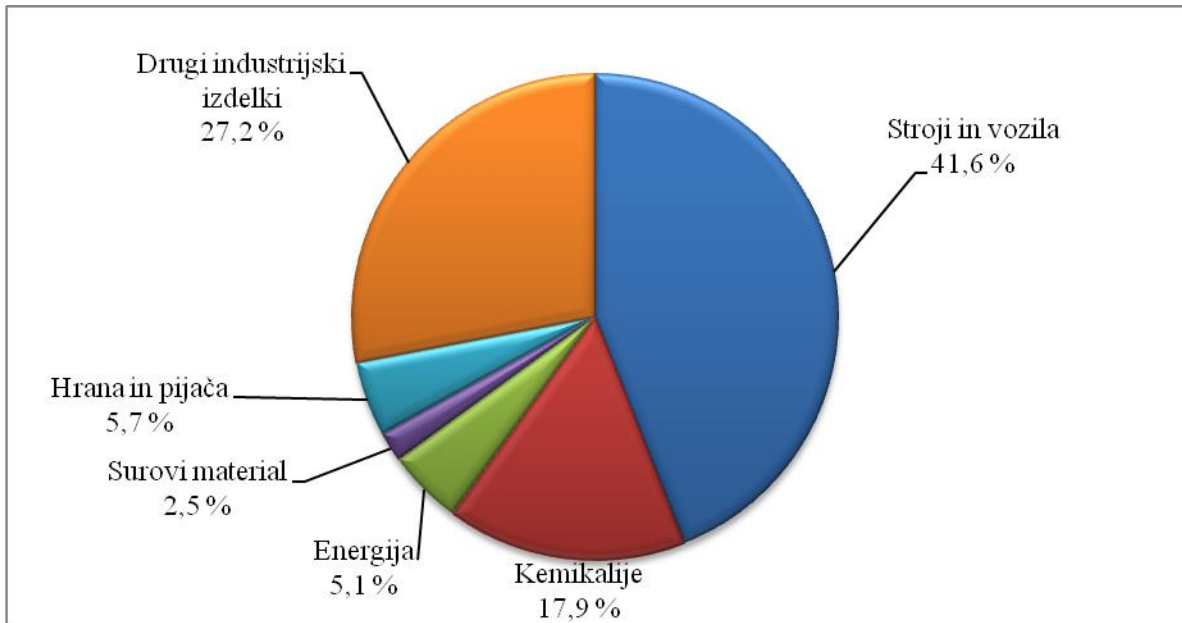
Pomembno je omeniti tudi Japonsko, ki je skupaj z ZDA in EU tvorila tako imenovano triado – tri najmočnejše trgovinske in gospodarske sile. Odnosi med Japonsko in EU so bili vedno zapleteni predvsem zaradi nesorazmerja v medsebojni trgovini (v prid Japonski), okrepljenih EU kontrol uvoza iz Japonske in številnih ovir, na katere so naletela evropska podjetja pri izvozu na Japonsko. Čeprav dostop do trga ostaja nepremostljiva ovira in trn v peti za obe partnerici, se bilateralno sodelovanje razvija. EU in Japonska sta okrepili bilateralni dialog na področju odstranjevanja ovir prosti trgovini in investicijam (Mercado et al., 2001, str. 560).

Povezave z japonskim gospodarstvom so manj intenzivne od povezav z ZDA, pa vendar so prinesle veliko vidne pripravljenosti za sodelovanje in nadaljnjo povezovanje ter nenazadnje tudi nove trgovinske spore. Vezi med EU in drugimi industrijskimi državami so predvsem strateške narave, kar pomeni, da so bile sklenjene s ciljem pozicionirati se na tržiščih, kjer do takrat EU ni bila prisotna.

Omenjeni dogovori pa ne pokrivajo le področij trgovine, finančne in tehnične pomoči, ampak spodbujajo tudi k gospodarskim in drugim reformam, ki bi z ekonomskega vidika državam v razvoju pomagale dohiteti razvitejše države, ter tako doseči trajnostni razvoj gospodarstva. Ti sporazumi tako dopolnjujejo prizadevanja STO in odpravljajo ovire v mednarodni trgovini, po drugi strani pa povezujejo EU v unilateralne in regionalne trgovinske povezave, ki omejujejo razvoj svetovne trgovine.

SZTP EU torej temelji na poenotениh pravilih carinske unije in skupne carinske tarife, trgovinske odnose pa ima tudi z državami, ki niso članice EU. Del SZTP je zato neizogibno tudi področje trgovine z blagom in storitvami. Slika 1 v nadaljevanju prikazuje najbolj zastopane izvozne artikle oziroma vrste blaga, ki se ga izvažata v države s katerimi EU povečini že ima sklenjene bilateralne ali multilateralne trgovinske dogovore. Skorajda 85 odstotkov izvoza iz EU predstavljajo končni proizvodi, od katerih je največ mehanizacije in vozil, sledi izvoz drugih končnih produktov ter produktov kemijske industrije. Največji uvozniki blaga s področja EU so ZDA, Kitajska, Švica, Rusija idr.

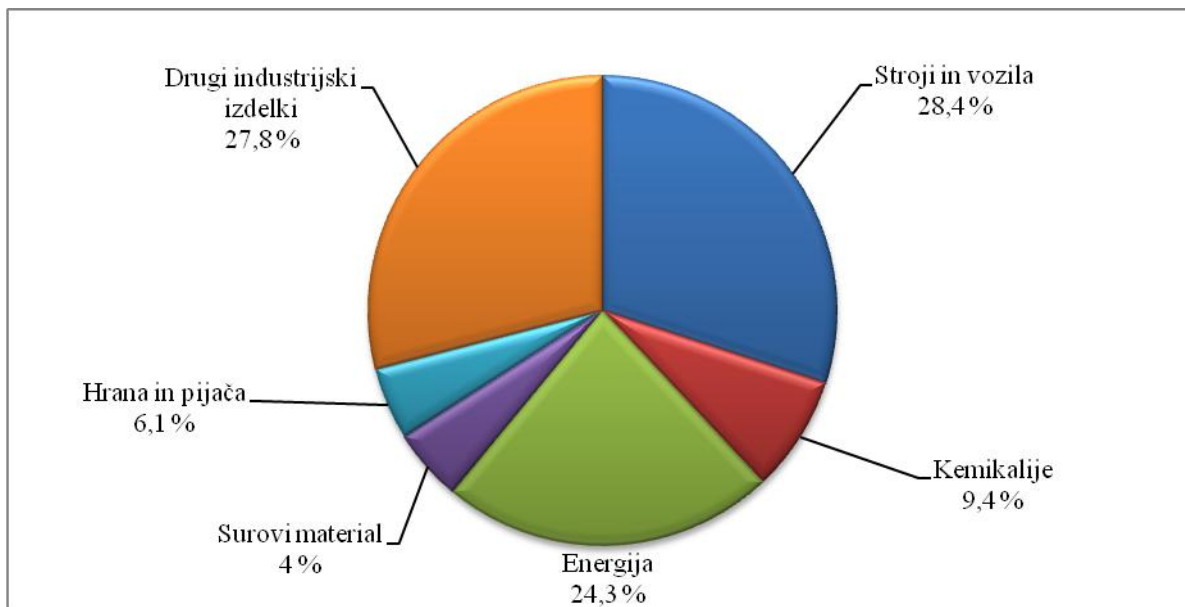
Slika 1: Izvoz iz EU po posameznih izdelčnih skupinah v letu 2009



Vir: Eurostat, *External and intra-European Union Trade, 2011*.

Slika 2 pa prikazuje uvoz blaga v EU v letu 2009. V EU se je v letu 2009 uvozilo 28,4 odstotkov mehanizacije in vozil ter omembe vrednih 24,3 odstotkov vseh vrst energije. Najpomembnejše trgovinske partnerice EU so ZDA, s katero EU daleč največ trguje, ter Kitajska in Rusija, ki sta močni trgovinski partnerici EU predvsem pri trgovini z osnovnimi surovinami in tekstilom (Kitajska) ter energijo (Rusija).

Slika 2: Uvoz v EU po izdelčnih skupinah v letu 2009



Vir: Eurostat, *External and intra-European Union Trade*, 2011.

Osnovno pravilo SZTP je pravilo prostega pretoka blaga znotraj držav članic EU, kar pomeni, da je uvoz na območje EU27 le enkrat in enako izpostavljen količinskim in drugim omejitvam. Nadzor uvoza iz tretjih držav EU nadzira le, ko meni, da izdelek lahko škoduje proizvajalcem podobnih izdelkov na področju EU. Če zaradi uvoza pride do omenjene situacije, Komisija uporabi varovalne ali zaščitne ukrepe, da zaščiti domače proizvajalce. Ti ukrepi pa morajo biti v skladu s politiko STO.

To pomeni, da se uvoz lahko omejuje le v primerih, ko ta povzroča primanjkljaj v plačilni bilanci, ko je uvožen izdelek na tržišču konkurenčen zaradi subvencij in dampainga tuje trgovinske partnerice ter ko uvožen izdelek lahko vodi k razdoru trga za domači izdelek. V več primerih pa je Komisija ravnala v nasprotju s pravili STO in z zaščito domačih proizvajalcev neupravičeno omejila dostop tujim proizvajalcem do trga EU. S tem si je Komisija nakopala povračilne ukrepe držav z oškodovano industrijo, prav tako je STO na primer v primerih zaščite kmetijstva in trgovine z gensko predelanimi organizmi opozorila na neupravičeno uvedene zaščitne ukrepe EU, kar neugodno vpliva na ugled EU.

Za doseganje ugodnih gospodarskih rezultatov pa mora EU vzdrževati dobre odnose z regionalnimi in globalnimi trgovinskimi združenji ter posameznimi državami sveta, ki delujejo na globalnem trgu. Komisija na spletnih straneh (European External Action Service, 2011b) zato poudarja, da je temeljni cilj EU podpiranje blagostanja in stabilnosti v gospodarstvu EU ter gospodarstvih drugih držav, ki so v strateškem interesu EU. To pa pomeni tudi spoštovati pravila STO, ki je krovna organizacija v mednarodni trgovini, katere pravila morajo biti spoštovana s strani vseh članic.

Strateško ravnanje politike EU bom obravnaval v zadnjem poglavju naloge in ga primerjal s podobnim ravnanjem druge trgovinske velesile – ZDA. V zaključku dela bo torej podan odgovor na vprašanje, ali je cilj trgovinske politike EU razvoj svetovnega gospodarstva in postopna vzpostavitev vseprisotne prosperitete, ali je cilj ožji, in sicer nadaljnji razvoj gospodarstva EU s podpiranjem strateško pomembnih gospodarstev.

1.2 Razvoj SZTP EU

Pregledu ciljev SZTP sledi opis razvoja trgovinske politike in prikaz pravne podlage za nastanek in obravnavanje te politike EU. Temelji SZTP segajo v leto 1957, ko je bila podpisana Rimska pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti (v nadaljevanju EGS). Države članice EGS so dobro desetletje po podpisu Rimske pogodbe, v januarju leta 1968, vzpostavile carinsko unijo in pričele postopoma prenašati pristojnosti za carinske zadeve na skupnost ter odpravljati carine v okviru držav članic EGS. Vse države so uvoženo blago iz tretjih držav obravnavale na enak način in s tem omogočale prost pretok znotraj območja carinske unije.

Najpomembnejši del Rimske pogodbe v zvezi s tematiko, ki jo obdeluje magistrsko delo, je 113. člen Rimskega sporazuma, ki EU v svetu predstavlja kot enotno območje menjave in zavezuje članice, da sprejmejo določila SZTP EU. Politika temelji na enotnih načelih na področju carinskih stopenj, carinskih in trgovinskih sporazumov, sprejetju stopnje liberalizacije, izvozni politiki in stopnji zaščite v primeru dampa ali subvencij (Bobek & Gusel, 1997, str. 128). V letu 2003 je 113. člen Rimskega sporazuma nadomestil 133. člen Pogodbe iz Nice.

Podobno definicijo SZTP navaja 315. člen pogodbe o Ustavi za Evropo, ki pravi, da se SZTP izvaja v okviru načel in ciljev zunanjepolitičnega delovanja EU (Pogodba o Ustavi za Evropo, 2005, str. 148). Poudariti je potrebno, da pogodba še ni v veljavi, saj je sedem držav članic ratifikacijo odložilo, dve pa sta jo zavrnili z referendumom. Slovenija je Pogodbo o Ustavi za Evropo potrdila na seji državnega zbora Republike Slovenije leta 2005 (Vladni portal z informacijami o življenju v Evropski uniji, 2010).

Rimski sporazum s 116. členom zavezuje članice k skupnemu pristopu pri trgovinski politiki s tretjimi državami. To pomeni, da je državam članicam odvzet del suverenosti s tem, ko zunanja trgovinska politika ni več v pristojnosti posamezne države, temveč domena skupne akcije vseh članic. EU tako pred mednarodnimi organizacijami, kot sta STO in Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economic Co-operation and Development*, v nadaljevanju OECD), nastopa kot enota in sicer to nalogo opravlja Komisija.

S podpisom sporazuma o ustanovitvi EGS v Rimu se je prvotnih šest članic zavezalo k postopnemu odpravljanju carin pri medsebojnem poslovanju in postopnemu uvajanju skupne carinske tarife do tretjih držav. Rimska pogodba predstavlja temelje SZTP in je zavezovala prvotne države članice, da ravnajo po naslednjih določilih (Bobek & Živko, 2002, str. 4):

- uvedba skupne carinske tarife do tretjih držav,
- uvedba carinskih kontingentov v primerih, ko domača proizvodnja ne more zadostiti po povpraševanju po določenemu produktu,
- uporaba količinskih trgovinskih omejitev do tretjih držav,
- koordinacija trgovinske politike na nivoju EGS in ne na individualnem nivoju držav članic,
- odpravljanje trgovinskih ovir za kolonije držav članic in
- sprejetje ukrepov, ki ščitijo skupen trg pred plačilnobilančnimi težavami posameznih držav članic.

Sledilo je postopno uvajanje carinske unije, s katero so bile odpravljene carine, količinske omejitve in podobni ukrepi ter davki, ki diskriminirajo proizvode ostalih držav članic. Carinska unija je bila dosežena v letu 1968 in je novim državam članicam zapovedovala že omenjeno odpravljanje notranjih carin in sprejetje skupne carinske stopnje ter tudi prenašanje kompetenc v zvezi z zunanjo trgovino od držav članic na EU27. Pogoje trgovine z nečlanicami pa uravnava SZTP, katere načela so zapisana v 113. in 116. členu Rimske pogodbe.

Zunanji odnosi EU na področju trgovine so se začeli razvijati v povojnem obdobju, opirajoč se na odnose z gospodarstvom ZDA, ki so takrat bile in so še danes tekmeč ter hkrati trgovinski partner in zaveznik EU. Z razliko od povojnih časov, ko je bilo gospodarstvo EU šibko, je v petdesetih letih obstoja postala najbolj pomembna trgovinska sila na svetu, ko je po količini zunanje trgovine prehitela ZDA. Primat v svetovni trgovini pa je EU dosegla z velikim številom trgovinskih sporazumov, ki jih je Komisija sklenila v času od uvedbe SZTP (Bache & George, 2006, str. 489).

Moussis (1999, str. 507–508) navaja, da je bil ključ do uspešne SZTP nizka povprečna carinska stopnja, ki se je v okviru pogajanj s STO še nadalje znižala. S tem je EU želela svetovni javnosti pokazati, da se je pripravljena približevati ciljem popolne liberalizacije trgovinske politike. Skupna carinska stopnja pa je bila posebej pomembna, saj je nadomestila zaostanek, ki je nastal v pogajanjih v okviru GATT, prav tako pa je pospešila liberalizacijo zunanje trgovine EU.

Nadaljnji razvoj SZTP je v okviru svojih interesov vodila Komisija, ki je želela pridobiti odločilno vlogo v zunanjih odnosih EU. Posledično je po predlogu Komisije v letu 1992 sledila nadgradnja SZTP s harmonizacijo in usmeritvijo odločitvenih procesov, ki se je

nanašala predvsem na Svet. Namen predloga Komisije je bil poenostaviti in skrajšati trajanje procesov odločanja. Amandmaji, ki jih je predlog vseboval, pa so govorili o zaščiti pred dampinškim ali subvencioniranim uvozom iz držav nečlanic, o preprečevanju nelegalne trgovinske prakse in o enotnih pravilih za uvoz, kjer je imela Komisija pravico zaščititi domače proizvajalce pred konkurenco z omejevanjem veljavnosti uvoznih dokumentov (Bobek & Živko, 2002, str. 5–6).

Pri odločanju o trgovinski politiki EU Komisija predstavlja pomembno vlogo. Leta 1994 ji je Evropsko sodišče potrdilo pristojnosti v zvezi z vodenjem mednarodnih pogajanj v trgovini z blagom. Omenjena institucija EU je sedaj zakonsko obvezana, da ščiti interese EU in interese posameznih držav članic v dvo- ali večstranskih pogajanjih ter v trgovinskih sporih s tretjimi državami. SZTP EU se je v odnosu do tretjih držav v serijah pogajanj v okviru svetovnih trgovinskih organizacij oblikovala in razvijala v trgovinsko politiko, ki je trenutno v uporabi.

V nadaljevanju bom predstavil oblikovanje SZTP v multilateralnih pogajanjih v okviru GATT in STO. **Urugvajski krog pogajanj** v okviru GATT je bil eden pomembnejših za EU in za liberalizacijo svetovne trgovine z zaključkom pogajanj leta 1993. Članice so se pogajanj udeležile v želji po izboljšanju gospodarskega stanja po končani drugi svetovni vojni, in sicer z odstranjevanjem ovir v medsebojni trgovini. Organizacija GATT je bila vzpostavljena z namenom pospeševanja liberalizacije mednarodne trgovinske politike, pri čemer bi se notranja politika posameznih držav prilagajala v korist svetovne trgovinske politike.

Ostry (2006, str. 2–3) pravi, da se EU in ZDA kot najpomembnejši trgovinski sili nista podredili skupnemu interesu svetovne trgovine, ampak sta v procesu pogajanj prevladovali z uveljavljanjem svojih interesov. Tako se na primer v Urugvajskem krogu ni naredilo velikih korakov proti liberalizaciji kmetijstva, kljub temu da je bilo sproščanje trgovinskih ovir v kmetijstvu ena glavnih tem tega kroga pogajanj. V interesu EU je bilo namreč minimalno zmanjšati domačo podporo kmetijstvu in je nikakor ne odpraviti, kot so to želele ZDA. Narejeni pa so bili koraki naproti prosti trgovini predvsem na področjih, ki v prejšnjih pogajanjih niso bila vključena.

Med najbolj pomembne zaključke Urugvajskega kroga pogajanj se šteje odpiranje pogajanj o zmanjšanju trgovinskih omejitev s kmetijskimi proizvodi, tekstilom in storitvami ter znatno izboljšanje dostopa do trga. Z znižanjem carinskih dajatev za eno tretjino ali več se je močno izboljšal dostop do trga za industrijske izdelke. Skupno je bilo v EU potrebno sprostiti carine na približno 40 odstotkov industrijskega uvoza, kar je bila pomembnejša obveza za EU. V tem krogu pogajanj so države članice GATT z namenom nadaljnjega napredka pri odstranjevanju ovir v trgovini leta 1995 ustanovile novo svetovno trgovinsko organizacijo – STO (Moussis, 1999, str. 516).

Sledila so **pogajanja v Dohi** novembra leta 2001, kjer je bil prvenstveni cilj z novoustanovljeno STO pripeljati svetovno trgovino v novo ero. Novi krog pogajanj se je od prejšnjih razlikoval v tem, da so tokrat pogajanja zajemala področje mednarodne trgovine širše kot v preteklosti in da je bil poseben poudarek na pomoči državam v razvoju. Glavna tema pogajanj v Dohi je bila reforma kmetijstva in odprava subvencij ter nedovoljene pomoči v kmetijstvu. Potrebno je bilo omogočiti lažji dostop do svetovnih trgov in v procesu liberalizacije svetovne trgovine doseči trajnostni razvoj v državah v razvoju. Kot glavni motor pogajanj in procesa integriranja držav v razvoju v multilateralne trgovinske odnose pa se je v tem krogu pokazala EU, ki je trdila, da je potreben hiter, ambiciozen in uravnotežen končni dogovor, da bi preprečili protekcionizem in spodbudili svetovno gospodarsko rast.

EU se je v tem krogu pogajanj zavzemala za hitrejše odpiranje trgov in boj proti nepoštenemu trgovanju, ki se kaže tudi v dajanju subvencij domačim proizvajalcem. Prav zato pa je EU v krogu pogajanj v Dohi naredila korak naprej v prenavljanju Skupne kmetijske politike (odpravljanje subvencij kmetovalcem, podpor za izvoznike ter znižanje kmetijskih uvoznih carin) (European Commission, 2011c).

Leta 2008 so se v **Ženevi** zbrali ministri za trgovino posameznih držav članic EU27 z ambicijami doseči **zaključek pogajanj iz Dohe**. Pogajanja bi se sklenila z dogovorom o zniževanju carin za industrijske proizvode ter odpravo subvencioniranja izvoznikov kmetijskih izdelkov in preoblikovanju kmetijstva v razvitih državah. Sestanek je bil neuspešen in pogajanja še danes ostajajo odprta, predvsem zaradi nestrinjanja med izvozniki kmetijskih proizvodov in državami, kjer kmetijstvo predstavlja velik delež bruto domačega proizvoda. EU je v tem primeru zaščitila svoje kmetovalce, ko je z instrumenti SZTP EU kmetovalcem iz tretjih držav onemogočila uvoz kmetijskih proizvodov v EU (European Commission, 2011c).

Vplivna in gospodarsko močna EU je torej skozi leta oblikovala skupno zunanjetrgovinsko politiko, katere cilj je pripeljati EU do statusa največje trgovinske sile v svetu. Skupaj z državami članicami EU27 institucije EU v dolgotrajnih postopkih vseskozi prenavljajo in oblikujejo nove smernice trgovinske politike, ki ureja področje trgovanja na notranjem trgu EU in hkrati opredeljuje način skupnega nastopanja na svetovnem trgu. V odnosih do tretjih držav so pomembni predvsem multilateralni trgovinski odnosi v okviru STO, ki narekujejo trende svetovne trgovinske politike. Glavni cilj je zaključiti multilateralna pogajanja iz Dohe s ciljem nadaljnje liberalizacije trgovine in doseganja trajnostnega razvoja revnih, manj razvitih gospodarstev. EU in ZDA sta v zadnjih pogajanjih z branjenjem svojih strateških interesov nastopili kot trdi pogajalki, zato so bila pogajanja začasno zaustavljena. EU na primer zastopa trdna stališča, da od zaščite kmetijstva ne odstopa. Vsekakor je na tem mestu potrebno razmisliti, ali je smotrno na ta način ovirati razvoj svetovne trgovine in posredno svetovnega gospodarstva.

1.3 Proces oblikovanja SZTP EU

Ključno odločevalsko telo EU, ki je vpleteno v proces oblikovanja SZTP, je Komisija v okviru katere komisarji sprejemajo odločitve, generalni direktorati in upravni oddelki pa pripravljajo in odločitve izvršujejo. Slednji se pri svojem delu ne smejo posvetovati ne z vlado ne z državno upravo, niti od njih prejemati navodil. Prav tako jim je prepovedano ukvarjati se s katerokoli drugo poklicno dejavnostjo, plačano ali prostovoljno, poleg tega pa se morajo obvezati k zaupnosti (Gueguen, 2003, str. 31).

Osebjem Komisije je razdeljeno v oddelke, ki se imenujejo generalni direktorati (angl. *Directorate General*), in službe. Vsak generalni direktorat je odgovoren za določeno politično področje, vodi pa ga generalni direktor, ki odgovarja enemu od komisarjev. Sedanji komisar EU za trgovino je Karel De Gucht, ki s sodelavci in v sodelovanju z generalnim direktoratom za trgovino tvori SZTP EU.

Bobek in Živko (2002, str. 12) navajata sedem oddelkov Komisije, ki so soudeleženi v procesu oblikovanja SZTP, in so zadolženi da zagotavljajo koherentnost, jasnost in koordinacijo zunanjih odnosov EU. Ti oddelki so:

1. Generalni direktorat za zunanje odnose,
2. Generalni direktorat za podjetja,
3. Generalni direktorat za konkurenco,
4. Generalni direktorat za davke in carinsko unijo,
5. Generalni direktorat za razvoj,
6. Generalni direktorat za kmetijstvo,
7. Generalni direktorat za trgovino.

1.3.1 Udeleženci v procesu oblikovanja SZTP

V predhodnem poglavju navajam, da obstaja sedem oddelkov Komisije, ki sooblikujejo in izvajajo SZTP, zato v nadaljevanju dela opisujem naloge in odgovornosti, ki jih ima posamezni direktorat na področju trgovine. Predstavil bom pristojnosti posameznih direktoratom pri nastajanju in vodenju SZTP ter prikazal ključne oddelke Komisije v procesu oblikovanja SZTP. Predstavljen bo boj med formalnimi oblikovalci politike in zasebnim interesom ter nenazadnje skupni strateški cilji. V ta namen bom predhodno sistematično predstavil obe omenjeni strani in obenem preučil tudi vpliv drugih interesnih skupin, ki se pojavljajo v procesu nastajanja trgovinske politike EU.

Generalni direktorat za zunanje odnose je najpomembnejši direktorat Komisije, zato se z njim povezujejo tudi ostali direktorati. Najpomembnejša področja delovanja se nanašajo na zunanjetrgovinsko politiko in zunanje odnose. Pri tem direktorat pokriva področje

multilateralne trgovinske politike, kamor spadajo tudi odnosi z STO in OECD. Druge naloge direktorata so še oblikovanje sektorske trgovinske politike skupaj z drugimi direktorati, podpora podjetjem iz EU pri vstopu na trge tretjih držav ter oblikovanje instrumentov SZTP (proti dampinški, proti subvencijski ukrepi itn.).

Generalni direktorat za podjetja sooblikuje SZTP v tem smislu, da spodbuja promocijo industrijskega sodelovanja znotraj EU in s tretjimi državami, **Generalni direktorat za konkurenco** pa ima nalogo vzpostaviti in uvesti povezane konkurenčne politike v EU. Glavne dejavnosti so anti-trust dejavnosti, kontrola nad združitvami, liberalizacija in intervencija države ter državna pomoč. **Generalni direktorat za davke in carinsko unijo** s svojim delovanjem vpliva na področje carin in posrednega obdavčenja v EU. **Generalni direktorat za razvoj** pa se ukvarja z upravljanjem in koordiniranjem odnosov z državami v razvoju in prekomorskimi državami, predvsem s humanitarno pomočjo, razvojnimi programi ter programi sodelovanja. V okviru **Generalnega direktorata za kmetijstvo** sta pomembna dva vidika, ki se navezujeta na SZTP, in sicer mednarodni trgovinski odnosi (predvsem položaj kmetijstva EU v STO) ter širitev EU (Bobek & Živko, 2002, str. 13–21).

V nadaljevanju bo podrobneje opisan **Generalni direktorat za trgovino**, ki je v okviru SZTP pomembnejši akter od ostalih direktorotov. Naloga Generalnega direktorata za trgovino je usmerjati trgovinsko politiko unije v skladu s 133. členom Pogodbe iz Nice, kar pomeni prizadevati si za harmoniziran razvoj svetovne trgovine, nadaljnje ukinjanje ovir v mednarodni menjavi ter nižanje carinskih ovir. Trgovinska politika EU je skupaj z monetarno in razvojno politiko najpomembnejši predstavnik EU pred državami nečlanicami, cilj politike pa je podpreti politične in gospodarske interese EU. V tem procesu sodeluje generalni direktorat za trgovino z vlogo nosilca oblikovanja in izvrševanja instrumentov SZTP.

Generalni direktorat za trgovino v okviru načel trgovinske politike EU pomaga zagotavljati blaginjo, solidarnost in varnost v Evropi in drugje po svetu. Pri oblikovanju okolja, ki je ugodno za prebivalce EU27 in ugodno za poslovanje s partnericami, podpira komisarja za trgovino in Komisijo v celoti. Temeljna naloga direktorata je kontinuirano spodbujati svetovno trgovino in razvoj s podporo gospodarski rasti, rasti konkurenčnosti in večji zaposljivosti delovne sile.

Naloge generalnega direktorata so (European Commission, 2009):

- s pomočjo kvalitetnih analiz definirati trgovinske interese EU tako v obrambnem kot napadalnem smislu proti trgovini tretjih držav,
- pogajati se v imenu EU v bilateralnih in multilateralnih trgovinskih pogajanjih, ko to zahteva SZTP,

- nadzorovati in zagotoviti izvedbo mednarodnih sporazumov z uporabo sistema STO za reševanje sporov in instrumentov za pospeševanje ali zaščite trgovine,
- tesno sodelovati s STO in drugimi multilateralnimi telesi,
- udeleževati se pri nastajanju in nadzoru notranje in zunanje politike, ki vpliva na trgovino EU in zunanje investicije (enotni trg, potrošniki, zdravje, okolje, tehnologija, intelektualna lastnina, konkurenčnost, energija, transport, kmetijstvo in sektorski ukrepi),
- zagotoviti konsistentnost med SZTP in politiko zunanjih odnosov EU na eni strani in na drugi strani prispevati k razvoju globalnega gospodarstva,
- obveščati javnost z razumljivimi in pravočasnimi informacijami.

Generalni direktorat za trgovino vodi direktor generalnega direktorata Jean-Luc Demarty. Naloga generalnega direktorja se nanaša tako na notranje področje generalnega direktorata, ki zajema zagotavljanje poteka dela v hierarhično oblikovani strukturi, kot tudi na področje zunaj generalnega direktorata. Generalni direktor za trgovino ima dva zastopnika, asistenta in svetovalca. Hierarhija dela poteka od direktorjev, ki vodijo direktorate (osem direktoratskih v okviru generalnega direktorata za trgovino), do posameznih oddelkov. Bistvo te strukture je, da posamezne nižje ravni poročajo svojim višjim ravnam. Zaposleno osebje v enoti (uradniki, upravniki, pisarniško osebje) poroča svojemu vodji, vodje enot pa nato poročajo direktorjem. Tako posamezne ravni poročajo naslednjim višjim ravnam vse do generalnega direktorja oziroma njegovega osebja. Evropski uradniki in generalni direktorji so, tako kot komisarji, povsem zavezani k nevtralnemu ravnanju in ne smejo interesom lastne države nikoli dajati prednosti pred interesi drugih držav (Gueguen, 2003, str. 34).

Generalni direktorat za trgovino je odgovoren za področje skupne trgovinske politike, kjer načrtujejo in pripravljajo osnutke zakonodajnih predlogov Komisiji. Predlogi postanejo uradni takrat, ko jih sprejme kolegij na svojih tedenskih sestankih. Osnutke zakonodajnih predlogov pripravljajo strokovni delavci, ki so v okviru Generalnega direktorata pristojni za določeno področje in imajo najbolj pristen stik s potrebami trga. Predlogi se nato dopolnjujejo in usklajujejo na različnih ravneh Generalnega direktorata, potrjene dokončne različice zakonodajnih predlogov pa se nato nadalje usklajujejo na ravni Komisije. V okviru strokovnih oddelkov Generalnega direktorata za trgovino se torej z oblikovanjem osnutkov zakonodajnih predlogov prične uradni del procesa oblikovanja SZTP.

1.3.2 Proces oblikovanja SZTP

Proces oblikovanja katerekoli politike EU je zapleten birokratski proces, pri katerem sodeluje velik splet ljudi z različnimi interesi. Vanj je vpletenih več institucij EU, kar je odvisno tudi od področja, za katerega se tvori politika. Vedno pa se postopek začne pri Komisiji, ki po širšem posvetovanju izoblikuje predlog zakona. Komisija se zanaša na znanja strokovnjakov iz obravnavanega področja. V primeru oblikovanja trgovinske

politike so, kot je bilo opisano že v prejšnjem poglavju, uslužbenci generalnega direktorata za trgovino ter udeležena stran, ki pri oblikovanju trgovinske politike prisostvuje zaradi zasebnega interesa.

Interesne skupine, ki so o načrtovanih spremembah zakonodaje EU obveščene pravočasno, svoje interese uveljavljajo z lobiranjem pri strokovnjakih, ki sodelujejo pri oblikovanju politike, ob obravnavi pomembnejših tem pa se upošteva tudi javno mnenje. V besedilu, ki ga v končni fazi sprejme Svet sam ali skupaj s Parlamentom, so upoštevana vsa ta različna stališča. Posvetovanje Komisije poteka tudi z vladami držav članic, s katerimi mora Komisija uskladiti predloge, ki jih nenazadnje uskladi tudi s pristojnimi ministri posamezne države članice, da si zagotovi sprejetje zakona v Svetu (Bache & George, 2006, str. 356). Pri tem se, kljub temu, da ni odvisna od kratkoročnih volilnih pritiskov, mnogokrat sooča z intenzivnim pritiskom industrijskih lobističnih skupin, zlasti v primerih, v katerih ima izvršilno moč.

Predlog, ki ga sprejme Komisija, se nato odvisno od postopka, predloži Parlamentu ali Svetu v odločanje. Zelo pogosto poda mnenje na predlog tudi Odbor za gospodarske in socialne zadeve ter Odbor regij. Nato se v okviru Sveta začnejo podrobne diskusije v delovnih skupinah, prav tako potekajo dogovori in usklajevanja v ustreznem parlamentarnem odboru in v skupinah strokovnjakov iz Odbora za gospodarske in socialne zadeve ter Odbora regij.

Oba omenjena odbora se udeležujeta procesa odločanja kot posvetovalni telesi. V procesu tvorjenja SZTP pa z razliko od Komisije in Sveta zastopajo interese držav članic. **Odbor za gospodarske in socialne zadeve** je namreč sestavljen iz nacionalnih predstavnikov, ki jih predlagajo države članice in potrdi Svet po posvetovanju s Komisijo. **Odbor regij** pa sestavljajo predstavniki regionalnih in lokalnih oblasti iz vsake države članice. Osnovna naloga Odbora za gospodarske in socialne zadeve je zastopanje interesov gospodarskih in socialnih skupin pri sprejemanju odločitev v EU27. Tako je odbor razdeljen v tri enako močne konstitutivne skupine, in sicer skupino predstavnikov delodajalcev, skupino predstavnikov delavcev ter skupino predstavnikov interesnih skupin. Najbolj pomembna naloga Odbora regij pa je omogočiti regijam in lokalnim skupnostim, da sodelujejo pri oblikovanju evropske integracijske politike ter nadzorujejo in aktivno sooblikujejo takšno evropsko zakonodajo, ki bo ustrezala potrebam regij in lokalnih skupnosti (Ješovnik, 2000, str. 92).

Države članice praviloma ne morejo samostojno izvajati ukrepov trgovinske politike do tretjih držav. Država članica lahko izvaja lastne zunanjetrgovinske ukrepe samo, če ima za to posebno odobritev Komisije, ali če ji to dovoljuje poseben predpis, uredba Sveta ali mednarodna pogodba, ki jo je sklenila EU. Vsaka država članica pa ima pri oblikovanju SZTP določen vpliv, in sicer preko prej navedenih odborov. V Odboru za gospodarske in socialne zadeve ima vsaka država članica svoj sedež in tako s posvetovalno vlogo

predstavlja vez med Komisijo in vladami držav članic. Pri velikem številu rutinskih zadev odločajo Odbori pod ministrskim nivojem, ki opravijo končna pogajanja v približno 70 odstotkih zadev Sveta. Vsaka članica lahko vpliva na oblikovanje SZTP EU tudi preko evropskih interesnih skupin, kjer s članicami z istimi interesi poskuša združeno vplivati na skupne spremembe.

Komisija se pri pripravljanju predlogov posvetuje tudi s Parlamentom, kjer je najpomembnejše mnenje poslancev ter članov posebnih odborov Parlamenta in poslancev, ki imajo poseben interes za sodelovanje pri pripravi določene politike. Za Komisijo je posvetovanje s Parlamentom najpomembnejše v primerih, ko se novo politiko sprejema v postopku soodločanja. Tako si Komisija lažje zagotovi, da Parlament ne uveljavlja pravice blokiranja predloga.

Kadar Komisija oblikuje nov predlog zakonodaje, torej prejema različna in tudi nasprotna si mnenja ter nasvete, mora včasih ustvarjati splošno politiko, s katero so vse strani zadovoljne in predstavlja najmanjši skupni imenovalec vseh mnenj in predlogov. Komisija ima pri pripravi predloga SZTP zato zelo težko nalogo, saj mora usklajevati razhajajoča se mnenja držav članic in obenem poskrbeti za splošno korist EU.

1.3.3 Vplivi na oblikovanje in vodenje SZTP

Zaradi velike pomembnosti zunanje trgovine tudi kot političnega področja je skozi leta potekal spopad za politično moč med in znotraj institucij EU, zaradi česar predvsem med Komisijo in Svetom prihaja do napetosti in problemov pri sodelovanju. Uradne pristojnosti posameznih institucij EU pri oblikovanju in vodenju SZTP izhajajo iz 133. člena Pogodbe iz Nice. Ta člen daje Komisiji pravice in obveznosti, da vodi trgovinska pogajanja s tretjimi državami in sklepa trgovinske sporazume, vendar le s potrditvijo Sveta. Komisija je namreč tista institucija, v okviru katere se pripravljajo zakonodajni predlogi in vodijo mednarodna trgovinska pogajanja, Svet pa operativno delo Komisije potrdi oziroma zavrne.

Komisija v pogajanjih zastopa EU27, Svet pa države članice, pri čemer daje Komisiji napotke ter izhodišča za izpeljavo pogajanj. Prav zaradi nihanja ravnotežja v vlogi in razdelitvi moči vlada med Komisijo in Svetom napeto vzdušje. Bistvo tega problema je, da želi Svet čim ožje pooblastiti Komisijo pri izvajanju svojega dela in s tem obdržati večjo mero kontrole. Na drugi strani pa želi Komisija čim večji manevrski prostor, ki ji bo omogočal večjo učinkovitost pogajanj s širšim spektrom pooblastil in manjšim nadzorom.

Komisija ima od uvedbe procesov soodločanja in sodelovanja, ki sta močno povečala vlogo Parlamenta v postopku sprejemanja zakonodaje, pri pripravi zakonodaje še težjo nalogo. Pred uvedbo omenjenih procesov je bilo za Komisijo ključno, da je svoje predloge prilagodila tako, da so bili v postopku posvetovanja sprejeti v Svetu. Teoretiki vidijo

Parlament kot zaveznika Komisije in instituciji EU z istim interesom – združevanjem Evrope. Vendar je odnos med institucijama precej bolj zapleten, saj se morajo Parlament in poslanci odzvati na pritiske volivcev, vedno podpirati ideje političnih strank Parlamenta ter sprejemati odločitve pod pritiski lobistov, ki prihajajo iz različnih interesnih skupin. Zelo pomembno pa je tudi dejstvo, da se tri najpomembnejše institucije EU med seboj vedno bojujejo za moč in tako se tudi Parlament večkrat zoperstavi predlogom Komisije samo zato, da državljanom EU prikaže svojo neodvisnost in pomembnost vloge v procesu nastajanja zakonodaje (Bache & George, 2006, str. 357).

Pri oblikovanju SZTP prihaja do težav tudi zaradi drugačnih filozofij in preferenc posameznih držav članic. Napetost vlada med članicami, ki podpirajo odprto trgovino in tistimi, ki so bolj zaščitniške do domačih proizvajalcev. Ravnotežje med temi državami se je v procesu širitve EU večkrat spremenilo, kar je tudi privedlo do več sprememb trgovinske politike. Učinki spreminjanja ravnotežja pa so vidni predvsem v strateškem ravnanju trgovinske politike. Liberalizacijo trgovine EU z mednarodnimi trgovinskimi sporazumi, ki jo običajno spremljajo težka in dolgotrajna pogajanja, se je poizkušalo omejiti s protekcionističnimi elementi in delovati obrambno v prid domačim proizvajalcem.

Waldenberger (2004, str. 21) navaja, da so podporniki odprte trgovine v EU tipično Nemčija, Danska, Nizozemska, protekcionisti pa Francija, Irska in države Mediterana. Vseeno pa posamezne države večkrat prestopijo na drugo stran, posebno v primerih, ko se odloča o obliki trgovinske politike, ki je v njihovem interesu. Ko se na primer odloča o sproščanju trgovine s kmetijskimi izdelki, Nemčija in Velika Britanija vedno zavzmeta protekcionistično držo. K bolj protekcionistični trgovinski politiki pa prispevata tudi Komisija in Svet, ki naj bi bila v svojem delovanju samostojna (predvsem Komisija). Na ravnanja Komisije imajo velik vpliv interesi Francije, ki je močno zasidrana v vodenju birokratskih procesov Komisije ter razni direktorati Komisije, ki s sprejemanjem zaščitnih ukrepov opozarjajo nase in opravičujejo svoj obstoj. Na odločanje v Svetu pa vplivajo interesi posameznih držav članic, ki jih zagovarjajo ministri iz držav članic – člani Sveta.

Ti primeri kažejo, da je pri tvorbi in vodenju trgovinske politike EU prisotnih veliko število pomembnih strani in vplivov. V začetku so v povezavi s trgovinsko politiko obstajale le organizacije, ki so promovirale interes proizvajalcev ali potrošnikov. Danes pa se je zasedba igralcev, ki imajo določen interes pri oblikovanju in vodenju SZTP, precej povečala in vključuje organizacije, kot je delavski sindikat (angl. *Trade Union*), potrošniški lobiji (angl. *consumer lobbies*), veliko število nevladnih organizacij in številne lokalne ter regionalne agencije znotraj posameznih držav članic (Hocking & McGuire, 2004 str. 296).

Kot najbolj poznan vidik zastopanja poslovnih interesov skupin v EU, avtorja Bobek in Živko (2002, str. 24–26) omenjata med sektorske organizacije, kot so:

- Združenje industrijskih konfederacij in konfederacij zaposlenih,
- Eurochambers (vključuje združenja trgovinskih in industrijskih zbornic, ki zastopajo interese več kot 15 milijonov podjetij),
- Evropska okrogla miza predstavnikov gospodarstva, kamor so vključeni glavni izvršni direktorji nekaterih večjih evropskih podjetij,
- komite EU v Ameriški trgovinski zbornici, ki združuje ameriška podjetja v Evropi,
- Evropska federacija farmacevtskih industrij in združenj,
- Evropski svet za kemično industrijo.

Bache in George (2006, str. 335) poleg omenjenih združenj navajata še nacionalna združenja, ko sta na primer združenje za industrijo Velike Britanije in združenje za industrijo Švedske. V proces tvorbe trgovinske politike se vključujejo tudi posamezna večja podjetja kot je na primer proizvajalec avtomobilov Ford idr.

Pri EU obstaja spisek preko 500 evropskih in nacionalnih skupin, s katerimi ima Komisija uradne stike in katere stalno vključuje v fazi oblikovanja predlogov. V EU deluje več kot 1000 trgovinskih združenj, okrog 750 nevladnih organizacij, ki zastopajo potrošnike, predstavništva največjih 500 evropskih podjetij, 130 specializiranih pravnih pisarn, ki se ukvarjajo z evropskim pravom in veliko število svetovalcev na različnih področjih. Omenjene interesne skupine s svojim udejstvovanjem pri tvorbi trgovinske politike, zastopajo interese evropskih podjetij iz posameznih panog. Na približno 15.000 uradnikov Komisije in Parlamenta tako dnevno vpliva več kot 20.000 lobistov (Coen, 2007, str. 7).

Tvorci politike se na vplive interesnih skupin odzovejo tako, da jih v primerih, ko je to smiselno, podprejo. Največkrat se konkurenčnost evropskih podjetij povečuje z uvajanjem kvot, dajatev, dajanjem subvencij in uporabo drugih zaščitnih ukrepov. Tipično najbolj zaščitena je t.i. skupna kmetijska politika EU, kateri je na letni ravni podeljenih sredstev za skoraj polovico celotnega proračuna EU, kar znese približno 40 milijard evrov pomoči. Med bolj zaščitnimi sektorji so tudi jeklarska industrija, tekstil in ribištvo. Lahko torej zaključimo, da popolno liberalizacijo trga EU podaljšuje intenzivno in učinkovito lobiranje raznih interesnih skupin in posameznikov (Hauge, 2005, str. 85).

Ker je velikokrat zaščita domače proizvodnje v neskladju s pravili STO in vpliva na razvoj tudi drugih gospodarstev, se tako omejevanje mednarodne trgovine največkrat razvije v odmevne mednarodne trgovinske spore. Eden bolj znanih sporov se je razvil med EU in ZDA, ko je EU s kvotami omejila uvoz banan in tako preferirala proizvajalce iz EU in bivših kolonij EU ter ACP držav. Zaščitno politiko za proizvajalce banan je EU sprejela po močnem lobiranju evropskih proizvajalcev in proizvajalcev iz področja Afrike, Pacifika in Karibov. Države, kot je Sveta Lucija, so lobirale pri Komisiji, kar je povečalo njihov tržni delež na evropskem trgu. Argument za zaščito domače proizvodnje, s katerim so nastopali pred politiki EU, je bil, da promet z bananami predstavlja več kot 50 odstotkov njihovega

izvoza in da je edini trg Evropa. Ameriški proizvajalci banan, kot so Chiquita, Dole in Del Monte so tako izgubili določen delež prodaje na evropskem trgu, saj so se bili primorani soočiti z visokimi carinskimi stopnjami na uvoz banan (Daniels & Radebaugh, 2001, str. 196).

V preteklih letih so bili pogosti tudi spori glede uvoženega jekla iz EU v ZDA. ZDA so namreč uvedle visoke carine na uvoz jekla v njihovo državo. To naj bi storile zaradi domnevne ogroženosti ameriške jeklarske industrije, vendar je bila, kot bo omenjeno v nadaljevanju naloge, zaščita te panoge tudi politične narave zaradi predsedniških volitev. EU je pod vplivom proizvajalcev in predelovalcev jekla iz EU proti ZDA sprožila postopek pri STO in pozvala ZDA k odpravi zaščitnih ukrepov.

Najbolj odmevna in dolgo trajajoča zaščita domače proizvodnje EU pa je zaščita kmetijskega sektorja. V tem sektorju se trgovinska politika navezuje na t.i. skupno kmetijsko politiko – interesno politiko EU, ki prinaša koristi le delu kmetijskega prebivalstva, in kateri ostro nasprotujejo mednarodni trgovinski partnerji EU. Skupna kmetijska politika se je razvijala kot nadaljevanje zgodovinske tradicije nekaterih evropskih držav, predvsem Francije in Nemčije. Ti dve državi sta svoj vpliv v institucijah EU uporabile za oblikovanje kmetijske politike in neposredno tudi trgovinske politike s kmetijskimi proizvodi v svojem interesu. Moč lobistov teh dveh držav je prevladala nad drugim taborom, ki nasprotuje taki kmetijski politiki. Po letu 2000 Komisija namreč deluje konzervativno v smislu ohranitve kmetijske politike.

Francija, ki lobira pri Komisiji za ohranjanje take kmetijske politike, ima izrazite proračunske koristi, kmetijska politika je nacionalno interesno zelo pomembno vprašanje. Ostalih šest držav ima predvsem proračunske koristi (Irska, Belgija, Luksemburg, Španija, Portugalska, Grčija, Italija). Razmerje med reformisti in konzervativci je trenutno še vedno v prid konzervativcem in sicer v razmerju 11:16, kar pomeni, da še vedno prevladuje moč interesnih skupin, ki lobirajo za zavarovanje domačega kmetijstva pred uvozom iz tujine (Erjavec, 2007, str. 8).

Podobno so v duhu skupne kmetijske politike določene interesne skupine vplivale tudi na uvoz gensko spremenjenih organizmov v Evropo. EU od septembra 2006 na primer za vsako pošiljko iz ZDA uvoženega riža zahteva potrdilo priznanega laboratorija, da riž ni okužen s kakšno vrsto gensko spremenjenega riža. Tu se je pokazal različen odnos do gensko spremenjene hrane. Na ameriški strani predstavlja vzgoja gensko modificiranih organizmov napredek v kmetijstvu, v Evropi pa prevladuje mnenje, da so izdelki z vsebnostjo gensko spremenjenih organizmov neustrezni. Odločno proti gensko spremenjeni hrani in krmi za živali so se postavile tradicionalno konzervativne države članice EU, kot so Avstrija, Grčija in Francija.

Poleg kmetijske politike, jekla in drugih strateško pomembnih industrij je EU tradicionalno ščitila domači trg pred izdelki iz uvoza pod prisilo gospodarskega stanja, ki ga povzroča

recesija in povečana tuja konkurenca. Kljub temu, da se je zaposlenost v omenjenih industrijah povečala, velik del teh sektorjev ne bi preživel brez državnih subvencij in zaščite pred tujo konkurenco. Poleg starih industrij pa EU podpira tudi nove, moderne industrije, ki so v strateškem interesu EU, ker predstavljajo podlago za prihodnjo rast BDP. To so na primer proizvajalci elektronike in opreme za komunikacijo (Nokia). Waldenberger (1994, str. 26) pravi celo, da te vrste trgovinske zaščite niso v okvirih dovoljenega in niso v skladu s pravili STO, so pa v t.i. sivem območju prav zaradi močnega vpliva EU v STO. Kot tipične predstavlja primere diskriminacije tujih podjetij pri javnem naročanju (na primer v telekomunikacijah), subvencioniranje raziskav in razvoja domačih proizvajalcev v elektroniki idr.

Vsekakor pa je kljub pritiskom na tvorce politike potrebno zagotoviti, da do funkcionarjev na Komisiji in uradnikov, zaposlenih v Parlamentu, še naprej prihaja velika količina kvalitetnih informacij. V okolju, kjer se tvori trgovinska in druge pomembne politike, je zato pomembno najti ravnotežje med transparentnim in odprtim strokovnim dialogom ter informacijami, ki jih občasno pridobivamo iz neformalnih pogovorov, ter pridobljeno znanje izkoristiti za oblikovanje učinkovitih in koristnih EU politik. Nenazadnje pa je zelo težko tvoriti učinkovito politiko brez znanj, ki jih imajo določene interesne skupine.

Veliko število institucij, interesnih skupin ter drugih prisotnih strani in vplivov v procesu oblikovanja in vodenja trgovinske politike je prispevalo k temu, da je management trgovinskih politik postal manj tehnokratski in bolj odgovoren ter dovzeten za razne predloge iz prakse. Po drugi strani pa množica interesov povečuje napetost med oblikovalci trgovinske politike in možnost, da pri njihovem delu pride do neskladij ter zmanjšane odzivnosti. Nastala situacija vodi do vprašanj legitimnosti in avtoritete v povezavi s trgovinsko politiko EU ter kaže na podobnost med procesi EU s tistimi v ZDA, kjer je politizacija trgovinske politike že dolgo znano dejstvo.

1.4 Glavni instrumenti SZTP EU

Poglavitni cilj instrumentov SZTP EU je odpravljanje ali zmanjševanje trgovinskih ovir, ki vplivajo na industrijo in podjetja iz držav članic. V primeru, ko neka tretja država s svojimi ukrepi poveča konkurenčnost domačih proizvajalcev na trgu EU, jo Komisija pozove na pogovore. Rešitev se lahko doseže z bilateralnimi dogovori med EU in tretjo državo, lahko pa EU nastali položaj poskuša rešiti z unilateralnimi ukrepi, o katerih bo govora v nadaljevanju. V kolikor prvi dve različici nista mogoči, se EU odloči spor reševati na mednarodnem nivoju v okviru mehanizma STO za reševanje trgovinskih sporov. Ko je sporazum dosežen, EU zahteva spoštovanje določil le-tega in nespoštovanje kaznuje s povračilnimi ukrepi. Bobek (2002, str. 153) navaja, da so ti ukrepi lahko:

- preložitve ali umik trgovinskih koncesij,
- povišanje carinskih stopenj pri uvozu v EU ter

- določanje kvot in drugih ukrepov, ki spremenijo pogoje uvoza ali izvoza ter drugi povračilni ukrepi.

Drugi glavni elementi SZTP so dogovori o skupnem uvozu in zaščitni ukrepi. Skupna uvozna pravila je Svet uvedel v letu 1994 z uredbo, ki se nanaša na uvoz izdelkov s poreklom iz tretjih držav. Uvoz v EU je prost in brez količinskih omejitev razen v primerih, ko so v uporabi določene omejitve uvoza (Rusija, Kitajska, itd.).

Zaščitni ukrepi se lahko uporabijo, če se poveča uvoz določenih proizvodov iz tretjih držav, ki proizvajalcem na trgu EU prevzemajo primat in jim s tem, ko so konkurenčnejši, povzročajo škodo. Zaščitni ukrepi EU morajo biti združljivi s pravili STO in ne smejo delovati kot prikrita oblika zaščite proti uvozu. Taki zaščitni ukrepi se v okviru STO lahko uporabljajo le, ko uvoz povzroča deficit plačilne bilance, ko je izdelek na uvoznem tržišču zaradi subvencij in dampa cenejši od domačega in v primeru, ko škodljiv uvoz pripelje do izgube trga za tak izdelek.

Svet je leta 1994 sprejel uredbo, ki ureja postopke EU v zvezi z obrambo trgovine in zagotavlja izvajanje pravic po pravilih STO. Ta uredba omogoča EU, da se odzove tudi na postopke, ki jih uvede ali ohranja tretja država in za katere mednarodna trgovinska politika omogoča pravico do ukrepanja (Moussis, 1999, str. 513).

EU se odzove z ukrepi, za katere se odloči po ustaljenem postopku: ko države članice opazijo zaščitne ukrepe v uvoznih gibanjih, o tem obvestijo Komisijo in predložijo dokaze o nepošteni trgovini. Komisija v primeru trdnih dokazov o nepošteni trgovini nato sproži preiskavo, ki ji sledijo določeni ukrepi v korist domačega proizvajalca. Država izvoznica lahko v primeru blokiranega izvoza sprejme podobne kompenzacijske ali povračilne ukrepe v istem ali drugem sektorju.

Te ukrepe naj bi se uporabljalo le ob dokazano nepošteni trgovini države uvoznice. V praksi obstaja pet osnovnih tipov zaščitnih ukrepov, ki jih EU lahko uporabi:

1. zaščitni ukrepi,
2. proti dampinške dajatve,
3. izravnalne (kompenzacijske) dajatve,
4. ukrepi instrumentov nove ekonomske politike,
5. prostovoljni omejitveni sporazumi.

Vso pristojnost za izvedbo preiskav pred uvedbo proti dampinških, proti subvencijskih in zaščitnih ukrepov ima Komisija, ki tudi sprejema odločitve o začetku preiskav na podlagi pritožb in je odgovorna za implementacijo veljavnih ukrepov. Uvede lahko tudičasne in predlaga dokončne ukrepe Svetu, kadar so ti upravičeni. Svet uvede dokončne proti

dampinške/proti subvencijske ukrepe z navadno večino, za uvedbo zaščitnih ukrepov pa je potrebna kvalificirana večina držav članic (Globalna Evropa, 2006, str. 4).

Zaščitni ukrepi se uporabljajo le v posebnih okoliščinah, ko se pojavi nenadno in znatno povečanje uvoza, ki povzroča ali grozi, da bo nastala škoda domači industriji. **Proti dampinški ukrepi** se sprejmejo z namenom nevtraliziranja učinkov dampinškega uvoza, ki povzroča škodo ali predstavlja grožnjo znatne škode domači industriji. Ti ukrepi se ob spoštovanju pravil STO lahko uvedejo šele po opravljeni preiskavi, ki potrdi obstoj dampinškega uvoza. Tudi v primeru **izravnalnih oziroma kompenzacijskih dajatev** morajo biti za ukrepanje izpolnjeni pogoji v skladu s pravili STO. V tem primeru gre za obstoj nedovoljenih subvencij, ki jih podjetjem v tretji državi podeljujejo državne institucije. Zaščitni ukrepi pa za razliko od proti dampinških in proti subvencijskih ukrepov, ki jih EU uvede proti točno določeni državi, veljajo za uvoz iz vseh držav.

Po Košutniku (2005, str. 6) EU ne posega po instrumentih trgovinske zaščite v tolikšni meri, kot nekatera druga gospodarstva. Kljub temu pa je SZTP politika EU, ki je deležna največjega števila sprememb obstoječih ukrepov in obenem sprejme največ novih. Najpogostejša praksa v zaščiti trgovine EU so proti dampinškimi ukrepi, sledijo proti subvencijski ukrepi in izjemoma zaščitni ukrepi. Po letu 2006 se Komisija ravna po načelih zelene knjige, ki spodbuja javni razmislek o tem, kako naj EU instrumente trgovinske zaščite še naprej na najboljši možni način uporablja v evropskem interesu (Globalna Evropa, 2006, str. 1).

Zelena knjiga o reformi trgovinske zaščite še navaja, da je EU enostransko naredila večji korak naprej v primerjavi s katerikoli članico STO, saj je na podlagi pravil STO poostrila pogoje za uporabo in spremljanje učinkov ukrepov trgovinske zaščite na svojem trgu. Sistem instrumentov trgovinske zaščite, ki ga je zasnovala EU na notranjem trgu, je verjetno bolj odprt in uravnotežen kot katerikoli sistem druge članice STO. V nadaljevanju je podrobneje opisan način zaščite notranjega trga EU pred nepoštenimi trgovinskimi praksami trgovinskih partneric.

1.4.1 Zaščitni ukrepi

Zaščitni ukrepi se lahko uporabijo, če se poveča uvoz določenih proizvodov, ki povzročajo škodo proizvajalcem iz EU. Običajno so v obliki kvot in niso nujno povezani z dampingom ter subvencioniranjem. Zaščitne ukrepe uvaja Komisija na predlog vlade države članice. Industrijski sektor, ki se sooča s povečanim uvozom, se s pritožbo ne obrne neposredno na Komisijo, ampak na vlado države, v kateri ima sedež (Bobek, 2002, str. 153–154). Komisija je pristojna za izvedbo preiskav pred uvedbo zaščitnih ukrepov, sprejema tudi odločitve o začetku preiskav, Svet pa nato s kvalificirano večino držav članic zaščitni ukrep uvede.

Pravila, ki zadevajo izvoz iz EU, vsebuje Regulatorna (EEC) 2603/69. Splošno pravilo je prost izvoz, vendar se v določenih primerih in pod določenimi pogoji lahko uvedejo izvozne omejitve (Bobek & Živko, 2002, str. 40).

Zaščitni ukrepi se od proti dampinških in proti subvencijskih ukrepov razlikujejo v tem, da niso usmerjeni v odpravljanje nepoštenih trgovinskih praks, ampak imajo vpliv le na obseg trgovine. Spremembe so tako hitre in se zgodijo v takšnem obsegu, da se prilagoditve proizvajalcev EU ne more pričakovati. V teh okoliščinah pravila STO in EU dopuščajo kratkoročne omejitve uvoza, ki industrijo začasno razbremenijo in ji omogočajo prilagoditev temu nenadnemu porastu. Ta začasen predah spremlja jasna zahteva po prestrukturiranju. EU je doslej uvedla samo osem dokončnih zaščitnih ukrepov v okviru pravil STO, od katerih je le eden še vedno v veljavi (Globalna Evropa, 2006, str. 4).

1.4.2 Proti dampinški ukrepi

Carinska unija in skupna carinska tarifa ter bilateralni in multilateralni trgovinski dogovori ščitijo proizvajalce EU pred tujo konkurenco. Le-ta pa si večkrat poizkuša izboriti svoj tržni delež na evropskem trgu na nepošten način, z nelojalno konkurenco. Ker je načinov, kako izvajati nepošteno trgovino veliko, je pomembno biti pozoren na tiste, ki povzročijo največ gospodarske škode. Prav zato EU daje več pozornosti ukrepom, ki preprečujejo dampinški uvoz, ga poskuša zatreti in ga tudi sama ne izvajati do tretjih držav.

Zelena knjiga, ki govori o evropskih elementih trgovinske zaščite, opredeljuje proti dampinška pravila kot najpogosteje uporabljena obliko instrumentov trgovinske zaščite v EU (Globalna Evropa, 2006, str. 4). Proti dampinški ukrepi so usmerjeni na tisti uvoz blaga v EU, kjer se prodaja izvaja po nižji vrednosti od njihove običajne vrednosti na domačem trgu. Do dampinga pride pogosto zaradi nekonkurenčnosti in poseganja države v proizvodni postopek, kar izvozniku omogoča umetno nižati stroške izvoza. Ta vrsta nelojalne konkurence je škodljiva za proizvajalce EU in tudi za proizvajalce iz držav, ki konkurirajo za dostop na trg EU. Značilni pokazatelji dampinga so višje carinske stopnje in druge necarinske ovire, ki vodijo do neuveljavljanja pravil konkurence in olajšave pri izvoznem davku ter umetno nizke cene surovin in energije.

Ko preiskava Komisije pokaže, da ta uvoz škodi proizvajalcem EU, proti dampinška pravila omogočajo ukrepe, ki odpravijo nastalo škodo. Ti ukrepi so tudi edini instrument, ki ga mednarodno pravo predvideva za obravnavo učinkov uvoza iz tretjih držav in z uvozom povezanih nepravilnih trgovinskih praks na industrijo EU.

Proti dampinška dajatev se lahko nanaša le na dampinški proizvod, ki v EU povzroča škodo in zapade v petih letih od uvedbe. Damping se ugotavlja s primerjavo normalne vrednosti proizvoda, ki temelji na cenah proizvoda na domačem trgu izvoznika, in izvozne cene, ki pa je cena istega proizvoda v EU. Prijavo o opaženem dampingu lahko sproži

katerakoli pravna ali fizična oseba s tem, ko preda pisno prijavo državi članici ali neposredno institucijam EU. Komisija nato v 60 dneh in najkasneje v devetih mesecih po prejeti prijavi sproži začasne proti dampinške ukrepe v posvetu z državami članicami. Svet se nato odloči o višini dokončne proti dampinške dajatve (Moussis, 2008, str. 484–487). EU se v vseh primerih, ko dokazano prihaja do dampinga, ne odloči za preiskavo proti uvoznikom in za uvedbo proti dampinških dajatev, ampak le v primerih, ko je materialna škoda povzročena industriji EU v posameznih primerih dampinga tako visoka, da stroški izvrševanja ukrepov ne presežejo koristi.

Največ proti dampinških in proti subvencijskih ukrepov EU uvede proti kovinam in izdelkom iz te surovine, izdelkom kemične industrije, strojem in tehničnim napravam, tekstilu in tekstilnim izdelkom, elektroniki itd. Zaščitni ukrepi se največkrat nanašajo na države, kot so: Kitajska, Rusija, Indija, Tajvan, Tajska, Republika Koreja, Indonezija, Japonska, Ukrajina, Belorusija itn. (Brenton, 2000, str. 595). V obdobju med leti 1996 in 2005 je EU uvedla 194 dokončnih proti dampinških ukrepov. Državi, ki sta bili v tem obdobju najpogosteje vključeni v damping do industrije EU, sta Kitajska (38 ukrepov) in Indija (16 ukrepov). EU je doslej v okviru pravil STO uvedla samo osem dokončnih zaščitnih ukrepov, od katerih pa je v veljavi samo še eden. Tako proti dampinški in proti subvencijski ukrepi v EU skupaj predstavljajo manj kot 0,45 odstotka vrednosti skupnega uvoza, kar je zanemarljivo malo.

Brenton (2000, str. 606) omenja dodatne vidike oziroma učinke proti dampinških ukrepov, in sicer pravi, da proti dampinški ukrepi povzročajo tudi preusmerjanje trgovinskih tokov. Države, proti katerim EU uvede take ukrepe, niso več tako konkurenčne kot pred tem in trgovinski tokovi, ki so do tedaj pritekali iz teh držav, se v EU naprej stekajo preko drugih držav partneric, proti katerim niso uvedeni ukrepi zoper nepoštene trgovine. Pojav preusmerjanja trgovine pa je pomemben le za uvoznice iz tretjih držav, medtem ko proti dampinški ukrepi nimajo pomembnega vpliva na države izvoznice, ki so članice EU.

1.4.3 Proti subvencijski ukrepi

Subvencije in damping sta dva načina, s katerima se trgovanje izvaja na nepošten način. Bobek in Gusel (1997, str. 112) sta mnenja, da subvencije povzročajo kompleksne probleme v mednarodni trgovini, saj so kljub izvajanju povračilnih ukrepov lahko še naprej uporabljene za motenje trgovine.

Pravila o uporabi ukrepov proti nedovoljenem subvencioniranju so se močno zaostрила po sporazumu iz Urugvajskega kroga multilateralnih pogajanj, ki je začel veljati leta 1995. EU je pogoje iz sporazuma vključila v Uredbo EU za zaščito proti subvencioniranemu uvozu, ki ureja uvoz v EU. Pravila dovoljujejo, da v primeru, ko dokazano pride do subvencioniranega uvoza iz tretjih držav, Komisija oziroma Svet uvedeta povračilne ukrepe. Pritožbe in preiskave potekajo podobno kot pri dampingu, kjer prav tako Komisija

vodi preiskavo in nalagačasne ukrepe in v primeru, ko gre za premog in jeklo, tudi končne ukrepe. V vseh drugih primerih končne ukrepe nalaga Svet.

Za izvedbo izravnalnih oziroma povračilnih ukrepov morajo biti izpolnjeni trije pogoji (Bobek, 2002, str. 151):

1. subvencioniranje mora biti točno določeno – na primer subvencije izvoznikom ali subvencija za določeno podjetje, industrijo oziroma skupino podjetij,
2. povzročena mora biti škoda industriji EU – uvozne cene povzročajo škodo ali predstavljajo grožnjo industriji EU, ki v primeru nedovoljenega subvencioniranja izgublja tržni delež, znižujejo se cene proizvajalcev, kar posledično vpliva na proizvodnjo, prodajo, dobičke, produktivnost,
3. ukrepi morajo biti v interesu EU – stroški izvajanja ukrepov morajo biti sorazmerni s koristjo.

Ukrepe pa lahko EU v skladu s pravili Uredbe za zaščito proti subvencioniranemu uvozu uporabi le takrat, ko gre za posredno ali neposredno dodeljevanje subvencij za izdelavo, proizvodnjo, izvoz in prevoz kateregakoli proizvoda, ter ko prodaja tega izdelka povzroča gospodarsko škodo EU. Subvencija obstaja, če vlada ali zasebni organ, ki ga vlada pooblasti, proizvajalcem daje finančno pomoč. Ta je v največ primerih izvedena kar z neposrednim prenosom sredstev, opustitvijo plačila davka, odkupi blaga domačih proizvajalcev po višjih cenah, dajanje garancije na posojila, dobavo blaga ali storitev ipd.

Zaščitni ukrepi EU se ne uvedejo v primerih, ko subvencije ne veljajo posebej za določeno podjetje ali industrijo oziroma skupino podjetij ali industrij. Prav tako do povračilnih carin ne pride v primerih subvencioniranja raziskovalnih dejavnosti in v primerih, ko so subvencije namenjene regionalnemu razvoju ter prilagajanju obstoječih zmogljivosti novim okoljskim zahtevam. Po izpolnitvi vseh pogojev se določičasna ali dokončna izravnalna carina po že omenjenemu postopku. Višina izravnalne carine je odvisna od višine nedovoljenih subvencij (Moussis, 1999, str. 512–513).

Proti subvencijski ukrepi preprečujejo nepravilno subvencioniranje proizvajalcev v tretjih državah, ker popolnoma razvitih mednarodnih sredstev za omejevanje take oblike nepravilnega trgovanja ni. Pri primerjanju števila preiskav, ki jih EU trenutno začenja proti tretjim državam, je moč razbrati znatno več proti dampinških kot proti subvencijskih preiskav. Glavni razlog, zakaj se redkeje zahteva uvedbo proti subvencijskih ukrepov je, da obstaja strah uvajanja povračilnih ukrepov vlad. Možna rešitev je, da Komisija sama začne več proti subvencijskih primerov (Globalna Evropa, 2006, str. 5).

Iz statističnih podatkov v Tabeli 1 se lahko razbere, da se EU v večini primerov, ko pride do nepoštene trgovine, poslužuje proti dampinških preiskav in le v redkih primerih preiskav, iz katerih bi sledili povračilni ukrepi. Pod vodstvom Komisije je potekalo 50

preiskav proti nepošteni trgovini tretjih držav, ki so ali so bile trgovinske partnerice EU. Za primerjavo daje Zelena knjiga EU ZDA in Indijo, ki sta v istem obdobju uvedle več dokončanih proti dampinških ukrepov (ZDA 201, Indija pa 309) (Globalna Evropa, 2006, str. 4).

Tabela 1 podrobneje prikazuje tudi podatke o številu proti dampinških in proti subvencijskih preiskav po proizvodih, ki so bili v preučevanem obdobju v letih 2005–2009 največkrat stvar preiskav zaradi suma nepoštene trgovine. To so kemikalije in izdelki iz železa ter jekla. Država, proti kateri je EU sprožila največ preiskav, pa je Kitajska.

Tabela 1: Proti dampinške in proti subvencijske preiskave EU po proizvodih v obdobju 2005–2009 (april)

Proizvod	2005	2006	2007	2008	2009
Kemikalije	3	13	2	2	-
Tekstil	1	2	-	-	-
Elektronika	7	5	-	-	1
Strojništvo	2	2	-	1	-
Železo in jeklo	4	-	6	11	-
Druge kovine	-	9	-	3	1
Ostali proizvodi	9	5	1	3	-
Skupaj	26	36	9	20	2
Število proti dampinških preiskav	24	35	9	18	2
Število proti subvencijskih preiskav	2	1	0	2	0

Vir: European Commission, Latest statistics for the year 2009, 2009b, str. 8.

1.4.4 Skupna carinska tarifa na območju EU27

Po udejanjanju idej o skupni poti držav srednje Evrope, ki so bile močno odvisne ena od druge, se je porajala ideja o skupnem nastopanju v mednarodni trgovini. Tako danes 27 držav članic izvaja aktivnosti mednarodne trgovine pod skupnimi pravili, ki ne samo izenačujejo evropsko konkurenco, ampak tudi branijo domačo proizvodnjo pred sovražno trgovino iz tretjih držav. Pomembnost carinske unije in skupne carinske tarife je v tem, da olajšuje trgovanje s tretjimi državami in daje manjšim članicam moč pogajanjih z njimi, ki je v primeru individualnega nastopanja na trgu ne bi imele.

Carinska unija je po Moussisu (1999, str. 69) gospodarski prostor, katerega člani se s pogodbo dogovorijo, da bodo do tretjih držav sprejeli skupno zunanjo carinsko tarifo in da med seboj ne bodo uvajali carin, dajatev ali količinskih omejitev. EGS je z Rimsko pogodbo podala temelje za carinsko unijo, s podpisom katere so vse članice EU pod istimi pravili sprejele in postopno uvedle skupno carinsko tarifo za uvoženo blago iz tretjih držav ter sprostile carine pri medsebojnem trgovanju. Za boljše razumevanje carinske politike EU, carinski kodeks EU razvršča in predstavlja določbe carinske zakonodaje EU, ki urejajo trgovino s tretjimi državami. Namen kodeksa je odstraniti tveganje različnih interpretacij in tako omogočiti boljše delovanje notranjega trga ter trgovinskih odnosov držav članic do tretjih držav.

Države članice EU ob uvozu iz tretjih držav uporabijo skupno carinsko stopnjo na način, da so uvoženi proizvodi carinjeni le enkrat in se lahko nato prosto gibljejo po skupnem carinskem območju. Osnova carinske stopnje EU je aritmetično povprečje dajatev, ki so se prej uporabljale na območjih EU in kot omenjata Bobek in Živko (2002, str. 32), vsebuje dve osnovni vrsti dajatev: avtonomne, unilateralno sprejete s strani EU in konvencionalne, kjer se EU o višini stopnje pogaja v okviru STO. EU aktivno sodeluje v pogajanjih s STO, kar se odraža tudi na nizki povprečni carinski stopnji EU, ki je primerljiva stopnjam v drugih industrializiranih državah. To precejšnje znižanje carin pa so sprožila gibanja po Urugvajskem krogu pogajanj, zaradi katerih je EU ponderirano povprečje carinskih stopenj spustila za skorajda 40 odstotkov in se tako približala bolj liberalni ter harmonizirani carinski stopnji Japonske in ZDA, kar prikazuje Tabela 2.

Tabela 2: Povprečno zmanjšanje carinskih stopenj v Urugvajskem krogu

Država	Uvoz v mlrd USD	Ponderirano povprečje carinskih stopenj v odstotkih		Povprečno zmanjšanje carinskih stopenj v odstotkih
		Pred urugvajskim krogom	Po urugvajskem krogu	
EU	196,8	5,7	3,6	37
ZDA	420,5	4,6	3,0	34
Japonska	132,9	3,9	1,7	56
Razvite države	736,9	6,3	3,9	38
Države v razvoju	305,1	15,3	12,3	20

Vir: V. Bobek, Doktrine in instrumenti mednarodne menjave, 2002, str. 149.

Države članice EU nimajo pravic za izvajanje samostojne carinske politike. Pristojnost za opuščanje običajne uporabe skupne carinske stopnje ima Svet, ki ima tudi možnost spreminjanja višine carin za uvoz iz tretjih držav, kar počne s pomočjo uredb, ki so del različnih carinskih ukrepov. Svet lahko sprejme enostranske zaščitne ukrepe za uvoz z višanjem carinske stopnje, kadar ta predstavlja resno tveganje za evropsko proizvodnjo. Dogovor v okviru STO pa dopušča dvig carin EU le v primeru, da ta svojim partnerjem ponuja enakovredno kompenzacijo.

EU vsako leto v bilateralnih dogovorih s tretjimi državami ali tudi enostransko spreminja carinske stopnje z namenom zavarovati domačo proizvodnjo nekaterih proizvodov (Moussis, 2008, str. 79). Svet iz omenjenega razloga in ker želi spodbuditi industrijo EU k uporabi novih tehnologij, vsako leto začasno zadrži carine za približno 1800 izdelkov ali skupin izdelkov, ki so pretežno kemikalije, elektronika in izdelki za potrebe letalske industrije. Prav tako so pogosto zadržane carine za določene kmetijske in ribiške izdelke, ki jih na evropskem trgu primanjkuje.

1.4.5 Drugi instrumenti SZTP

Drugi instrumenti, ki jih SZTP v skladu s pravili STO še ima možnost uporabiti za zaščito domačih proizvajalcev, so nadzor obrambnih trgovinskih ukrepov tretjih držav proti industriji držav članic in sprejemanje sankcij zoper nepoštene trgovine.

Bobek in Živko (2002, str. 35–36) omenjata, da v mednarodnem kontekstu narašča število trgovinskih obrambnih preiskav, ki zadevajo izvoz iz EU in da se prav tako vedno večje število uporabnikov poslužuje trgovinskih obrambnih instrumentov. Naloga Komisije na tem področju je intenzivno zasledovanje teh aktivnosti in zagotavljanje podpore industriji ter državam članicam. Posamezne države članice in njihova industrija so v večini primerov neposredni udeleženci v preiskavah, ki jih sprožijo tretje države, njihova naloga pa je, da v teh postopkih branijo svoje pravice. Navedeno je že bilo, da Komisija igra podobno neposredno vlogo v primerih, kjer gre za vpletenost subvencij in njihovo preiskavo, še posebej na področju zaščitnih ukrepov, ki se nanašajo na celotni uvoz iz EU. V industriji pa vlada velik interes za svetovalno vlogo Komisije, zato je omenjena institucija EU za primere, kjer so države članice in industrija neposredni udeleženci, razvila naslednjo prakso:

- monitoring razvoja obrambnih trgovinskih ukrepov v vseh tretjih državah,
- svetovanje državam članicam in industriji v zvezi z udeležbo v preiskavah, ki so jih sprožile tretje države; še posebej to vključuje zagotovila, da so odgovori držav članic koherentni s pravili STO in pravili pomoči v EU,
- zagotoviti, da tretje države pri izvajanju preiskav izpolnjujejo pravila STO. Aktivnosti na to temo se izvajajo na različnih področjih (bilateralne razprave, konzultacije v ustreznih sporazumih STO, sistem poravnave sporov v STO).

Podjetje, skupina podjetij ali država članica pa lahko Komisiji podajo pritožbo, če se v trgovanju s tretjimi državami pojavijo ovire, ki so posledica njenih ukrepov. Uredba o trgovinskih ovirah podjetjem iz EU zagotavlja, da vplivajo na trgovinske ovire pri vstopu na tuje trge tretjih držav in na trgu EU. V primeru obstoja trgovinskih ovir se podjetje pritoži Komisiji, ki najprej pritožbo preuči in nato poskrbi za odpravljanje škode. Tožnik mora v prijavi dokazati, da tretja država preprečuje, ovira ali odvrta uvoz ali izvoz in da je pri trgovanju prisotna nelojalna konkurenca, zaradi katere podjetje iz EU ne more pridobivati delov, komponent ali surovin, ki jih potrebuje za svoje poslovanje.

Komisija na podlagi dokazov sproži preiskavo, katere cilj je odpravljanje ali zmanjševanje trgovinskih ovir. V kolikor se s preiskavo potrdi sum nepoštene trgovine, Komisija prične s pogajanjem z vlado tretje države. Nadalje država, ki se sooča z ovirami, poizkuša unilateralno rešiti spor. V kolikor to ni mogoče, se razrešitev spora poskuša doseči z bilateralnim sporazumom med EU in tretjo državo. Če prvi dve različici nista mogoči, se nadalje spor obravnava na mednarodnem nivoju in sicer v okviru STO ali drugih primernih mehanizmov za reševanje sporov (Bobek, 2002, str. 153).

V kolikor tretje države dogovorov ne spoštujejo, Generalni direktorat za trgovino, ki je odgovoren za koordiniranje zadev STO in OECD, za storitve, reševanje sporov in reguliranje trgovinskih ovir, pozorno spremlja in preuči situacijo. Sledijo sankcije, ki so del Skupne zunanje in varnostne politike (angl. *Common Foreign and Security Policy*). Sekretariat redno posreduje seznam sankcij, ki jih EU nato izvaja proti tretjim državam. Gospodarske sankcije težijo k zaostitvi ali celo prekinitvi trgovinskih in finančnih povezav s tretjo državo.

Najbolj pogosto uporabljene sankcije so:

- trgovinske sankcije – trgovinske prepovedi, povišanje carinskih stopenj, kvote,
- odprava preferenc ali diskriminatorno ravnanje,
- prepovedi finančnih transakcij – zamrznitev finančnih sredstev, izvoznih kreditov in vseh vrst finančne pomoči; kontrola uvoza in izvoza kapitala v tretje države; zaseg sredstev; diskriminatorne carine,
- odprava tehnične in znanstvene pomoči ter prepoved transporta.

Zaradi gospodarskega pomena EU je uporaba gospodarskih in finančnih sankcij lahko močno orodje. Take sankcije lahko vsebujejo tudi prepoved izvoza in/ali uvoza, prepoved poletov, prepoved naložb, plačil in kapitalskih transakcij ali umik tarifnih preferencialov. Obsežne gospodarske ali finančne omejitve lahko povzročijo pretirano visoko gospodarsko in humanitarno ceno (European External Action Service, 2011c). Kateri ukrepi bodo izbrani, je odvisno od stopnje gospodarske škode, ki jo EU namerava povzročiti

sankcionirani državi. Največja škoda se povzroči z embargom na tiste izdelke, od katerih je sankcionirana država najbolj odvisna.

Praviloma bi morale biti sankcije in drugi ukrepi, ki jih SZTP uvaja na podlagi dokazano nepoštene trgovine, čim bolj ciljno usmerjeni na posameznike in subjekte, ki so odgovorni za uvedbo za EU škodljive politike, saj bi se tako kar najbolj zmanjšali škodljivi učinki za druge. Uvedba in izvajanje omejevalnih ukrepov mora biti vedno v skladu z veljavnimi zakoni in v skladu z mednarodnimi obveznostmi EU in njenih držav članic. Pri tem se cilja zlasti na sporazume STO. To pomeni, da mora EU gospodarske in finančne ukrepe uporabljati izjemno previdno, ker ti predstavljajo izjeme od načel skupnega trga, ki temelji na prostem pretoku kapitala in liberalizaciji trgovine.

2 ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA ZDA

ZDA so največja in najmočnejša gospodarska pa tudi politična in vojaška država na svetu in za EU predstavljajo hkrati največjo trgovinsko partnerico ter tekmico na mednarodnem trgu. S svojimi 310 milijoni prebivalci, kar pomeni približno pet odstotkov svetovnega prebivalstva, ustvari okoli četrtno svetovnega gospodarskega proizvoda v višini 14.200 milijard dolarjev. ZDA pa so tudi največji svetovni uvoznik, saj letno uvozijo za 1900 milijard dolarjev blaga in storitev.

Za ZDA je značilno izjemno tržno naravnano in podjetništvu prijazno okolje, ki ameriškim podjetjem omogoča hitrejši razvoj in konkurenčno prednost. Tako so ameriška podjetja vodilna na več področjih, ko je na primer tehnološki razvoj, računalništvo, medicina ter letalska in vojaška oprema. Zelo močno pa je razvita tudi industrija, ki prispeva 25 odstotkov BDP ZDA. Najbolj razvite panoge so elektronika ter kemična, strojna, živilska in avtomobilska industrija. Veliko vlogo ima tudi storitveni sektor, ki prispeva skoraj 75 odstotkov BDP. Glede na stalno prisotnost tekmovalnosti med ZDA in EU ter glede dolgo trajajočo in odmevno problematiko varovanja domačega kmetijskega sektorja EU, pa je smiselno omeniti tudi pomen kmetijstva ZDA. Ameriški kmetijski sektor je namreč brez dvoma največji ter eden najbolj produktivnih ter moderno opremljenih na svetu in ameriški kmetovalci eni največjih svetovnih pridelovalcev koruze, soje in bombaža. Na primer samo Kalifornija proizvede več kot 12 odstotkov celotne kmetijske proizvodnje.

ZDA v gospodarskem pogledu veljajo za najliberalnejšo državo v svetu in veliko zagovornico svobodne trgovine. Gospodarski razvoj ZDA je bil vse od leta 1974 pa do sredine leta 2001 dokaj stabilen z visokimi stopnjami rasti, predvsem v zadnjem desetletju prejšnjega stoletja, ko so na letni ravni v povprečju dosegle 3,4 odstotka. Gospodarska rast je temeljila na visoki domači zasebni porabi in tujih naložbah, ki so v tem obdobju močno okrepile dolar. Po krajšem gospodarskem zastoju se je rast v letih 2005 in 2006 okrepila, kasneje pa zaradi finančne krize, nastale zaradi kupčevanja z drugorazrednimi

hipotekarnimi krediti, ponovno močno umirila. Gospodarsko najmočnejše zvezne države, ki ustvarijo vsaka preko 540 milijard dolarjev BDP letno, so Kalifornija, New York in Teksas (Izvozno okno, 2010).

Tudi to najmočnejše gospodarstvo sveta pa se kot živ sistem ubada z izzivi nenehnih sprememb in novo nastalih okoliščin v svetovnem gospodarstvu. Že sedaj, zlasti pa to velja za prihodnost, na gospodarstvo vpliva starajoče se prebivalstvo. Stroški pokojnin obremenjujejo in bodo še bolj obremenjujoči za gospodarstvo, kar bo med drugim vodilo bodisi do višjih davkov za oplemenitenje pokojninskih skladov, bodisi do manjših pokojnin in drugih izdatkov, kar bo v vsakem primeru negativno vplivalo na priljubljenost politike.

Drugi izziv je porast mednarodne konkurence, ki je posledica liberalizacije mednarodnega trgovanja. Ob tem nekatere gospodarsko visoko razvite države v nivoju življenjskega standarda tekmujejo z ZDA. Svoje prispeva že dejstvo, da se število svetovnega prebivalstva veča hitreje kot število prebivalstva ZDA. V obziru pa je med ostalim potrebno imeti še razpad Zveze sovjetskih socialističnih republik, ki je vodil do pojava novih trgov, a na drugi strani tudi mnogo nestabilnih gospodarstev in političnih sistemov, ki imajo vpliv tudi na gospodarstvo Združenih držav. Še en predmet potencialnih skrbi so tekmeči na mednarodnem tržnem prizorišču, kakršni sta EU – slednja ima v seštevku večji BDP od ZDA – in Kitajska (Central Intelligence Agency, 2010).

Ameriška politika se je skozi obdobja pogosto spreminjala. Kot najrazvitejši narod so se ZDA močno zanašale na uvoz surovin in izvoz dokončanih izdelkov. Kljub temu je delež njihovega uvoza blaga in storitev v BDP le 14,2 odstoten, saj so v veliki večini pridobivanja surovin, industrijskih izdelkov in storitev ZDA samozadostne. Osnova in gonilo ameriškega gospodarstva je predelovalna industrija, predvsem proizvodnja računalnikov, vozil ter najrazličnejših strojev in naprav. Prav zaradi močnega vpliva trgovinske politike ZDA na ameriško gospodarstvo in industrijo, so izvoljeni vodje, uradniki ter poslovni subjekti posebno pozorni pri tvorjenju in spreminjanju le-te.

2.1 Opredelitev trgovinske politike ZDA

Kot v večini držav, je tudi v ZDA trgovinska politika sestavljena iz kombinacije domače zakonodaje in odgovornosti do mednarodnih trgovinskih pogodb. Najpomembnejši del domače zakonodaje izhaja iz leta 1934, ko je v obdobju predsedovanja Franklina Roosevelta nastal Akt o vzajemnih trgovinskih dogovorih (angl. *Reciprocal Trade Agreements Act*). Njegovo bistvo je skupna liberalizacija trgovine ZDA. Akt je tudi prvo znamenje odpiranja trga ZDA in odmik od prej predvsem protekcionistične politike. Skupaj z dogovori v okviru GATT in STO akt predstavlja zakonodajo in smernice, po katerih se ravna celotna trgovinska politika ZDA (Hocking & McGuire, 2004, str. 304).

Za ZDA je bila značilna protekcionistična drža in pozneje postopno odpiranje trga v multilateralnih pogajanjih v okviru GATT in STO. Trgovanje ZDA s preostalim svetom se je znatno povečalo po drugi svetovni vojni. Trgovina je k BDP prispevala 9,2 odstotka v letu 1960 in 28,6 odstotka v letu 2007. Povečanje mednarodne trgovine je ugodno vplivalo tako na ZDA kot na trgovinske partnerice, in sicer na izboljššan življenjski standard, na zniževanje cen dobrin, večjo učinkovitost proizvodnje ter bolj raznoliko ponudbo dobrin (Krol, 2008, str. 2).

Največji delež v BDP ZDA – v letu 2009 več kot 75 odstotkov – predstavljajo storitve, 20 odstotkov BDP-ja ustvari industrija, preostanek pa kmetijstvo. Trgovinska bilanca ZDA je negativna, kar pomeni, da izvoz blaga in storitev ne dosega višine uvoza. Če opazujemo samo sektor storitev, pa je trgovinska bilanca ZDA pozitivna, z EU pa na primer v letih 2007 do 2009 približno enakovredna. Glavna trgovinska partnerica ZDA je, kot sem že večkrat omenil, s približno 20 odstotki EU. Sledijo ji Kanada, ki predstavlja približno 16 odstotkov trgovine ZDA, Kitajska s približno 14 odstotki in Mehika z dobrimi 11 odstotki v trgovini ZDA. 5 odstotkov trgovine z ZDA dosega Japonska, vse ostale partnerice pa so za trgovino ZDA manj pomembne (International Monetary Fund, 2011).

Ključne izvozne artikule ZDA so v letu 2009 predstavljala zračna plovila in z njimi povezani izdelki, sledi sektor vozil (avtomobili in druga motorizirana prevozna sredstva) in rezervnih delov za vozila, proizvodnja visokotehnološke elektronike ter proizvodnja drugih elektronskih aparatov, izvoz goriva – predvsem nafte in izvoz farmacevtskih izdelkov. V letu 2009 pa se je v ZDA uvozilo največ izdelkov avtomobilske industrije (avtomobile in druga vozila ter rezervne dele za vozila), sledi uvoz vseh vrst goriva (surova nafta, plin idr.), uvoz elektronike in uvoz farmacevtskih izdelkov.

Trgovinsko politiko, ki posredno določa tudi višino uvoza/izvoza, sestavljata dve za ZDA zelo pomembni politiki, in sicer gospodarska ter zunanja politika. Gospodarska politika se povezuje z drugimi pomembnimi temami, kot so državna varnost, zaposlenosti, varstvo okolja, globalizacija, imigracija, teme povezane z varstvom zdravja državljanov ter monetarno politiko (Drezner, 2006, str. 6). Trgovinska politika ZDA dandanes vpliva na več odločitev in zadev ter ima večji vpliv na Američane in tujce kot poprej. Vedno pa pri tvorjenju politike obstaja iskanje konsenza med povečanjem obsega trgovanja ter nacionalnimi interesi.

Obstaja pa tudi več gospodarskih in političnih značilnosti uvozne in izvozne politike ZDA, ki se v veliki meri razlikujejo od trgovinskih politik drugih industrializiranih držav (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 20–23):

- Prva značilnost je deljena avtoriteta med kongresom, predsednikom ZDA ter sodno vejo oblasti pri oblikovanju in upravljanju s trgovinsko politiko. Razmerja med močjo posamezne veje oblasti ureja ustava in dodatno zakonodaja.

- Drugi razlikovalni faktor je doprinos uvoza in izvoza k BDP-ju ZDA. Ta odstotek je namreč izredno nizek, preostanek ZDA proizvaja doma. Za primerjavo – zunanja trgovina ZDA prispeva 7 odstotkov k njenemu BDP-ju, nemška in kanadska trgovina pa kar 29 oziroma 39 odstotkov BDP-u teh držav.
- Prav tako pa je pomembno omeniti vlogo dolarja kot prve valute v mednarodnih rezervah in transakcijah. ZDA so lahko vedno svoj uvoz zaradi velike razširjenosti dolarja plačevale z domačo valuto.
- Dodatna prednost je bila tudi že omenjena samozadostnost, kar pomeni, da spremembe na svetovnem trgu Združenih držav Amerike niso prizadele v taki meri kot druge države. Uvoz se je vršil le v primeru, da je bila domača industrija v težavah ali je bil del proizvodnje drugje cenejši.

Za razumevanje ciljev, uspehov, neuspehov, neskladij in omejitev trgovinske politike ZDA je potrebno poznati vrsto dejavnikov. To so gospodarski, politični in pravni vplivi, ki so hkrati vpleteni v tvorjenje in vodenje politike. Vpletena je torej ekonomska logika promoviranja in kontroliranja uvoza ter izvoza, politično odločanje za navidezno gospodarsko optimalne rešitve ter izvršilna oblast, ki se ji za njen interes prilagaja zakone.

Trgovinsko politiko ZDA torej oblikujejo politične in gospodarske sile, strokovnjaki iz področja ekonomskih znanosti in nenazadnje razne interesne skupine. Politika je vedno najprej del gospodarskega procesa, vendar je na koncu zaradi več različnih razlogov tudi politični proces. Tvori se namreč predvsem po presoji tvorcev politike in redkeje po smernicah, ki so plod znanstvenih dognanj. Velik vpliv na oblikovanje njene trgovinske politike imajo tudi trgovinski statuti in manj pomembni trgovinski zakoni. Ti so le formalni sklep konsenza, oblikovanega s spajanjem dveh dominantnih spremenljivk pri vodenju in upravljanju trgovinske politike: političnih in gospodarskih sil.

Dejavnik, ki prav tako močno vpliva na oblikovanje trgovinske politike, je splošno mnenje prebivalstva, ki ne zaupa prosti trgovini, ampak se nagiba k trgovini, ki jo v svojem interesu skrbno regulirajo vlade (Drezner, 2006, str 25). Tako javno mnenje se je izoblikovalo v letih odpiranja ameriškega trga, ki so sovpadala s časom nestabilnega gospodarstva. Prevladalo je mišljenje, da prav liberalizacija trgovine vpliva na pogosto nihanje poslovnih ciklov ter na povečano brezposelnost, tudi če so ekonomske teorije ter statistični podatki prikazovali ugoden vpliv povečanega trgovanja na domače gospodarstvo. Tudi javno mnenje torej močno vpliva na obliko in vodenje trgovinske politike, saj politiki v času volitev le redko nasprotujejo javnemu mnenju in izrazijo podporo prosti trgovini.

2.2 Proces oblikovanja trgovinske politike ZDA

Trgovinska politika ZDA sledi mnogim ciljem, ki med seboj niso vedno združljivi. Vlada javno v mednarodnem okolju zagovarja odpiranje trgovine, obenem pa uvaja ali povečuje

prisotnost trgovinskih ovir. Kljub temu, da se zavzema za upoštevanje enotnih pravil v svetovni trgovini, prostotrgovinske sporazume sklepa z državami, ki so v strateškem interesu ZDA in tako omejuje trgovino z drugimi državami, ki niso vključene v katerega od sporazumov. Strateško ravnanje zunanjetrgovinske politike ZDA in najpomembnejše trgovinske sporazume bom zato podrobneje predstavil v zadnjem poglavju dela. Pri oblikovanju trgovinske politike ZDA je vedno prisoten konflikt med ekonomsko logiko in političnimi odločitvami. Prav tako prihaja do trenj med mnenji ekonomistov, ki se ne morejo zediniti, ali je bolj smiselna politika odpiranja trga ali nenehnih vladnih intervencij.

Obstaja torej več smernic in zapletenih ter heterogenih procesov, s katerimi ameriška vlada tvori trgovinsko politiko. Vsekakor na oblikovanje politike vpliva že ugotovljeno dejstvo, da trgovina ni le ekonomski, ampak je v končnih odločitvah predvsem politični pojav. Politika je tista, ki določa, kdo kaj dobi, kdaj in kako to dobi. Trgovinska politika določa, katera delovna mesta in proizvodnja bo ostala doma in katera bodo namenjena tujcem oziroma preseljena v tujino. Telesa, ki sestavljajo in vodijo trgovinsko politiko, morajo tako izbrati in sprejeti težke, subjektivne odločitve na podlagi osebne presoje in dojemanja posameznih delov obravnavane politike. Proces odločanja je prav tako odvisen od narave političnih odločitev, pomembnosti politike, vplivov politike na dolgi rok, širine, ki jo politika zajema in njene kompleksnosti. Za strateške odločitve, ki so zelo pomembne zaradi dolgoročnega vpliva, se je namreč potrebno posvetovati in odločati bolj preudarno (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 111–112).

Trgovinska politika ZDA nastaja in se implementira v zakonodajo v dinamičnem procesu, ki se odvija v napetem vzdušju dveh polov. Eden je organiziran okoli Bele hiše, drugi okrog Kongresa. Na predsednikovi strani so njegovi gospodarski svetovalci, Zakladnica in drugi oddelki, ki se ukvarjajo s trgovinsko politiko. Vsaka stran ima svoje poglede na oblikovanje trgovinske politike in si zato prizadeva pridobiti večji vpliv pri oblikovanju in vodenju le-te. Po Hockingu in McGuire-ju (2004, str. 306) želi predsednik oblikovati trgovinsko politiko, ki bo delovala v interesu zunanje politike ZDA in vsebinsko pokrivala tako gospodarske kot politične cilje administracije. Predsednik je namreč odgovoren za vodenje zunanje politike, zato narod sodi njegovo uspešnost po uspešnosti te politike. Iz podobnih razlogov pa se člani Kongresa odločajo tako kot se; vsak član Kongresa in senator se namreč odloča v dobro podjetij, ki poslujejo med njegovimi volivci.

Boj za prevlado med omenjenima vejama oblasti se kaže tako pri oblikovanju trgovinske politike kot tudi pri implementaciji in izvrševanju le-te. Ko Kongres odobri zakonodajo na temo trgovinske politike in jo predsednik potrdi, se z izvajanjem ukvarjajo različne vladne agencije. Slednje so: Oddelek za trgovino (angl. *Department of Commerce*), Oddelek za kmetijstvo v (angl. *Department of Agriculture*), Zakladnica, državni sekretariati, Oddelek za delo, energijo, Banka za uvoz in izvoz, privatne čezoceanske investicijske družbe in Trgovinsko predstavništvo ZDA (angl. *U.S. Trade Representative*). Najpomembnejša agencija, ki je odgovorna za vodenje trgovinskih zakonov, pa je Oddelek za trgovino, ki

preko Službe za mednarodno trgovino (angl. *International Trade Administration*) izvaja vrsto nalog (na primer nadzor uvoza in primerov subvencioniranja uvoza, uvajanje povračilnih ukrepov in uvajanje proti dampinških ukrepov ipd.) (Environmental Protection Agency, 2011).

Podoben proces se odvija ob pogajanjih s tretjimi državami in ob implementaciji multilateralnih trgovinskih dogovorov. V imenu vlade ZDA se pogajanj udeležuje Trgovinsko predstavništvo, ki nastopa v pogajanjih oboroženo z predhodno pridobljenimi mnenji in zahtevami članov Kongresa, mnenji predstavnikov industrije in interesnih skupin (na primer potrošniki, delavci, okoljevarstveniki) ter znanimi interesi civilne družbe. Ko je dosežen dogovor, predsednik podpiše pogodbo in jo predloži Kongresu v potrditev. Pri tem pa prihaja do vedno daljših postopkov zaradi kompleksnejših dogovorov ter večstranskih pogajanj, ki se jih udeležujejo strani z različnimi mnenji (Hocking & McGuire, 2004, str. 307).

Ustvarjalci trgovinske politike ZDA morajo biti pri oblikovanju in vodenju politike pozorni tudi na druge pomembne izzive in zahteve. Prvi izziv je upravljati s trgovinskim deficitom, ki v Ameriki močno narašča in lahko dolgoročno vpliva na nazadovanje gospodarstva. Pomembno je tudi usklajevati načela trgovinske politike z drugimi pomembnimi politikami, na katere vpliva. Pri tem mora biti trgovinska politika tako oblikovana, da so njeni učinki primerno porazdeljeni. Za dosego cilja, da bi učinki politike prinašali ugodnosti za vse Američane, mora administracija predvideti in načrtovati, kako pomagati tistim, ki jih je tako oblikovana politika prizadela.

Naslednji izziv za administracijo je najti pravo ravnotežje med multilateralnimi, regionalnimi in unilateralnimi dogovori v trgovinski politiki. Vsekakor je mogoče, da se različni dogovori med seboj dopolnjujejo, vendar je v največ primerih to težko doseči. V vsakem pogajanju ima pogajalec namreč neko prednost, lahko pa v pogajanjih nima močne pozicije, kar je odvisno od tega, kaj želi doseči in kako uravnotežiti gospodarske, politične ter socialne zaključke, ki so cilj odpiranja trgovine. Drezner (2006, str. 8) pravi, da je oblikovanje in vodenje trgovinske politike ZDA prav zaradi omenjenih vprašanj ter z njimi povezanih političnih debat zelo kompleksno. S sprejetjem zakonodaje se spremeni ravnotežje med stopnjo liberalizacije trgovine in drugimi socio-političnimi interesi, vendar je dokončno izvajanje sprejete politike odvisno predvsem od vladajoče opcije. Krol (2008, str. 2) vidi predsedovanje predsednika Obame kot neugodno za politiko proste trgovine, saj je v preteklih letih kot senator le v tretjini primerov glasoval proti omejevanju trgovine.

Velik izziv je tudi uskladiti večkrat nasprotujoča si mnenja strokovnjakov o tem, kako je smotrno voditi trgovinsko politiko, da bo ta spodbujala razvoj gospodarstva ZDA. Nekateri zagovarjajo dve alternativni za rešitev omenjenega vprašanja (Drezner, 2006, str. 17): prostotrgovinski pristop in pristop pravične trgovine. Zagovorniki proste trgovine pravijo, da širitev trgovine ustvarja pomembne ugodnosti za domače potrošnike in ameriško

zunanjjo politiko ter obenem prispeva k razvoju drugih držav. Cilj prvega pristopa je torej zmanjšati ovire pri trgovanju in sicer multilateralno na nivoju STO ter bilateralno z dogovori s pomembnimi trgovinskimi partnericami, kot so EU, Japonska, Indija in drugi. Pristop pravične trgovine enako stremi k temu, da bi bila širitev trgovine koristna za večino Američanov, vendar uvaja določene omejitve pri trgovanju. Cilj pravične trgovine je nadzorovati rast trgovine z namenom zmanjševanja neugodnih socialnih vplivov, pa četudi so posledice regulacije vidne v manjši rasti trgovine in ugodnih učinkov, ki jih ta prinaša.

Poleg uradnih tvorcev trgovinske politike ZDA pa na obliko in vsebino politike, tako kot v EU, vplivajo tudi drugi dejavniki, kot so razni strokovnjaki, organizirane interesne skupine, ki predstavljajo predvsem interes delavcev in industrije in nenazadnje že omenjen vpliv ljudstva. Jacobs in Page (2005, str. 107–121) sta z ekonometrično analizo pokazala, da na tvorce trgovinske politike ZDA najbolj vplivajo mednarodno usmerjeni poslovni lobiji, ki podpirajo domačo industrijo. Sledi vpliv strokovnjakov, na katere pa večkrat vplivajo že omenjeni poslovni lobiji. Predstavniki delovne sile in javno mnenje na oblikovanje trgovinske politike ZDA v večini primerov nimajo večjega vpliva.

Interesne skupine, predvsem poslovni lobiji, imajo torej odločilen vpliv na trgovinsko in druge politike ZDA. Tvorci politike z lobiji največkrat sklepajo kompromise, in sicer na način, da za oblikovanje trgovinske politike v interesu raznih interesnih skupin prejmejo ali glasove njihovih združenj, politično podporo ali celo finančno podporo kampanjam za izvolitev v Kongres oziroma Belo hišo. Avtorja Grossman in Helpman (1994, str. 848) zato vidita politike kot agente, ki tvorijo politiko v skladu s svojimi interesi, kar največkrat pripelje do stanja, ko trgovinska in druge politike ZDA ne ustvarjajo dobrobiti vsem javnostim. Jacobs in Page (2005, str. 121) to misel razvijeta naprej in pravita, da je nujno, da bi se tvorca trgovinske politike pri odločanju o obliki in vodenju trgovinske politike ZDA morali bolj kot na vplive interesnih skupin odzvati na predloge neodvisnih in objektivnih strokovnjakov. S tem bi namreč zagotovo bolje zasledovali nacionalni interes pred interesom posameznikov. Trenutno pa, kot bo predstavljeno v nadaljevanju, politični interesi prevladujejo nad nacionalnimi, kar pomeni, da poslovni lobiji zaradi svojega vpliva v procesu lobiranja največkrat zmagajo.

Tipičen primer vpliva raznih interesov na oblikovanje trgovinske politike je jeklarska industrija ZDA, ki je zaradi visokih carin na uvoz jekla v ZDA v preteklih letih pogosto sprožila trgovinske spore med EU in ZDA. Na uveljavljanje zaščitnih ukrepov za jeklarsko industrijo ZDA je vplivalo veliko interesov, ki so obenem predstavljali veliko volilno moč. V tem primeru so bili zelo aktivni tudi posamezniki, nezaposleni bivši delavci v jeklarski industriji, ki so pritiskali na tvorce politike, da omeji uvoz jekla (Daniels & Radebaugh, 2001, str. 200). Politizacija oblikovanja trgovinske politike na tem področju je bila jasno razvidna s tem, ko je George W. Bush že v predvolilni kampanji za predsedniške volitve leta 2000 ameriški jeklarski industriji obljubljal, da jo bo zaščitil pred poceni uvozom, česar takratni predsednik Bill Clinton ni hotel storiti. Bush je tako pridobil pomembno

volilno podporo v zveznih državah, proizvajalkah jekla in pol leta po izvolitvi objavil obsežen program pomoči jeklarjem.

2.3 Instrumenti trgovinske politike ZDA: nadzor in sankcije

Po drugi svetovni vojni se je pojavila politika liberalizacije trgovine kot prvotni cilj, ki ga je s privolitvijo Kongresa podpirala administracija predsednika ZDA. Sektorski interesi, ki pa so v okviru zakonodaje iskali zaščito, so uspeli s svojimi zahtevami s pomočjo podpore pravih institucionalnih mehanizmov. Dosegli so tri glavne tipe zaščite: izstopno klavzulo (angl. *Escape Clause*) za industrijo, ki ji je liberalizacija trgovine povzročila škodo, pravično trgovino za ameriške dobrine s pomočjo proti dampinških, povračilnih ukrepov ter zakonske odredbe proti nepošteni trgovini iz Akta o trgovini iz leta 1930 in Pomoč z uravnavo trgovine (angl. *Trade Adjustment Assistance*), ki dodeljuje pomoč delavcem, ki so bili zaradi povečanega uvoza prerazporejeni na druga delovna mesta (Hocking & McGuire, 2004, str. 308).

Zakon o trgovini iz leta 1974 v členih 201 do 204 dovoljuje ameriškemu predsedniku, da sproži ukrepe za zaščito domače industrije, če je uvoz določenega proizvoda na taki ravni, da povzroča ali bi lahko povzročil resno škodo domači industriji, pa čeprav cene niso postavljene netržno. Komisija za mednarodno trgovino (angl. *International Trade Commission*, v nadaljevanju ITC) ugotovi, ali je domača industrija zares ogrožena in predsedniku predlaga morebitne ukrepe, ki imajo lahko obliko carin, kvot, subvencij ali kombinacije teh treh. 201. člen zakona je pravzaprav ameriška zakonska uredba 19. poglavja sporazuma o GATT-u, ki članicam zagotavlja nekakšno varovalko, s pomočjo katere lahko začasno izstopijo iz sporazuma in zaščitijo ogroženo domačo industrijo.

Celotni postopek se začne z zahtevo ITC-ja, ki jo lahko posreduje predsednik, ameriški trgovinski predstavnik ali oba domova kongresa, lahko pa se za presojo odloči tudi na lastno pobudo. ITC ima 180 dni časa, da presodi o škodljivosti uvoza in svoje mnenje pošlje predsedniku. Postopek preverjanja je sestavljen iz dveh faz. V prvi ITC presodi, ali je domača industrija utrpela škodo, v drugi pa v primeru pozitivnega zaključka prve faze sestavi predlog predsedniku, kako naj ukrepa. Potem, ko predsednik prejme ugotovitve ITC-ja, se mora v 60. dneh odločiti, kako bo ukrepal. Lahko sprejme njihove predloge, lahko pa se odloči za drugačen ukrep v okviru svojih pristojnosti ali pa ne ukrene ničesar. O svojih dejanjih mora poročati kongresu, v primeru pa, da se ne odloči za predlog ITC-ja, mora svoje dejanje pojasniti. Kongres lahko namreč v roku 90 dni s skupno resolucijo obeh domov predsednika zaveže k uveljavitvi ukrepa, ki mu ga je predlagal ITC (United States International Trade Commission, 2011).

Protekcioniistični ukrepi pa nimajo le neposrednih učinkov na uvoznike, ampak vplivajo tudi na cene, po katerih kupujejo domače dobrine državljanji ZDA. Veliko produktov, ki so podvrženi prekomernim carinskim stopnjam, kvotam in povračilnim carinam, je zelo

pomembnih za proizvodni proces v nižje-tehnološki industriji. Gradbena industrija se na primer sooča z višjimi stroški, ki jih nato zaradi visokih cen gradbenega materiala prelaga na kupce njihovih storitev. Omejitev uvoza določenih produktov velikokrat ne pomaga domači proizvodnji ZDA, ampak vpliva na njeno učinkovitost in dobičkonosnost ter povzroča manjšo zaposlenost zaradi manjše prodaje in selitve proizvodnje v cenejše okolje (Krol, 2008, str. 9). Kot primer slabe uporabe zaščitnih ukrepov lahko navedem trgovinske ovire za sladkor. Uvozne kvote namreč omejujejo količino tujega sladkorja na trgu ZDA. Uvožen sladkor je za polovico cenejši od ameriškega, kar povzroča proizvajalcem, ki uporabljajo sladkor kot surovino nujno potrebno za proizvodnjo, ter potrošnikom nepopravljivo škodo.

Ikenson (2006, str. 17) navaja, da ima trgovinska zaščita ZDA daljnosežno neugodne učinke. Dvigovanje carinskih stopenj, postavljanje novih kvot, proti dampinški ukrepi, kmetijske subvencije in drugi trgovinski ukrepi administracije dvigujejo cene za potrošnike ter stroške za proizvajalce. Protekcionistična trgovinska politika povzroča preliv sredstev od bolj produktivnih sektorjev proti manj produktivnim in zavira inovacije, gospodarsko rast ter izboljševanje življenjskega standarda prebivalcev. Taka politika pa tudi zavira trgovanje s tujimi partnerji, ki jim omejuje izkoriščanje morebitnih ugodnih poslovnih priložnosti, postavlja slab vzgled ter ogroža prihodnje trgovinske odnose. Posledice odprave trgovinskih ovir bi povzročile ugodnejšo gospodarsko klimo za države v razvoju in v določeni meri obnovitev kredibilnosti ZDA v tujini, kar bi olajšalo doseganje ciljev zunanje in varnostne politike.

Liberalizacija trgovine bi ustvarjala več priložnosti za poslovanje ameriških podjetij tako doma kot v tujini, povečala bi produktivnost, znižala proizvodne stroške in podjetjem omogočila, da so konkurenčna na tujih trgih. Potrošniki bi imeli na voljo več kvalitetnejših izdelkov po nižjih cenah, kar bi najbolj pomagalo družinam z nižjimi dohodki. Popoln dostop do ameriškega trga pa bi po določenem času tudi spremenil negativen in skorajda sovražen odnos preostalega sveta do politik ZDA v za celotno svetovno trgovino ugodnejši odnos med največjimi gospodarstvi.

Zakaj torej države še vedno omejujejo mednarodno trgovino? Po Krolu (2008, str. 9) zato, ker pri restriktivni trgovinski politiki ugodnosti, ki jih taka politika prinese, vplivajo neposredno na proizvajalce in delovno silo, ki jo ščiti uveljavljen zaščitni ukrep politike. Stroški in drugi negativni vplivi restriktivne trgovinske politike pa se porazdelijo na celotno populacijo potrošnikov, zato v glavnem vpliv na posameznega potrošnika ni bistven.

Proizvajalci so navadno relativno majhna in homogena skupina, zaradi česar lažje skupaj lobirajo za uvedbo določenih trgovinskih omejitev. Ker gre za manjšo skupino, so ugodnosti, ki jih prinese neka omejitev, visoke. Proizvajalci in delavci se zato združujejo in skupaj vršijo političen pritisk na vlado, da jih ščiti pred škodljivim uvozom. Potrošniki pa

so velika heterogena skupina, ki se redko organizira in poizkuša vplivati na odpravo trgovinskih ovir, saj je razmerje med ugodnostmi in stroški lobiranja nizko. Stroški na osebo so sicer izredno nizki, prav tako pa tudi ugodnosti, ki bi jih pridobili z lobiranjem. Omenili smo že omejitve uvoza za sladkor, ki precej povišuje ceno sladkorja za potrošnike v ZDA. Ker se za sladkor letno na osebo zaradi omejitev uvoza zapravi le nekaj dolarjev več, potrošniki ne poizkušajo vplivati na zniževanje cen – odpravo omejitev uvoza sladkorja – saj bi bile pridobljene ugodnosti prenizke. Ni pa presenetljivo, da se v majhne homogene skupine združujejo proizvajalci sladkorja in poizkušajo vplivati na vlado, da obdrži ali poveča omejitve uvoza te dobrine.

Vodenje politike proste trgovine ZDA bi pripeljalo do bolj povezane in jasne gospodarske politike, vendar za politike predstavlja določeno tveganje. Usmerjenost k prosti trgovini sproži pospešeno gospodarsko rast, znižuje inflacijo ter ZDA zagotavlja pozicijo vodje v svetovni trgovini. Glede na trenutno stanje pa bi nadaljnje odpiranje trgovine naletelo na nasprotovanje tako prebivalstva kot tudi opozicije v Kongresu, zato še vedno veljajo omejitve uvoza določenih produktov. Večjo podporo zato doživlja t.i. koncept poštene trgovine, ki vladi omogoča, da omeji trgovino, ko ta negativno vpliva na domačo industrijo, delavce ali potrošnike. Ta vrsta trgovinske politike pa je lahko precej neracionalna, saj se vedno najde skupina, ki določeno trgovinsko oviro zagovarja kot pošteno (Drezner, 2006, str. 18). Koncept poštene trgovine zato daje možnost močnejšim lobijem, da si trgovinsko politiko krojijo po svoje. Snovalci trgovinske politike Amerike torej tehtajo med usmerjenostjo k prosti trgovini, o kateri se je lažje pogajati, vendar težje narediti sprejemljivo za prebivalstvo, ter o pošteni trgovini, o kateri se je težko pogajati, ni je pa težko prenesti med ljudi.

Poudariti pa je potrebno, da številne študije in ekonometrični modeli¹ kažejo, da je prav politika proste trgovine najugodnejša za ZDA. Mednarodna trgovina namreč zvišuje življenjski standard, znižuje cene uvoženim izdelkom in surovinam, večja raznolikost izdelkov pa povečuje dobrobit potrošnika. Specializiranost domačih podjetij, ki izhaja iz primerjalnih prednosti in povečane konkurenčnosti s strani tujih podjetij, povečuje učinkovitost ter BDP ZDA. Domača podjetja imajo tudi možnost pridobitve tujega kapitala ter novih tehnologij, ki dodatno povečujejo produktivnost.

Skrbi, ki se pojavljajo v povezavi z mednarodno trgovino, se pogosto navezujejo na vpliv proste trgovine na višino domačih plač ter na število delovnih mest v domačem gospodarstvu. Krol (2008, str. 1–10) pravi, da trgovinska politika lahko vpliva na premestitev delavcev v industrijah, ki morejo tekmovati z uvozom, je pa ta vpliv nepomemben, če se primerja z rastjo števila služb – delovnih mest, ki so nastala kot posledica povečane trgovine. Krol in številni drugi avtorji pa so z empiričnimi študijami

¹ Na primer Ikenson (2006) v študiji *Leading The Way: How U.S. Trade Policy Can Overcome Doha's Failings*, Chen, Imbs in Scott (2006) v študiji *The Dynamics of Trade and Competition* in drugi.

prišli do ugotovitev, da ima mednarodna trgovina relativno nepomemben vpliv tudi na višino plač.

Dejstvo je, da četudi mednarodna trgovina vpliva in vsiljuje določene spremembe v domačem gospodarstvu, stroški ščitenja domače industrije in oviranja proste trgovine presegajo ugodnosti uvedenih omejitev.

3 PREGLED MEDSEBOJNIH GOSPODARSKIH ODNOSOV EU IN ZDA

Po pregledu glavnih pojmov in aktivnosti, ki se izvajajo v okviru skupne zunanjetrgovinske politike EU v prvem poglavju naloge in podobni predstavitvi zunanjetrgovinske politike ZDA v drugem poglavju naloge, bom v tretjem poglavju predstavil zgodovino gospodarskega povezovanja EU in ZDA. Posebej bom predstavil t.i. transatlantski poslovni dialog, ki partnerici spodbuja k bolj intenzivni in učinkoviti transatlantski trgovini. Prav tako bo pomemben del poglavja predstavitev trgovine z blagom in storitvami, ki je vzpostavljena med EU in ZDA ter nenazadnje prikaz ovir v medsebojni trgovini in možnosti za nadaljnji razvoj le-te.

3.1 Razvoj gospodarskega povezovanja EU in ZDA

EU in ZDA živita v medsebojno povezanem, razvijajočim se in za obe strani koristnem odnosu, ki obsega investicije, trgovino in gospodarske povezave. To razmerje je eno bolj odprtih in liberalnih na svetu. Odnosi med EU in ZDA imajo dolgo in obojestransko koristno zgodovino ter slonijo na močnih temeljih skupnih osnovnih prepričanj odprtih in demokratičnih družb. Tako EU kot ZDA sta se zavezali k popolnemu in enakovrednemu partnerstvu v spremenjenem geostrateškem okolju po koncu hladne vojne. Čeprav je spremenjeno okolje odnose večkrat postavilo na preizkušnjo, ostajajo temelji partnerstva trdni.

Najpomembnejše razsežnosti, ki so podlaga čez atlantskih odnosov, so naslednje: gospodarski in trgovinski odnosi med EU in ZDA, svetovna politika in varnost, globalizacija – mednarodni gospodarski, socialni in okoljski razvoj, čez atlantske institucije in zavezanost k čez atlantskemu partnerstvu.

Odnosi med EU in ZDA imajo dolgo in obojestransko koristno zgodovino, še posebej intenzivni pa so bili odnosi med obdobjem hladne vojne. Marshallov načrt za obnovo Evrope je bil eden od najpomembnejših elementov tega obdobja. Po koncu hladne vojne sta ZDA in EU sprejeli vrsto listin, da bi določili načela in predvideli okvir za svoje prihodnje sodelovanje v spremenjenem okolju. Leta 1944 so se Velika Britanija, ZDA in druge zavezniške sile dogovorile za okrepitev sodelovanja in za tesnejše gospodarsko povezovanje. Ta dogovor je bil podlaga za ustanovitev mednarodnega denarnega sklada (angl. *International monetary fund*), Svetovne banke in GATT. ZDA so se v tem obdobju

začele odmikati od zgodovinsko uveljavljenih protekcionističnih politik, ki so bile uveljavljene v 19. stoletju in trajale do tridesetih let 20. stoletja, in podpirale večjo odprtost trgov.

Diplomatski stiki med partnericama so bili vzpostavljeni že leta 1953, vendar formalno šele leta 1990 s Transatlantsko deklaracijo. Decembra 1995 pa so bili postavljeni temelji za nadaljnje sodelovanje, s t.i. »**Novo transatlantsko agendo**« (angl. *New Transatlantic Agenda*, v nadaljevanju NTA) in Skupnim akcijskim načrtom, ki dopolnjujeta deklaracijo iz leta 1990. Dodana so bila nova področja sodelovanja, kot so zavzemanje za mir, stabilnost, demokracijo in razvoj, pospeševanje svetovne trgovine ter tesnejše gospodarske vezi med partnericama. Istočasno je nastal t.i. **Transatlantski poslovni dialog** (angl. *TransAtlantic Business Dialogue*, v nadaljevanju TABD).

Nova transatlantska agenda je sprožila dialog, ki nakazuje skupno izbrano pot s tem, ko podaja skupne politične cilje ter spodbuja sodelovanje na več področjih. Kljub dobro zamišljenim ciljem pa NTA trenutno še ne nudi zadostne podpore dodatnemu razvoju skupnega trga, saj se večino dialoga dogaja na nižjih političnih ravneh, ki nimajo pooblastil za sprejemanje pomembnejših odločitev. Dogovori v okviru agende trenutno niso odmevni v javnosti in ne predstavljajo politične prioritete, prav tako pa ne vplivajo na spremembe zakonodaje, zato je agendo potrebno nadgraditi. Vprašati se je torej potrebno, kako nadaljevati proces poglobljanja in utrjevanja odnosa med EU in ZDA, da bo ta dobil svež zagon. Že vzpostavljene odnose v okviru NTA bi bilo potrebno prilagoditi na način, da se dialog oklesti nepotrebnih birokratskih opravil in obdrži ter izboljša tisti del, ki je deloval že do sedaj.

Ko se govori o povezovanju med EU in ZDA, se pogosto najprej pomisli na sodelovanje visokih političnih predstavnikov. V zadnjih desetletjih pa je evolucija odnosov med EU in ZDA pripeljala do stanja, ko se dialog odvija na predvsem nižjih ravneh med strokovnimi delavci in ne le v okviru političnih elit. Ustanovitev TABD leta 1995 in aktiviranje zasebnih podjetij, kot pomembnih sogovornikov v transatlantskih trgovinskih pogajanjih, je v tem pogledu znatno spremenilo tradicionalne oblike sodelovanja med partnericama na področju trgovine (Green, 2000, str. 2). Z delovanjem TABD se je namreč v proces oblikovanja transatlantske trgovine in poslovanja med partnericama vključila tudi t.i. industrijska diplomacija, ki podpira interese industrije in zaposlenih v industriji (Green, 2000, str. 2).

Cilj TABD je krepiti čezatlantske odnose in spodbujati k svetovnemu gospodarskemu sodelovanju in razvoju. Cilj medsebojnega dialoga je aktivno identificirati prihodnje izzive in prispevati konkreten gospodarski vložek na visoki ravni k zakonodajnemu in političnemu programu EU – ZDA z razvojem ključnih priporočil administraciji ZDA in Komisiji. TABD išče rešitve za čezatlantska gospodarska, trgovinska in investicijska vprašanja ter jih predlaga EU in ZDA v skupno implementacijo. V ta namen so bila

opredeljena štiri prednostna področja: liberalizacija trgovine in zaključek pogajanj iz Dohe, pravice intelektualne lastnine, mednarodni računovodski standardi ter varnostna in trgovinska vprašanja. Cilj TABD je tudi pomagati pri ustanovitvi čez atlantskega trga brez trgovinskih ovir, ki bo služil kot katalizator za liberalizacijo svetovne trgovine in vseprisotno blaginjo, spodbujati inovacije, naložbe in gospodarsko rast ter ustvarjati nova delovna mesta (Trans Atlantic Business Dialogue, 2010).

Viden dosežek TABD se je zgodil na letnem srečanju v letu 2005, ko je bil ustanovljen forum o sodelovanju na področju nadzora in regulacij trgovine, v okviru katerega partnerici preučujeta postopke na tem področju. Forum vzpodbuja EU in ZDA, da se trudita razumeti regulatorne postopke v posamezni državi in poskušata najti skupen pristop k politiki nadzora trgovine. TABD je s to pobudo omogočil boljše razumevanje trgovinskih politik in tako pripomogel k zmanjševanju regulatornih ovir v transatlantski trgovini tako s harmonizacijo pravil kot tudi s priznavanjem standardov na obeh straneh Atlantika.

Poleg TABD se je z NTA pojavilo tudi več delovnih skupin EU in ZDA, ki so pokrivale druga področja. To so na primer Čez atlantski dialog dela (angl. *Transatlantic Labour Dialogue – TALD*), Čez atlantski okoljski dialog (angl. *Transatlantic Environmental Dialogue – TAED*), ki se ukvarja s pogloblitimi okoljskimi vprašanji, Čez atlantski dialog zakonodajalcev (angl. *Transatlantic Legislators Dialogue – TLD*) ter Čez atlantski dialog potrošnikov (angl. *Transatlantic Consumer Dialogue – TACD*). Slednji se je razvil v enega izmed najbolj dejavnih dialogov, v okviru katerega se razpravlja o vprašanjih, ki zadevajo obe strani, kot so gensko spremenjeni organizmi, nezaželena reklamna elektronska sporočila, vprašanja, ki vplivajo na potrošnike v državah v razvoju; dialog združuje predstavnike potrošnikov iz EU in ZDA in predstavlja pričakovanja potrošnikov obeh strani.

Na gospodarskem področju obstaja dolgoletna razprava o čez atlantskem trgu. Čez atlantska mreža politik zahteva krepitev in širitev trga, razmišlja pa se celo o vzpostavitvi čez atlantskega prostotrgovinskega območja. Glede na izkušnje, pridobljene z integracijo EU in sporazumom NAFTA, se Evropski ekonomsko-socialni odbor zavzema za pristop, ki združuje ekonomsko, socialno in okoljsko razsežnost na podlagi ekonomske, socialne in ozemeljske kohezije. To je skladno z osnutkom ustave EU, ki se zavzema za socialno tržno gospodarstvo kot enega izmed ključnih ciljev EU.

Ambiciozni načrt sodelovanja EU in ZDA se je razvijal v intenzivnih pogovorih na različnih ravneh – od letnih srečanj voditeljev EU in ZDA do dela na nivoju strokovnih delavcev na različnih področjih. Znotraj okvirov NTA in v skladu z Transatlantskim ekonomskim partnerstvom iz leta 1998, je bil leta 2007 ustanovljen **Transatlantski ekonomski svet**, ki je še dodatno okrepil partnerstvo med dvema gospodarskima velikanoma EU in ZDA (European Commission, 2007). Sodelovanje v transatlantskem ekonomskem svetu naj sicer ne bi nadomestilo pogajanj o liberalizaciji svetovne trgovine v

okviru Svetovne trgovinske organizacije. Pri slednjih gre namreč za odpravljanje carinskih ovir, transatlantski ekonomski svet pa se bi ukvarjal z odpravljanjem preostalih ovir. Transatlantsko ekonomsko partnerstvo pa je bilo osnovano z nalogo, da odstranjuje trgovinske ovire v medsebojnem trgovanju in pospešuje liberalizacijo v mednarodni trgovini (Slovenska tiskovna agencija, 2007).

Vrsta različnih pobud je poudarila pomen in potrebo po trajnem in okrepljenem čez atlantskem sodelovanju. Nemški Marshallov sklad ZDA in Čez atlantska mreža politik (angl. *Transatlantic Policy Network*) spadata med najbolj aktivne organizacije, ki se ukvarjajo z odnosi med EU in ZDA. Njihove dejavnosti segajo od analize javnega mnenja na obeh straneh Atlantika, vključno z ekonomskimi vidiki odnosov, organiziranja stikov in konferenc, do oblikovanja priporočil in strategij za prihodnost odnosov EU – ZDA.

Čez atlantska mreža politik je razvila deset točkovni – desetletni akcijski načrt za krepitev čez atlantskega partnerstva, ki se izvaja od leta 2005 do leta 2015 na podlagi skupaj sprejetih ciljev, ukrepov in meril uspešnosti za napredek. Strategija gradi na štirih interesnih področjih: gospodarskem, obrambnem in varnostnem, političnem ter institucionalnem.

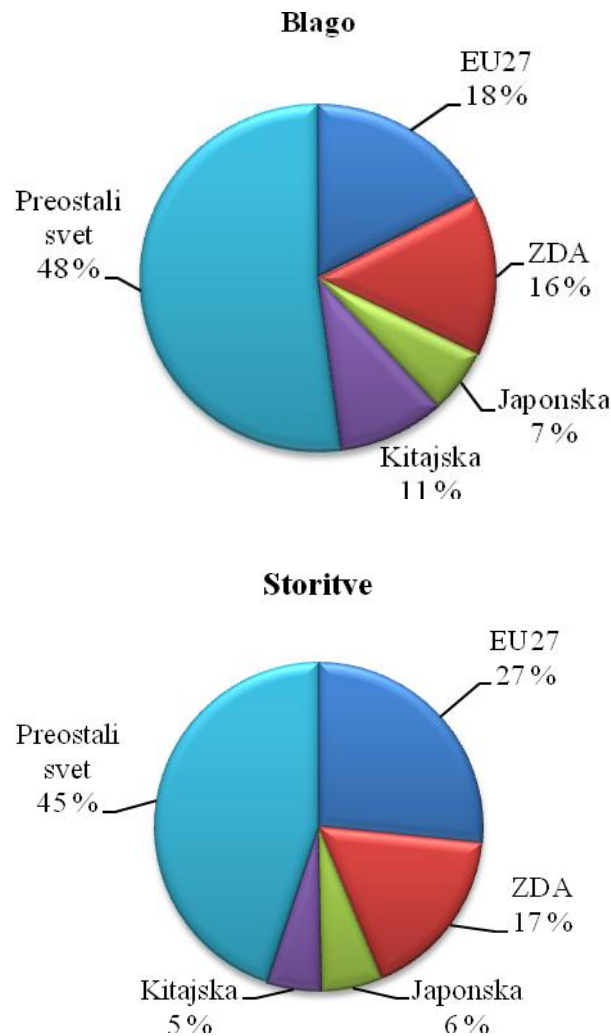
Močno čez atlantsko partnerstvo je pomembno za soočenje EU in ZDA s prihodnjimi gospodarskimi in drugimi izzivi. EU in ZDA sta namreč skupaj in s podporo mednarodnih institucij prisotna na globalnem trgu in gradita odnose z različnimi deli sveta na podlagi svojih vrednot, prepričanj in politik. Bistvo teh sporazumov je pospeševanje miru, stabilnosti in gospodarske rasti, odzivi na svetovne izzive, sodelovanje na gospodarskem področju in gradnja čez atlantskih mostov med Evropo in ZDA.

3.2 Pregled ekonomskih odnosov med partnericama

EU in ZDA sta ena drugi ključni in največji trgovinski partnerici, med katerima je vzpostavljeno najbolj obsežno trgovinsko razmerje na svetu. Leta 2007 sta gospodarstvi skupno dosegali skoraj 60 odstotkov svetovnega BDP-ja, 34 odstotkov svetovne trgovine z blagom ter 44 odstotkov svetovne trgovine s storitvami. Neposredne tuje investicije med partnericama pa so v tem letu dosegle višino 147 milijard evrov.

Slika 3 prikazuje delež mednarodne trgovine (uvoza in izvoza) z dobrinami in storitvami po državah, ki so v mednarodni trgovini najbolj prisotne. Kot rečeno EU in ZDA predstavljata najmočnejši trgovinski sili pred Kitajsko in Japonsko ter drugimi igralci, ki so prisotni na svetovnem trgu.

Slika 3: Struktura mednarodne trgovine z blagom in storitvami z deleži trgovine posameznih držav v letu 2007



Vir: Prirejeno po Eurostat, *European economic statistics, 2011*; World Trade Organization, *International trade and tariff data, 2010c*.

Podjetja iz obeh strani Atlantika so vse bolj vezana na skupno nastopanje na svetovnem trgu in na medsebojno poslovanje. V zadnjem desetletju je na primer višina tujih neposrednih investicij ZDA v Nizozemsko dvakrat presegla investicije v tradicionalno trgovinsko partnerico ZDA, Mehiko in desetkrat investicije v kitajsko gospodarstvo. Podobno zaupanje v ameriško gospodarstvo je EU pokazala s kar 65 odstotnim deležem vseh EU investicij na tujem (Watson, Larriera, Rowley & Fischer, 2004, str. 15).

Obe gospodarstvi v prihodnosti čakajo resni izzivi, kar povzroča potrebo po tesnejšem dialogu in sodelovanju za nemoteno delovanje na obeh straneh. Vse bolj je čutiti pomembnost strateških odnosov med EU in ZDA v multilateralnem okviru, saj globalni izzivi zahtevajo združitev sil. Nedavni predlogi za izboljšanje institucionalne ureditve čez

atlantskih odnosov so poudarili pomen trajnega in intenzivnega dialoga za razvijanje odnosov in sodelovanje z mednarodnimi institucijami.

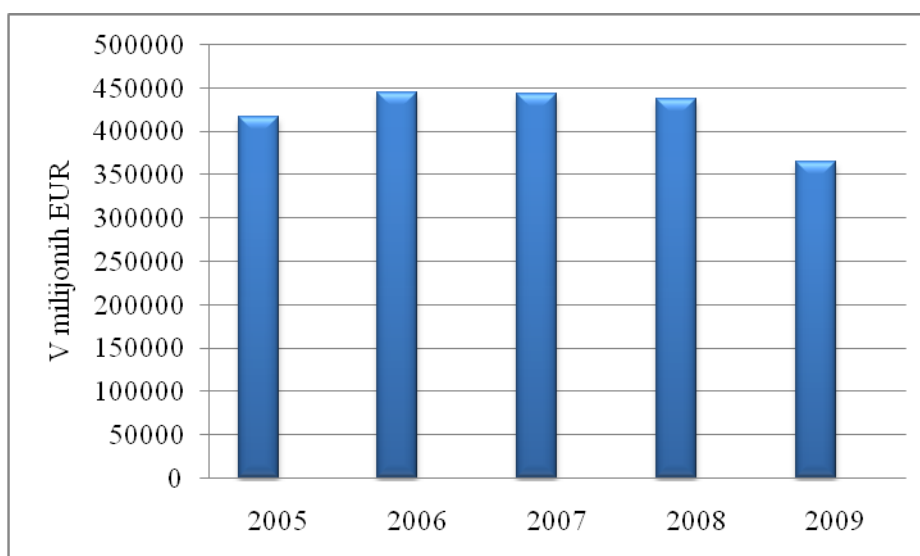
3.2.1 Trgovina med partnericama

Medsebojna trgovina med EU in ZDA predstavlja enega najbolj obsežnih in pomembnih bilateralnih trgovinskih dogovorov na svetu. Dvostranska trgovina, torej celoten uvoz in celoten izvoz, je v letu 2007 dosegala približno 450 milijard evrov, kar pomeni skoraj petdeset odstotno rast trgovine glede na leto 2003. V letu 2007 se je več trgovine beležilo le med ZDA in Kanado ter Mehiko, njenimi partnerji v prostotrgovinski povezavi NAFTA, in sicer v višini 700 milijard evrov.

ZDA so v letu 2007 na območje EU27 izvozile za 180 milijard evrov blaga, kar pomeni 21 odstotkov celotnega izvoza ZDA v tem letu. Izvoz iz ZDA v EU se je v letih od 2002 do 2007 povečal za 60 odstotkov, torej iz 112 milijard evrov v letu 2002 na že omenjenih 180 milijard evrov v 2007. Podjetja iz EU27 pa so v letu 2007 izvozile 261 milijard evrov blaga v ZDA, kar predstavlja 18 odstotkov celotnega svetovnega uvoza ZDA. Izvoz blaga iz EU v ZDA je v obdobju od leta 2002 do leta 2007 narasel za 40 odstotkov iz 185 milijard na 261 milijard evrov. Dvosmerna trgovina med EU in ZDA je bila v tem letu za 56 odstotkov večja od celotne trgovine med ZDA in Kitajsko in skoraj trikrat večja od trgovine med ZDA in Japonsko.

Kot je vidno iz Slike 4 je nato intenzivnost trgovine med partnericama v letih 2008 in 2009 padla. Avtorji (European Commission, 2009b) navajajo, da je trend upadanja svetovne trgovine viden od leta 2008 naprej, ko se je pojavila finančna kriza globalne razsežnosti. Finančna kriza je povzročila zastoj v gospodarski rasti vseh svetovnih gospodarstev in je imela ter še vedno ima velik vpliv na količino svetovne trgovine.

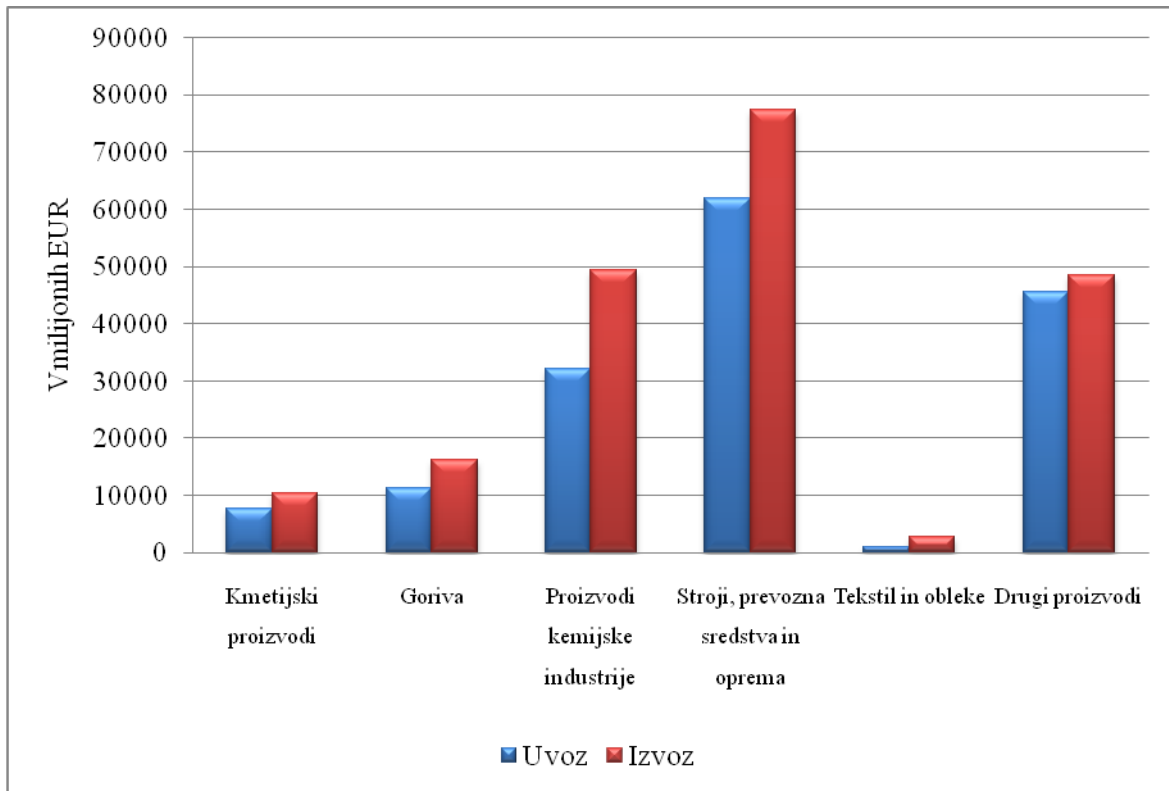
Slika 4: Trgovina med EU in ZDA med leti 2005 in 2009



Vir: Prirejeno po European Commission: Trade, More statistics on USA, 2010, str. 1–5.

V Sliki 5 so povzeti podatki o trgovini z dobrinami med EU in ZDA v letu 2009, ki jih navaja gradivo Komisije (European Commission, 2011c, str. 1–11). Največjo vrednost medsebojne trgovine EU in ZDA dosegata z izmenjavo proizvodov, kot so razni stroji, uporabni v proizvodnji, transportu ipd. ter prevoznih sredstev, gradbene mehanizacije in opreme za omenjene kategorije. Sledijo proizvodi kemijske industrije, razna pogonska goriva, kmetijski proizvodi, tekstil in obleke ter manjši delež drugih posameznih proizvodov.

Slika 5: Trgovina z dobrinami med EU27 in ZDA v letu 2009



Vir: Prirejeno po European Commission: Trade, More statistics on USA, 2010, str. 1–11.

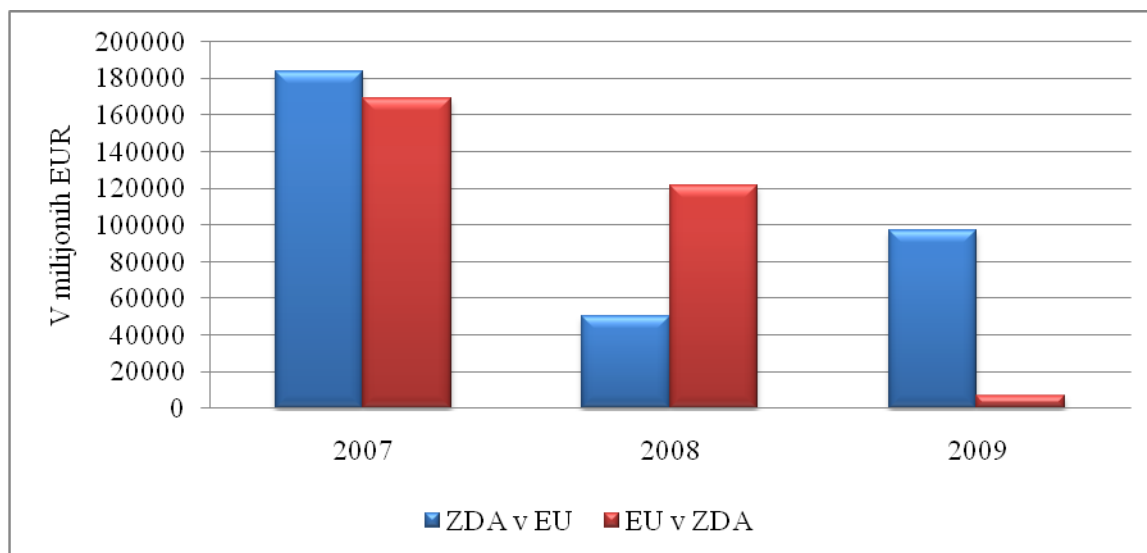
Kot je razvidno iz Slike 5, v medsebojni trgovini prihaja do odklonov med količino uvoza in izvoza posamezne dobrine, kar pomeni, da se odkloni pojavljajo tudi v skupni vsoti celotne čez atlantske trgovine z dobrinami. V letu 2009 se je iz EU27 v ZDA na primer izvozilo za 44,9 milijard evrov več dobrin kot se jih je v istem letu iz ZDA uvozilo. Trgovinski primanjkljaj ZDA z EU za 6,9 milijard evrov znižuje trgovina s storitvami, ki se je v letu 2009 intenzivneje vršila v smeri EU27.

3.2.2 Tuje neposredne investicije

Plod globokih gospodarskih vezi med EU in ZDA je tudi visoka stopnja neposrednih investicij podjetij iz EU v ZDA in ameriških podjetij na trg EU, ki je v letu 2006 dosegla 2,2 milijarde dolarjev. Od tega so EU podjetja investirala v ameriški trg v višini 1,1 milijarde dolarjev, kar je v letu 2006 pomenilo več kot 60 odstotkov vseh tujih investicij na ameriškem trgu. Enaka višina investicij ameriških podjetij na trgu EU27 pa predstavlja skoraj 50 odstotkov vseh tujih neposrednih investicij ameriških podjetij. Največ investicij so v letu 2006 ameriška podjetja namenila Veliki Britaniji, Nizozemski in Nemčiji, ki so bile v tem letu najbolj privlačne za razvijanje in širjenje posla iz ZDA v EU. Investicije ZDA so v veliki meri namenjene finančnim institucijam, holdingom in proizvodnemu sektorju. Države EU pa so investicije v ZDA namenile proizvodnemu sektorju, finančnim institucijam, prodaji na veliko in bančnemu sektorju.

Slika 6 prikazuje neposredne tuje investicije med EU in ZDA v letih 2007–2009. Viden je velik upad investicij v času pojava finančne in gospodarske krize v letu 2008 ter nadalje v letu 2009.

Slika 6: Prikaz neposrednih tujih investicij ZDA v EU in EU v ZDA v letih 2007–2009



Vir: Prirejeno po European Commission: Trade, More statistics on USA, 2010, str. 1.

Dialog med poslovneži z obeh strani Atlantika poteka v smeri povečevanja medsebojnih investicij in sproščanja trgovine, zavedajoč se, da je zdravje in kondicija svetovnega gospodarstva odvisna od nadaljnjega širjenja in utrjevanja transatlantskih vezi. Trdnejše gospodarske vezi med partnericama bi pripeljale do povečane gospodarske rasti, več investiranja, trgovine in pretoka kapitala. Kar je še pomembneje, iz dobrega gospodarskega sodelovanja in naraščajoče soodvisnosti trg proizvaja dodatna delovna mesta na obeh straneh Atlantika. Nenazadnje pa bo okrepljeno sodelovanje med partnericama in transatlantsko prostotrgovinsko območje pripeljejo ameriška in evropska podjetja v položaj, ko bodo na svetovnem trgu konkurenčnejša.

3.3 Ovire na poti in možnosti za nadaljnji razvoj transatlantske trgovine

S pojavom finančne krize z začetkom v letu 2008 je prišlo do nazadovanja svetovnega gospodarstva, kar je imelo določen vpliv tudi na količino mednarodne trgovine. EU in ZDA sta tudi v teh časih hitrih sprememb glavni sili in motor svetovne rasti, zaradi česar je še pomembneje, da ostaneta zvesta načelom proste in nediskriminatorne trgovine. Gospodarska recesija je zato še utrdila transatlantske odnose (European Commission, 2009).

Aktivnejša komunikacija med EU in ZDA je bila ključni dejavnik za doseganje boljšega razumevanja političnih stališč posamezne države in boljše koordinacije aktivnosti. S

Transatlantsko deklaracijo je prišlo do bolj premišljenega in strukturiranega političnega dialoga, ki se je nadaljeval v okviru NTA. Letna srečanja – t.i. Vrh predsednikov Komisije, Sveta ter predsednika ZDA so srečanja na najvišjem nivoju in predstavljajo najbolj intenziven dialog med EU in ZDA. Vrh pripravlja skupina sestavljena iz visokih predstavnikov Komisije, države članice predsedujoče Svetu, sekretariata Sveta in visokih predstavnikov ameriškega predstavništva ZDA za zunanje odnose.

Skupina visokih predstavnikov se srečuje štiri do šestkrat letno in poroča voditeljem EU in ZDA o dosežkih ter o novih dogovorih in prioritetah. Skupino podpirajo strokovnjaki, ki skrbijo za implementacijo sprejetih odločitev. Ker so se v zadnjih letih neformalni in operativni ad hoc kontakti zaradi lažje komunikacije pomnožili, je lažje priti tudi do boljšega razumevanja prioritet in stališč pri posamezni politiki partnerice ter takoj zaznati potencialne probleme, ki se lahko pojavijo. Prav tako pa je preko izboljšane komunikacije izboljšana tudi koordinacija in pomoč pri planiranju skupne politike (European Commission, 2007). Na vrhu EU – ZDA aprila 2007 je prišlo do poglobljene diskusije o prihodnosti transatlantskega trga, trgovine in investicij.

3.3.1 Ovire na poti

Kljub temu, da se partnerski odnosi med EU in ZDA izboljšujejo, obstajajo ovire za prosto trgovanje, pojavljajo pa se tudi razlike med partnericama, ki zadržujejo razvoj trgovine in investicij. Nekatero od omenjenih ovir je zlahka prepoznati, druge težje in zato predstavljajo bolj zapleten problem. Ne glede na velikost ali moč vpliva na gospodarstvo je potrebno identificirati vse prepreke in jih postopoma odpraviti, da se lahko vzdržuje in krepi transatlantske odnose ter nenazadnje ohrani zaupanje v multilateralne trgovinske odnose.

EU in ZDA sta naklonjeni ena drugi in imata močno razvito medsebojno trgovino in investicije. Temu prilagojene so tudi nizke carinske tarife, ki v povprečju dosegajo 3 do 4 odstotke letnega trgovanja EU in ZDA z dobrinami in storitvami. Višina tarif pa je neenakomerno razporejena po sektorjih, in sicer so za nekatere za EU oziroma ZDA pomembnejše proizvode zelo visoke in predstavljajo oviro prosti trgovini. Trgovino in investicije pa močnejše omejuje vrsta drugih dejavnikov, ki ustvarjajo ovire na poti do zelenega povečanja medsebojne trgovine ter investicij. Prisotnost generalno gledano nizke carinske stopnje in dejstvo, da so podjetja EU in ZDA močno povezana in namenijo velik del investicij druga drugi, pomeni, da so necarinske ovire² ter druge regulacije znotraj meja posamezne države večja in pomembnejša ovira za povečevanje transatlantske trgovine kot so to carinske tarife (Berden, Francois, Thelle, Wymenga & Tamminen, 2009, str. 17). Ugotovitve Svetovne banke so, da kombiniran učinek carinskih in necarinskih tarif za EU

² Necarinske ukrepe Berden et al. (2009, str. 39) definirajo kot ne cenovne in ne količinske omejitve trgovanja z dobrinami, storitvami in investicijami, kar so v praksi carinski postopki ter omejitve, ki jih določajo domači zakoni, pravila ter praksa.

v povprečju dosega 10 odstotkov, za ZDA pa 7 odstotkov letne trgovine. V nadaljevanju bom v poglavju, ki govori o strateški trgovinski politiki, tudi natančneje opisal izdelke in izdelčne skupine, za katere EU oziroma ZDA uveljavljata najvišje tarife (Tabeli 4 in 5).

Med EU in ZDA se konstantno pojavljajo tudi trgovinski spori, ki generalno gledano predstavljajo le manjši del vrednosti medsebojne trgovine, vseeno pa je potrebno stališča in razlike previdno obravnavati in nadzorovati, da se prepreči nepotrebne spore – vključno z dragimi in dolgo trajajočimi pravnimi spori, ki povzročajo škodo gospodarstvu na obeh straneh Atlantika.

Druge ovire na poti do bolj integrirane medsebojne trgovinske politike pa se kažejo v pomanjkanju sodelovanja med predstavniki EU in ZDA. Kljub temu, da je rezultat uspešnega sodelovanja na nižjih nivojih opazen, se na najvišjih nivojih politike ne odvijajo pomembnejši pogovori in dogovori, kako reševati in predvideti morebitne spore med partnericama.

Razlogov za pomanjkanje tvornega sodelovanja na tem področju je več, eden teh pa je nezmožnost EU, da se enoglasno opredeli. Posebej težavno je to pri občutljivejših temah, med katere spadajo politične, gospodarske in teme, povezane z varnostjo držav in državljanov. Sistem, kjer je posamezna država članica EU predsedujoča za dobo šestih mesecev, zaradi več različnih razlogov ne dopušča konstruktivnega dialoga. Predsedujoča država in njeni voditelji velikokrat želijo bilateralne pogovore z ameriško administracijo predvsem zaradi večje odmevnosti te vrste srečanj.

Na ameriški strani vladajoča administracija pogosto EU ne vidi kot prvega in glavnega sogovornika v zadevah, ki se tičejo zunanje in varnostne politike. Zelo pomembno pa bi bilo vzpostaviti sistem, s pomočjo katerega bi lahko pravočasno prepoznali možne nove trgovinske spore ter na tej podlagi poskušali težavo rešiti v skupno dobro. Na vidiku so namreč zametki novih sporov, predvsem na področju genetsko prilagojenih organizmov, politike vzdrževanja konkurenčnosti, zdravil, mednarodnih standardov ter spori glede podpiranja le določenih bank in zavarovalnic. Znano je tudi, da lahko v bližnji prihodnosti dobre odnose med EU in ZDA skalita možna uvedba embarga EU za kitajske izdelke ter boj za center za termo-nuklearne raziskave, kjer v boju med Japonsko in Francijo ZDA podpira Japonsko, EU pa Francijo (European Commission, 2004, str. 10).

Medsebojna trgovina bi morala predstavljati zmagovito (angl. *win – win*) situacijo za obe partnerici, pa vendar vedno ni tako. Drezner (2006, str. 90) navaja, da vsak evro, ustvarjen zaradi širitve in liberalizacije trgovine, prinese dodatnih pet evrov, ki si jih razdelijo zmagovalci in poraženci trgovinske politike. Mednarodna trgovina ima torej pozitivne in negativne učinke. Prinaša veliko ugodnosti, kot so nižje cene za potrošnika in večjo, bolj raznoliko ponudbo artiklov. Povzroča pa tudi nevšečnosti, kot so izguba službe, nekonkurenčnost določene proizvodnje in podobno. Z razvojem tehnologije postaja svet

vse manjši in prav zato današnji čas ponuja več priložnosti, da se trgovinsko politiko prilagodi, da bo ugodnejša za vsakogar. Za EU in ZDA to pomeni vlaganje v razvoj in raziskave ter v tehnologijo nasploh, kar zagotavlja dostop do bolj fleksibilne in inovativne trgovinske politike.

3.3.2 Možnosti za nadaljnji razvoj

Obstaja torej potencial za povečanje trgovine med partnericama, ki bi ga bilo moč sprostiti s postopno odstranitvijo neocarinskih ovir in ukrepov ter z usklajevanjem postopkov, ki so v veljavi v mednarodni trgovini. Nekarinske ovire in razlike v utečenih postopkih poslovanja lahko višajo ceno poslovanja podjetij v mednarodnem okolju ali celo preprečijo dostop do določenega trga. Smotrno bi bilo širše preučiti posledice in učinek zmanjševanja neocarinskih ovir na konkurenčnost industrije in storitvenega sektorja EU in ZDA ter ugodne posledice usklajevanja in standardizacije pravil in standardov v mednarodni trgovini.

Študije kažejo, da bi se po optimističnem scenariju ob odpravi neocarinskih ovir in usklajevanjem postopkov v mednarodni trgovini v letu 2018 BDP EU povišal za 0,7 odstotka, kar letno pomeni 122 milijard evrov višji BDP. BDP ZDA bi se letno povišal za 0,3 odstotka, kar pomeni 41 milijard letno. Do različnih stopenj rasti BDP-ja bi prišlo zaradi manjšega vpliva neocarinskih ovir na trgovino in investicije ZDA.

Večje gospodarske koristi bi dosegli z zniževanjem cen, s povečanim obsegom proizvodnje in izvoza ter z nižjimi proizvodnimi stroški, do katerih pride zaradi bolj usklajenih pravil, ki veljajo v mednarodni trgovini, in manjšega števila neocarinskih ovir. Poenotenje pravil za vlaganja na tujih trgih pa bi posledično vodilo do okrepljenega toka tujih neposrednih investicij. Nekarinske trgovinske ovire in razlike v zakonodaji in med uzancami, ki urejajo področje trgovine, so zato pomembnejše ter imajo na trgovino ZDA in EU večji vpliv kot veljavne carinske tarife.

Hunter (2009, str. 1–3) povzema t.i. tri-delno agendo, ki jo je objavil časopis The Times in s katero predstavlja tri za EU in ZDA ključne točke ter izhodišča, s pomočjo katerih bosta partnerici utrdili transatlantske odnose in hkrati prišle do večje vloge in vpliva na globalnem trgu.

Prva točka agende je razrešitev starih primerov trgovinskih sporov v okviru STO, kar bi obema dalo zagon k hitrejšemu ukrepanju na tem področju. Znan je spor med Boeingom in Airbusom, kjer obe strani s subvencijami podpirata svoje proizvajalce letal, ki predstavljata pomemben del industrije EU in ZDA. Ker je spor težko rešljiv, je nujno sprožiti bilateralna pogajanja ali spor zaključiti v procesu razreševanja trgovinskih sporov v okviru STO. Prav tako je potrebno razrešiti že omenjene spore glede banan, govedine, gensko modificiranih žit, intelektualne lastnine in posameznih primerov omejevanja trgovine. Namesto, da se

uvaja razne za trgovino obremenilne carine, bi lahko partnerici še bolj odpirali trg ena proti drugi.

Druga pomembna ločnica za izboljšanje trgovinskih odnosov bi bila dosežena z resno obravnavo ovir prosti trgovini in prostemu pretoku investicij. Na področjih regulatorne politike, ki se še razvija, morata partnerici delati skupaj za doseg čimbolj poenostavljenih in preprostih pristopov. Obe strani bi z enakim pristopom k trgovini in varnosti v transportu ter s skupno nadzorovanim območjem na področju Atlantika povečale tako varnost kot tudi dosegle znižanje stroškov.

EU in ZDA bi v medsebojnih odnosih napredovale tudi z zavestno odločitvijo, da podpreta uvajanje nove dinamike liberalizacije. Velik vpliv in ugled v svetu bi morali državi unovčiti in voditi ter podpirati liberalizacijo trgovine globalno. Partnerici morata biti odprti in pripravljeni pomagati ter sodelovati z vsako državo, ki bi želela sodelovati v pogojih te liberalizacijske politike. Tak dogovor bi sčasoma odstranil dajatve na proizvode ter sprostil toga pravila poslovanja na finančnem trgu ter na trgu storitev. S takim dogovorom bi bili na lažje dostopnem transatlantskem trgu ustvarjeni pogoji za nastanek največje mednarodne trgovine in trgovinske politike znotraj STO. Tak sistem bi dopuščal in celo spodbujal tudi druge države, da se pridružijo območju z višjo stopnjo liberalizacije mednarodne trgovine. Nezainteresirane države pa bi še vedno imele možnost sodelovati s trgovinskimi partnericami v okviru sporazumov in pravil STO.

Kljub temu, da medsebojna trgovina še ni v polnosti odprta in razvita, je potrebno omeniti, da je napredek viden in da se trenutno še prisotne ovire postopoma odpravljajo. Uspešno delujejo tudi birokrati in sam sistem, ki je vzpostavljen znotraj NTA – Transatlantsko ekonomsko partnerstvo, katerega poslanstvo je odpiranje trga in odstranjevanje trgovinskih ovir med transatlantskima partnericama.

EU in ZDA se morata torej naučiti spoštovati njune različne poglede in se skupno spoprijeti z večjimi problemi, ki bi lahko ogrozili medsebojne odnose. Cameron (2004, str. 10) citira svetovne voditelje, ki komentirajo odnose med EU in ZDA. Tony Blair, bivši premier Velike Britanije je izjavil, da bo potrebno, če želimo vzpostaviti in vzdrževati strateško partnerstvo med Evropo in Ameriko, začeti z osnovami in počasi ter z veliko vloženega truda reševati težave, ki so se nabrale v letih sodelovanja in so težko rešljive. Christopher Patten, nekdanji poslanec v Britanskem parlamentu in predstavnik Velike Britanije v Komisiji meni, da se bodo transatlantski odnosi izboljšali, ko bosta Francija in Velika Britanija uskladili stališča do ZDA. Javier Solana, bivši generalni sekretar zveze NATO, poudarja vlogo tesnega transatlantskega sodelovanja tudi z vidika učinkovitega boja proti grožnji terorističnih napadov in boja proti izdelavi in uporabi orožja za množično uničevanje.

Močna mednarodna igralka Amerika in učinkovita združena Evropa morata slediti skupnemu cilju in se družno spoprijemati s problemi in izzivi globalnega trga. Ključnega pomena je, da Amerika še naprej verjame v EU in jo sprejema kot partnerico ali kot skupek držav, ki skupaj doprinašajo dobrobit in razvoj Amerike in da prebivalci EU verjamejo v uspešno sodelovanje z ZDA. Transatlantsko ekonomsko partnerstvo namreč predstavlja velik del globalnega gospodarstva.

Vsakodnevno preko Atlantika steče trgovina v vrednosti milijarde dolarjev. Spori med partnericama so neizogibni, vendar skupni trgovini kljub veliki odmevnosti povzročajo majhno škodo. Obstaja torej prostor za izboljšave in nadaljnje sproščanje prostega pretoka trgovine in investicij med EU in ZDA. Korak na tej poti bi bila na primer dodatna integracija gospodarstev in birokracije ter odpravljanje obstoječih ovir prosti trgovini – tudi v večjem obsegu, kot to predpisuje in določa STO. Na mikro ekonomskem nivoju se namreč večkrat podvajajo pravila v povezavi z regulacijo finančnih storitev, kakovosti in standardov v industriji in pri končnih izdelkih, kar zmanjšuje uspešnost podjetij.

Oblasti bi bilo potrebno spodbujati k večji integriranosti birokratskih sistemov in k večji stopnji sodelovanja, na podlagi katerega bi imeli možnost dosežati večje dobičke za industrijo in večjo splošno dobrobit za prebivalce. Za dosego dogovora o postopni odpravi obstoječih ovir za trgovino in preprečevanje pojavljanja novih ovir je pomembna večja intenzivnost sodelovanja tudi na področju nadzora medsebojne trgovine.

4 EU IN ZDA: SOOBLIKOVALKI SVETOVNE TRGOVINSKE POLITIKE

V zaključnem poglavju magistrskega dela bom predstavil vpliv in odgovornosti EU in ZDA na stanje v svetovnem gospodarstvu. Partnerici namreč, kot sem že predstavil v tretjem poglavju, dosežata večji delež svetovne trgovine z blagom in storitvami kot katerakoli samostojna entiteta na svetovnem trgu. To pa pomeni tudi, da imata EU in ZDA močan vpliv na oblikovanje trgovinske politike, ki vpliva na trgovinske tokove v mednarodni trgovini in posredno na razvoj določenih delov sveta ter nenazadnje na mir in stabilnost v svetu. Trgovina ima namreč močan vpliv na razvoj gospodarstev in odpravljanje revščine v svetu.

V nadaljevanju bom zato prikazal, kako EU in ZDA vodita medsebojno trgovinsko politiko in poskušal ugotoviti, ali odgovorno sprejemata ključno vlogo pri oblikovanju svetovne trgovinske politike. Čeprav skupna vodilna vloga in partnerstvo EU-ZDA sama po sebi ne zadostujeta za uspeh svetovnih trgovinskih pogajanj, pa sta za to nujno potrebna. Uporaba strateške trgovinske politike in posledično preferiranje določenih držav oziroma regij pa nedvomno ovirata nadaljnji razvoj svetovne trgovine.

EU in ZDA sta namreč vzporedno s članstvom v STO razvili mrežo bilateralnih trgovinskih sporazumov s posameznimi državami in regijami po svetu. Ti sporazumi bi

morali spodbujati k odpravi ovir v trgovini na mednarodni ravni in presegati trgovino in tradicionalno razvojno pomoč. Predvsem pa bi učinek prostotrgovinskih sporazumov moral biti nadaljnji razvoj svetovne trgovine, gospodarska rast ter uravnotežena blaginja prebivalstva v vseh delih sveta.

4.1 Trgovinska politika EU in ZDA ter sooblikovanje svetovne trgovinske politike

V zadnjem stoletju so ekonomisti razvili vrsto teorij o tem, kako deluje mednarodna trgovina, kako se na podlagi trgovine narod lahko razvija in pridobiva gospodarsko moč ter kako so dobički in učinki mednarodne trgovine razporejeni med države in državljane. Starejše teorije³ zagovarjajo koristi mednarodne trgovine na podlagi primerjalnih prednosti, do katerih pride zaradi specializacije na določenem področju. Novejše teorije⁴ pa temeljijo na ugotovitvah, da do koristi mednarodne trgovine pride, v kolikor se izkorišča učinke ekonomije obsega in se vseskozi uporablja najnovejšo tehnologijo ter znanja, ki se pojavijo na svetovnem trgu.

Ekonomске teorije, ki obravnavajo mednarodno trgovino, pa omenjajo tudi konflikt med političnimi silami, ki želijo uveljaviti svoje interese ter učinkovito trgovinsko politiko, na katero nimajo vpliva razni interesi, ampak ta deluje v skladu z ekonomskimi dognanji. Ta konflikt je zaradi dobičkov, ki jih generira mednarodna trgovina, neizbežen. Dobičke nato vlada včasih hoče enakomerno porazdeliti med proizvodne sektorje, kar pa že pomeni poseg politike v odvijanje mednarodne trgovinske politike in kaže na pojav strateške trgovinske politike (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 74).

4.1.1 EU in ZDA: partnerici ali tekmici za prevlado na svetovnem trgu

Sodoben, moderen, razumljiv in učinkovit način vodenja postopkov, ki se pojavljajo pri izvajanju mednarodne trgovine, bi moral voditi k nediskriminatorni trgovini, investicijam in povezanimi kategorijami. Pričakovati bi bilo, da je vsaj med razvitimi državami vzpostavljen sistem, ki dopušča in omogoča kateremukoli v svetu aktivnemu podjetju, da tekmuje z domačimi podjetji na zanj tujem trgu in ima enake možnosti za uspeh. Do enakovrednega nastopa na tujem trgu pa lahko podjetje pride le tako, da se postopno odpravi subvencije in druge trgovinske ovire na področju trgovine, poenostavi sistem

³ Najbolj značilna predstavnika starejših trgovinskih teorij sta Ricardova (1817) in Heckscher-Ohlinova (začetek 20. stoletja) teorija mednarodne trgovine. Ricardova teorija temelji na specializaciji in uporabo teorije primerjalne prednosti. Heckscher in Ohlin pa sta trdila, da bo mednarodna trgovina učinkovita, ko bodo države izvažale proizvode, za proizvodnjo katerih imajo surovin v izobilju in uvažale surovine, ki jih v državi primanjkuje.

⁴ Med novejšimi teorijami, ki uvajajo nove pojme, kot je monopolistična konkurenca in ekonomija obsega, se najpogosteje omenja avtorje kot so Krugman, Melitz, Brandner, Helpman, Romer, Venables in drugi. Na tem področju pa obstaja tudi številna literatura avtorjev, kot so Gandolfo, Salvatore, Markusen in drugi.

priznavanja izvora izdelkov, odpravi ovire na področju storitev, kapitala, informacijske tehnologije in podobno.

Ker pa enakovredno nastopanje podjetnikov na tujih trgih v vseh primerih ni omogočeno, prihaja do trgovinskih sporov. Kljub temu, da imata EU in ZDA vzpostavljene močne in trdne gospodarske vezi ter ena drugi predstavljata ključno trgovinsko partnerico, se pojavljajo nestrinjanja in posledično že omenjeni spori na področju skupne trgovine. To so spori, ki so se zgodili zaradi namernega omejevanja trgovine katere od držav. Znani spori so na primer spor zaradi banan, omejevanja uvoza jekla v ZDA, podpora letalskim proizvajalcem in podobno.

V zgodovini trgovinskega sodelovanja sta EU in ZDA na STO v razreševanje priglasili skupaj 51 trgovinskih sporov. Od tega je bila v 32 primerih prijaviteljica spora EU, v 19 primerih pa ZDA. Večino sporov se je že razrešilo samostojno ali v okviru mehanizmov STO. Dalj trajajoče in odmevnejše primere navajam v Tabeli 3, in sicer najprej spore, ki so bili sproženi s strani EU proti ZDA, ter nato spore, ki jih je ZDA sprožila proti EU. Posebej odmevni so bili spori glede zaščite jeklarske industrije ZDA, glede zaščite proizvajalcev zrakoplovov (Airbus oziroma Boeing) ter spori glede kmetijskih proizvodov, kot so na primer banane, hormonsko pridelana govedina, GSO idr.

Tabela 3: Trgovinski spori med EU in ZDA

Naziv trgovinskega spora	Datum sprožitve spora	Pobudnica zahteve
Proti damping in kompenzacijski ukrepi na posebne jeklene proizvode	25.07.2002	EU
Kompenzacijske carine na proizvode iz jekla	10.11.2000	EU
Dokončni zaščitni ukrepi na uvoz pšeničnega glutena iz EU	17.03.1999	EU
Uvozni ukrepi na posebne proizvode iz EU	04.03.1999	EU
Poglavja 301-310 Zakona o trgovini iz leta 1974	25.11.1998	EU
Dajatev kompenzacijskih carin na poseben toplo valjani svinec in proizvode iz bizmut ogljikovega jekla s poreklom v Veliki Britaniji	12.06.1998	EU
Začasni zaščitni ukrepi na uvoz posebnih jeklenih proizvodov	30.03.2002	ZDA
Kvota carinskih stopenj na krmo iz koruznega glutena	25.01.2001	ZDA
Uvozna ureditev za banane	05.02.1999	ZDA
Ukrepi, ki vplivajo na odobritev in trženje biotehničnih proizvodov (GSO)	13.03.2003	ZDA

se nadaljuje

nadaljevanje

Naziv trgovinskega spora	Datum sprožitve spora	Pobudnica zahteve
Ukrepi, ki se nanašajo na meso in mesne izdelke (hormoni)	16.01.2009	ZDA

Vir: World Trade Organization, Dispute settlement, 2011.

Do večino sporov je prišlo zato, ker EU in ZDA nista le partnerici, ampak tudi tekmici na globalnem trgu ter zaradi različno zastavljenih regulatornih ukrepov in pristopov, ki so plod različnih odločitev, do katerih pride zaradi razlik v dojemanju ameriške in evropske družbe. Zaradi razlik v razmišljanju prebivalcev je na primer prišlo do spora na področju prehrane. EU je namreč z raznimi ukrepi zaradi strahu potrošnikov preprečila uvoz genetsko predelane govedine ter genetsko pridelanih organizmov v EU. STO je v tem primeru ZDA tudi dovolila, da proti EU sprejme zaščitne ukrepe (European Commission, 2004, str. 17).

ZDA imajo v primeru trgovinskih ovir možnost, da po členu 301. trgovinskega akta preko stalnih predstavnikov za trgovino ZDA posredujejo najprej bilateralno pri trgovinski partnerici, ki ovira prosto trgovino ter nato pri STO. V primeru spora zaradi banan je STO odločila v prid ZDA, kar je pomenilo, da mora EU sprostiti trgovanje z bananami. Ames (2001, str. 220) pravi, da EU nato ni spoštovala odločitve STO in tako zamajala kredibilnost te svetovno priznane organizacije. Sledila je uvedba carin, ki so močno omejile dostop proizvajalcem iz EU do ameriškega trga. Posledice trgovinskega spora z bananami so nenazadnje vplivale tudi na trgovino z blagom in storitvami, ki niso bile v nobeni povezavi z aktualnim predmetom spora. Lahko se torej zaključí, da vsak trgovinski spor vpliva na prost pretok in razvoj trgovine na več področjih. Posebno pa trpijo medsebojni odnosi med partnericama. Brez razrešitve trgovinskih sporov bodo ti lahko ogrozili trgovanje med dvema v svetovnem merilu največjima trgovinskima blokoma.

V kolikor bilateralni dogovori med partnericama ne pripeljejo do rešitve, se oškodovana partnerica pritoži na STO, ta pa nadalje ugotavlja skladnost s pravili, ki jih sama določa članom organizacije. Problem, ki se pri reševanju sporov pojavlja je, da tako EU kot ZDA ne dopuščata, da bi STO ali katerokoli zunanje telo delegiralo ali celo nadziralo notranjo trgovinsko politiko katere od držav. Ames (2001, str. 220–221) pravi, da se je v EU zaupanje prebivalcev v vladne in znanstvene analize znižalo zaradi pristranskega odločanja. Industrijski in politični interesi naj bi namreč prevladali nad interesi in dobrobitjo potrošnika. Avtor še navaja, da politični lobiji in določene interesne skupine pridobivajo tudi na račun varnosti potrošnikov.

Ekonomsko gledano spori na področju medsebojne trgovine predstavljajo vrednostno manj kot 2 odstotka skupne trgovine, pa vendar vplivajo na mnenje prebivalcev in zunanjih

opazovalcev, saj so zaradi atraktivnosti držav, ki so v sporu, zelo zanimivi za medije. Obe strani se zato vedno znova jasno zavezujeta k resnemu obravnavanju aktualnih sporov in ovir, ki se utegnejo pojaviti v prihodnje. Spore rešujeta preko ustreznih kanalov, to je bilateralno ali s pomočjo tretje strani, ki je največkrat STO z utečenim mehanizmom za reševanje sporov (angl. *dispute settlement mechanism*). Pri tem je tudi zaradi ohranjanja kredibilnosti multilateralnega sistema trgovanja ključno upoštevati in uskladiti nacionalna pravila trgovanja s pravili, ki jih določa sistem STO (European Commission, 2004, str. 15).

Kljub zgodnjemu opozorilnemu mehanizmu, ki je bil razvit leta 1999, so spori o mehanizmih trgovinske zaščite (kot so zaščitni ukrepi, proti dampinške in izravnalne dajatve), vprašanja v zvezi s subvencijami, pravice intelektualne lastnine in drugi ukrepi na področjih, kot so jeklo, banane, genetsko spremenjeni organizmi in blagovne znamke/geografske označbe, povzročili huda nesoglasja in spore. V najnovjšem primeru, ki zadeva podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo na tujih trgih, je EU uvedla tarife za vrsto ameriških proizvodov, ki bodo v veljavi, dokler ne bo osnovni zakon, ki ga je STO razglasila za nezakonitega, prilagojen njenim pravilom.

Nekatere druge napetosti med EU in ZDA pa se pojavljajo kot posledica naraščajoče gospodarske soodvisnosti. V veliko primerih ne gre za tradicionalne trgovinske spore na meji, temveč za spore, ki segajo čez mejo in vplivajo na temeljna domača vprašanja, kot so načini obdavčevanja Američanov in Evropejcev, način vodenja družb ali način regulacije gospodarstva. Obstoječo skupnost s skupnimi interesi in vrednotami je potrebno preoblikovati v skupnost skupnih akcij in ukrepanj. Obe strani morata zgladiti stare zamere in ponovno pridobiti zaupanje, ki se je porazgubilo zaradi raznih političnih dejanj in nenazadnje nesoglasij med ameriškim vojaškim posredovanjem v Iraku. Veliko število in velik razpon globalnih problemov, ki so trenutno aktualni, nenazadnje od EU in ZDA zahtevata takojšnje in odgovorno ravnanje.

Obe partnerici stremita k razvoju skladnih in jasnih skupnih strategij, ki bi vodile k miru in stabilnosti v svetu, ustvarjale pogoje za trajnosten in enakomeren razvoj svetovnega gospodarstva ter spodbujale stabilnost mednarodne trgovine. Hkrati pa bi omenjene strategije usmerjale svetovna gospodarstva do razvoja trdnih in stabilnih finančnih ter monetarnih sistemov, kot tudi do tesnejšega sodelovanja in povezovanja svetovnih gospodarstev, vključujoč gospodarstva držav v razvoju.

EU in ZDA lahko z združitvijo svojih prizadevanj prispevata k popolnemu razkritju gospodarskega, socialnega in okoljskega potenciala globalizacije z izboljšanim vodenjem tako na nacionalni kot tudi mednarodni ravni in uskladita pravila za mednarodno trgovino, naložbe, finance in migracije z upoštevanjem vseh interesov, pravic in odgovornosti in tako dosežeta širšo in pravično porazdelitev koristi rasti trgovine, ki lahko priskrbijo varnost in stabilnost za vse udeležene strani.

Razni interesi tako v okviru EU kot na strani ZDA torej obvladujejo proces tvorjenja in odločanja v trgovinski politiki tako, da pogosto ignorirajo ugoden vpliv proste trgovine na razvoj in kvaliteto življenja. Ricardova teorija primerjalnih prednosti se ne razvije v polnosti, ker je na obeh straneh Atlantika v veljavi obramba domačih podjetij, ki so šibkejša od primerljivih na drugi strani. Vsekakor pa bi koristi, ki jih odprta mednarodna trgovina prinaša potrošnikom, morale prevladati nad interesi določenih industrij in podjetij.

Vse bolj popularna možnost, ki jo države pogosteje prakticirajo v zadnjem času, je združevanje dveh ali več držav v trgovinskih sporazumih, ki državam podpisnicam priznajo medsebojne ugodnosti. Teh privilegijev države nečlanice nimajo. Taki sporazumi, ki podpisnicam omogočajo ekskluzivne pravice pri medsebojnem trgovanju, so t.i. preferencialni trgovinski sporazumi ter tudi regionalni trgovinski bloki. Najodmevnejše povezovanje dveh trgovinskih blokov s preferencialnim trgovinskim sporazumom je prav povezovanje EU in ZDA, ki pa neodvisno ena od druge v svojem lastnem interesu sklepa trgovinske sporazume z drugimi strateškimi partnericami. Bilateralna in regionalna pogajanja za sklenitev sporazumov namreč lahko pomagajo pokriti nekatere manjkajoče vidike v multilateralnih pogajanjih, ki se odvijajo pod okriljem STO. Predvsem pa je ta proces, ki vodi k trgovinski liberalizaciji med partnericami, bistveno hitrejši.

4.1.2 Trgovinsko povezovanje EU

Kot sem v magistrskem delu že večkrat poudaril, predstavlja razmerje med EU in ZDA po obsegu največji pretok blaga, storitev in kapitala v svetovnem gospodarstvu in je zato za obe partnerici najpomembnejše. Vseeno pa EU sklepa trgovinske sporazume tudi s svojimi bližnjimi sosedi, predvsem evropskimi državami, ki niso članice EU27, ampak so članice gospodarskega združenja Evropsko gospodarsko območje (angl. *European Economic Area*) in skupaj predstavljajo velik del gospodarskega sodelovanja z državami izven EU27. EU se z različnimi oblikami trgovinskih sporazumov povezuje tudi z drugimi državami in regionalnimi trgovinskimi združenji, ki so v interesu EU in bodo dolgoročno postale strateške trgovinske partnerice, pomembne za nadaljnji razvoj gospodarstva EU.

Skupaj ima EU vzpostavljene trgovinske odnose s skoraj 200 državami, vključno s tistimi, ki še niso vključene v STO (na primer Rusija). Sporazumi, ki jih je EU sklenila z drugimi državami, tvorijo dve tretjini vseh svetovnih trgovinskih sporazumov. Avtorji Mercado et al. (2001, str. 556) navajajo tri tipe različnih vzpostavljenih razmerij med EU in trgovinskimi partnericami:

- znotraj EU vzpostavljena carinska unija, mednarodna trgovinska razmerja prosta tarif in drugih omejitev,
- s članicami STO na podlagi principa MFN (angl. *most-favoured nation*), na osnovi preferencialnih sporazumov in drugih trgovinskih sporazumov,

- z državami, ki niso članice STO na podlagi ne preferencialnih ter preferencialnih dogovorov.

Sporazumi, ki so v veljavi, so se sklepali na podlagi različnih motivov, na primer priprava držav na članstvo v EU, povezava s evropskimi državami, ki niso članice EU, pospeševanje razvoja, odziv na politične dogodke, politično in gospodarsko sodelovanje ter stabilnost, odprtje novih tržišč, razvoj novih trgovinskih pravil in trajnostni razvoj. Obstoječi sporazumi kažejo na pestrost na tem področju in raznolike pristope nastopanja na svetovnem trgu. Tako so nastali t.i. evropski sporazumi, stabilizacijsko-pridružitveni sporazumi, evro-sredozemski sporazumi, sporazumi o partnerstvu in sodelovanju in drugi. EU uporablja regionalne trgovinske sporazume za različne namene, kjer je pomemben predvsem dolgoročni vidik. Ti sporazumi zajemajo več kot le odstranjevanje tradicionalnih trgovinskih ovir.

Kot že omenjeno, je EU z večino svojih trgovinskih partneric sklepala preferencialne sporazume. Z evropskimi državami, ki niso članice EU27, je bil na primer sklenjen sporazum o evropskem gospodarskem prostoru (angl. *European Economic Area*), ki Norveški, Islandiji in Lihtenštajnu daje možnosti trgovanja na notranjem trgu EU pod enakimi pogoji kot to velja za države članice EU (Mercado et al., 2001, str. 557).

Sporazumi, ki jih EU sklepa z manj razvitimi državami, kot so mediteranske države, so prilagojeni manj razviti partnerici, ki nima možnosti takojšnjega odprtja domačega trga proti EU in takojšnjega odziva izvoznikov, ker je večina podjetnikov tehnološko slabše podprta. To pomeni, da EU z začetkom veljavnosti sporazumov običajno odpravi vse carine za industrijske izdelke, te države pa jih znižujejo postopno od začetka veljavnosti posameznega sporazuma. Za kmetijske, ribiške ter predelane kmetijske proizvode pa se običajno podpisnici dogovorita o izmenjavi koncesij.

V veljavi so tudi evro-mediteranski pridružitveni sporazumi z naslednjimi državami: Alžirija, Egipt, Izrael, Jordanija, Libanon, Maroko, Sirija in Tunizija. V pripravi pa so sporazumi s Sirijo, s Palestinsko upravo Zahodnega brega in Gaze pa je uveljavljen začasni sporazum. Cvikel (2008, str. 17) navaja, da so bilateralni evro-mediteranski pridružitveni sporazumi podobni pridružitvenim sporazumom držav kandidatk za članstvo v EU (uvoz industrijskih proizvodov iz teh držav v EU ni podvržen carinskim dajatvam), vendar ne predvidevajo možnosti za včlanitev v EU.

Moussis (1999, str. 515) pravi, da ima sodelovanje s trgovinskimi združenji in trgovinskimi organizacijami dva cilja. Prvi cilj je, da vse dejavnosti na določenem trgu vodijo k utrjevanju razsežnosti skupnosti. Drugi cilj pa je, da se dejavnost osredotoči na ciljne države. Na vrhu seznama teh držav so Kitajska, Japonska, države ASEAN in države Evrope, ki niso članice EU27. Program je razširjen tudi tako, da zajema Zalivske države, ki predstavljajo primerno tržišče za obširno paleto izdelkov in so dovolj blizu Evrope, da so zanimiva za mala in srednje velika podjetja iz mnogih držav članic.

Boj za prevlado na trgu je hud, predvsem ob čedalje bolj konkurenčnih državah v razvoju, ki si utirajo pot na svetovne trge, tako da sklepajo med seboj sporazume o prosti trgovini (na primer Mercosur, ASEAN, povezovanje BRIC držav). Tako EU vidi svojo priložnost tudi v povezovanju z državami v razvoju in stremi tudi k povezovanju z državami, ki niso na področju Evrope. EU sklepa prostotrgovinske sporazume tudi na področju Latinske Amerike, ki ima velik trgovinski potencial.

Vsekakor je cilj EU biti prisotna tudi na trgih potencialnih največjih tekmic in zato sklepa sporazume tako z državami Latinske Amerike (Čile), z državami srednje Amerike (Mehika, Kuba idr.) in vodi pogovore o trgovinskih sporazumih s Kanado. Mehika in Kanada sta namreč po podpisu sporazuma NAFTA začele zmanjševati ovire za vstop ameriškega blaga na domači trg, hkrati pa sta uvedli dodatne omejitve na uvoz iz držav, ki niso podpisnice sporazuma NAFTA. Delež ameriškega uvoza blaga v Mehiki se je zvišal, medtem ko je uvoz blaga iz zahodne Evrope, Koreje in Japonske močno padel. Prav tako je Kanada po podpisu sporazuma postajala vedno bolj odvisna od ameriškega trga, zato je EU, kot drugi največji kanadski trgovinski partner morala ukrepati in stopiti v pogajanja za liberalnejšo trgovino s Kanado in Mehiko. Rezultat je, kot že rečeno, prostotrgovinski sporazum z Mehiko in pogajanja o sprostitvi trgovinskih ovir s Kanado.

Danes ima EU torej sklenjene trgovinske sporazume na vseh petih celinah, kar ji omogoča globalno delovanje in prisotnost izvoza, distribucije in investiranja na vseh trgih. Mednarodna trgovina v smislu vstopa evropskega blaga in storitev na svetovna tržišča za dobro potrošnikov in poslovnega sveta ostaja primarni cilj EU, ki se osredotoča na odstranjevanje pomembnejših trgovinskih ovir s pomočjo različnih multilateralnih in bilateralnih instrumentov in strategij.

4.1.3 Trgovinsko povezovanje ZDA

Podobno kot v drugih industrijskih državah je bilo tudi v zgodovini ZDA veliko nasprotovanj in nasprotnikov proste trgovine. Protekcionizem in izolacija domačega trga do tujih trgov sta večino 19. stoletja tradicionalno prevladovala v razvitejših gospodarstvih. V Severni Ameriki je bilo prvo znano trgovinsko povezovanje s sporazumom Auto Pact (angl. *The US – Canadian Agreement Concerning Automotive Products*) v letu 1965 med ZDA in Kanado, po katerem je trgovina z motornimi vozili in njihovimi deli prosta carin (Office of the United States Trade Representative, 2010). Kasneje v 80. letih prejšnjega stoletja, je v okviru regionalnih prostotrgovinskih sporazumov potekalo skoraj 50 odstotkov vse mednarodne trgovine, kar je privedlo do tega, da so tudi ZDA spremenile svojo politiko glede oblikovanja regionalnih integracij. Sledilo je večje število sklenjenih prostotrgovinskih sporazumov med ZDA in partnericami.

Cvikl (2008, str. 30) navaja, da je bil leta 1989 med ZDA in Kanado sklenjen sporazum CUSFTA (angl. *Canada – USA Free Trade Agreement*), s katerim je nastala

prostotrgovinska cona s ciljem, da odpravi uvozne carine in kvote v obdobju desetih let, zniža omejitve v trgovini z blagom in storitvami ter prepove izvozne subvencije v kmetijskem sektorju. Nadaljevala so se tudi pogajanja med ZDA in Mehiko in med Mehiko in Kanado, ki sta zaradi visokega odstotka izvoza v ZDA postajali vse bolj odvisni od ameriškega trga in medsebojnih trgovinskih odnosov.

Kljub močnim nasprotovanjem znotraj ZDA in velikim spremembam v kanadski vladi, so zato ZDA, Kanada in Mehika odobrile in ustanovile Severnoameriški sporazum o svobodni trgovini NAFTA (angl. *North America Free Trade Agreement*), ki je stopil v veljavo 1. januarja 1994 (Waldenberger, 1994, str. 73). Na podlagi sporazuma NAFTA je bila odstranjena večina carin na blago med državami članicami. S sporazumom se je zaščitila tudi intelektualna lastnina. Pozneje, s prvim januarjem 2008, pa so bile dokončno odstranjene kvote in druge ovire prosti trgovini (Office of the United States Trade Representative, 2010).

Sporazum je v prvi vrsti strateško ravnanje politike ZDA, čeprav je NAFTA v svojem bistvu trgovinski sporazum. Na več področjih je vidno, da je povezovanje strateške narave. S sporazumom so ZDA reševale problem nelegalnih priseljencev iz Mehike, ki so v ZDA iskali možnost boljšega zaslužka. Po podpisu sporazuma se je na mehiški strani zaradi novih ugodnosti pri poslovanju oblikovalo trdnejše gospodarstvo, ki je omejilo nelegalne prehode Mehičanov.

Motive ZDA za povezovanje v okvirih NAFTA pa se lahko išče tudi v tem, da so ZDA s spremenjeno – liberalnejšo politiko glede regionalnih povezovanj, ob spremljanju vedno večje moči EU na eni in Japonske na drugi strani, videle v podpisu sporazuma z Mehiko možnost odpiranja ameriškega trga. V duhu istih spoznanj ZDA dopušča možnost ustanovitve prostotrgovinskega območja na ozemlju celotne Severne in Južne Amerike (angl. *Free Trade Area of the Americas*), ki pa se zaradi nasprotovanja večine južnoameriških držav zaenkrat še ni realizirala (Cvikl, 2008, str. 30–33). Zaradi vse večjega povezovanja držav Latinske Amerike z EU pa so ZDA vedno bolj pripravljene na pogajanja o ustanovitvi omenjenega območja.

Latinska Amerika predstavlja trg, ki je zelo zanimiv za prihodnje širjenje severnoameriškega prostotrgovinskega območja. Trgovinske ovire v Latinski Ameriki se zmanjšujejo, kar pomeni, da se območje odpira za tuje investicije. EU je na primer že podpisala nekaj bilateralnih sporazumov z državami Latinske Amerike, zato je strateški cilj trgovinske politike ZDA samostojno in v okviru NAFTA zagotoviti si čim boljši položaj na zahodni polobli, saj bo le tako lahko uspešno konkurirala EU in drugim trgovinskim velesilam na svetovnem trgu.

ZDA pa si s sklepanjem multilateralnih trgovinskih dogovorov izboljšujejo konkurenčni položaj tudi na drugih svetovnih trgih. Ob koncu leta 2009 je predsednik Obama objavil

namero vstopa v pogajanja s ciljem doseči prostotrgovinski dogovor na področju Azije in Pacifika, imenovan Trans-pacifiško partnerstvo (angl. *Trans – Pacific Partnership*). Cilj sporazuma je gospodarsko združevanje ZDA z azijsko-pacifiško regijo in dostop do strateških trgov. ZDA so v to prisilili regionalni trgovinski sporazumi, ki niso vključevali ZDA in so na trgih azijsko – pacifiške regije napovedovali prevlado drugih trgovinskih sil ter nastanek novih regionalnih trgovinskih povezovanj, ki bi na svetovnem trgu konkurirale ZDA.

Države, s katerimi se ZDA pogajajo za vstop v TPP, so trenutno Avstralija, Brunej, Čile, Nova Zelandija, Peru, Singapur in Vietnam. Te države so se združile v skupini enako mislečih, ki so se zavezale k skupnem nastopanju na svetovnem trgu v okvirih trgovinskega dogovora TPP. Prvotnim članicam se poleg ZDA želi pridružiti več držav iz območja Azije in Pacifika, kar pa se zaenkrat zaradi različnih razlogov še ni zgodilo.

Poleg trgovinskih povezav z Južno in Severno Ameriko ter državami azijsko-pacifiške regije pa imajo ZDA interese v državah iz področja srednjega vzhoda, kar je pokazala v maju 2003 predlagana iniciativa za doseg prostotrgovinskega sporazuma (angl. *Middle East Free Trade Area Initiative*). Cilj sporazuma je, da bi te države postopno povečale nivo trgovine in višino investicij z ZDA ter nenazadnje razvile in odprle gospodarstvo svetovnemu trgu. Zaradi znane politične situacije in klime, ki vlada v teh državah do politike ZDA, je zaenkrat možno le povezovanje preko dogovorov o investiranju, bilateralnih dogovorih o sprostitev trgovine in drugih ukrepah, ki jih trenutna situacija dopušča. Bilateralni dogovori z Izraelom, Jordanijo, Marokom, Bahrainom in Omanom so že v veljavi, potekajo pa pogajanja tudi z drugimi državami kot so na primer Združeni Arabski Emirati (Office of the United States Trade Representative, 2010).

Poleg zgoraj omenjenih prostotrgovinskih sporazumov spletna stran Svetovne trgovinske organizacije (World Trade Organization, 2010a) navaja še multilateralni sporazum CAFTA, ki povezuje države srednje Amerike, ZDA in Dominikansko republiko v regionalno prostotrgovinsko območje (angl. *The United States – Dominican Republic – Central America Free Trade Agreement*). Navedenih je večje število bilateralnih prostotrgovinskih sporazumov. To so na primer sporazumi z Avstralijo, Čilom, Izraelom, Jordanijo, Marokom idr. Podpisani so tudi sporazumi s Kolumbijo, Korejo in Panamo, ki pa jih Kongres še ni potrdil.

Postavlja se vprašanje, ali so trgovinske politike EU in ZDA, ki podpirajo regionalne dogovore, združljive s pravili STO. Od zgodnjih 1990 se EU in ZDA namreč povezujeta v regionalnih sporazumih, posebno z Azijo in Latinsko Ameriko, ki se sprva mogoče zdijo politično nenačrtovani, vendar pogosto služijo pritisku na partnerice z manjšo trgovinsko močjo. Tak način mednarodne trgovine se zdi nevaren in zagotovo ne korak na poti k homogenosti v svetovnem gospodarstvu (Hocking & McGuire, 2004, str. 46–47).

Enostransko strateško ravnanje EU in ZDA se kaže v več odmevnih dejanjih, ki sicer niso neposredno povezana z oblikovanjem trgovinske politike, ampak kažeta odnos in klimo v teh državah ter odnos do tretjih držav. Zelo odmevno dejanje je na primer ameriška zavrnitev Kjotskega sporazuma, s katerim se je večina drugih svetovnih gospodarskih sil zavezala k varovanju okolja. Sporazum sicer ni neposredno povezan s trgovinsko politiko, je pa jasn indikator enostranskih dejanj ZDA. Zavrnitev sporazuma je zelo očitno politično dejanje, do katerega je prišlo zaradi nacionalne strateške politike. Avtor Hastings Dunn (2009, str. 15) pravi, da je sam bivši predsednik Bush priznal, da je njegova prioriteta zavarovati ameriško gospodarstvo in najprej gledati na dobrobit svojih prebivalcev pred prebivalci preostalega sveta. ZDA so se večkrat pokazale kot izjeme, ki jim ni bilo potrebno vedno spoštovati v svetu uveljavljenih pravil. Enako pa velja tudi za EU v primeru močno zaščitne skupne kmetijske politike EU, kar predstavlja največjo oviro za zaključek pogajanj iz Dohe.

4.1.4 Strateška trgovinska politika kot koncept mednarodne trgovinske politike EU in ZDA

Teorija mednarodne trgovine na podlagi primerjalnih prednosti Davida Ricarda in ugotovitev, da prosta trgovina poveča bogastvo vseh sodelujočih partneric, je ena redkih ekonomskih teorij, ki je potrjena s strani več uglednih ekonomistov. Kljub temu pa gospodarske politike, posebej trgovinske politike, le redko izhajajo iz takih in podobnih ekonomskih dognanj. Trgovinska politika med partnericami, tudi med EU in ZDA, ne sledi v celoti principu proste trgovine, ampak je to politika, ki je nadzorovana s strani raznih interesnih skupin in vladne politike. Upravljanje z mednarodno trgovino, mednarodna trgovinska pogajanja in dinamika trgovinskih sporov kaže zapleteno realno sliko oblikovanja mednarodne trgovine, ki bolj kot nasvetom strokovnjakov na tem področju sledi uveljavljeni strateški trgovinski politiki.

Cilji strateške trgovinske politike so največkrat ohranitev ključnih industrij, prepoved trgovine z neprijateljskimi državami, vzdrževanje ali širitev vpliva na svetovnem trgu in aktivnosti, ki prikazujejo elemente nacionalne identitete. Tako ravnanje realno pripelje do razhajanj med ekonomsko optimalnim obnašanjem in politično optimalnim delovanjem, kot ga opisujejo teorije mednarodne trgovine. Potrebno pa je poudariti, da so tudi pri EU in ZDA opazne razlike med deklarativnim stališčem o prostotrgovinski politiki in dejansko pripravljenostjo k nadaljnji liberalizaciji trgovine. K takemu stanju prispevajo različni interesi, ki sem jih v magistrskem delu že predstavil. Predstavljajo pa razloge, zaradi katerih so se trgovinski dogovori sklepali z določenimi partnericami, ki na prvi pogled ne predstavljajo potenciala za širitev mednarodne trgovine EU oziroma ZDA.

Obstaja torej veliko primerov vladnih vplivov na vsebino trgovinske politike z namenom doseganja strateških ciljev. Dogaja se, da vlade podeljujejo pomoč, finančne injekcije in znižujejo uvozne takse državam, ki se nato v zamenjavo povezujejo z njimi v politična zavezištva ali se zavežejo, da bodo v mednarodnih trgovinskih pogajanjih glasovale na

vnaprej dogovorjen način. ZDA so se na primer posluževale strateške trgovinske politike, ko so v zameno za znižane uvozne carine od Karibskih držav zahtevale sklepanje določenih dogovorov ter sodelovanje pri preprečevanju uvoza določenih prepovedanih snovi v ZDA. Primer strateškega ravnanja EU je prednostni uvoz banan v EU iz področij bivših kolonij držav članic (Daniels & Radebaugh, 2001, str. 207).

Vpliv močnih lobijev na oblikovanje trgovinske politike ZDA natančneje prikazuje Tabela 4, iz katere je razvidna višina povprečnih carinskih stopenj za posamezne izdelčne skupine v ZDA v letu 2010. Kmetijstvo je najbolj zavarovana panoga v ZDA, v okviru panoge pa tobačna industrija, mleko in mlečni izdelki ter sladkor. Poleg kmetijstva v ZDA veljajo visoke carine na uvoz tekstila in obutve. Razlogov je več in sicer kot prvo varovanje domače industrije pred uvozom iz primerjalno na teh področjih močnejših tekmič (na primer Kitajska na področju tekstila), obstoj ogroženih panog, kot je kmetijstvo, ter nenazadnje vpliv močnih lobijev, kot je tobačna industrija.

Tabela 4: Povprečna carinska stopnja za uvoz nekaterih izdelkov in izdelčnih skupin v ZDA v letu 2010 (v odstotkih od carinske vrednosti uvoženega blaga)

Izdelčne skupine	Povprečna carinska stopnja
Kmetijski proizvodi	5,3
Žive živali in njihovi proizvodi	2,4
Mlečni proizvodi	20,8
Kava in čaj	3,4
Sadje in zelenjava	4,7
Žita	3,5
Sokovi in tobak	16,8
Oljna semena, maščobe in olja	4,4
Sladkorji	13,4
Drugi kmetijski proizvodi	1,0
Ribe in proizvodi iz rib	1,1
Minerali in kovine	1,7
Kemikalije	2,9
Nekmetijski proizvodi	3,5
Oblačila	11,4
Tekstil	7,8
Usnjeni izdelki, guma in obutev	4,6

Vir: World Trade Organization, Trade Policy Review: United States, 2010b, str. 27.

Pri predstavitvi notranjega trga EU in carinske unije v prvem poglavju magistrskega dela Tabela 2 navaja nadpovprečno nizek nivo carinskih stopenj v EU ter v ZDA. Kot je razvidno iz Tabele 4, pa so s strani ZDA favorizirane nekatere izdelčne skupine, ki so pred

tujo konkurenco zaščitene z višjo carinsko stopnjo od povprečne carinske stopnje. Iz Tabele 5, ki prikazuje povprečne carinske stopnje EU, pa je razvidno podobno ravnanje tudi s strani EU, ki ščiti sektorje v interesu EU. Najmočnejše zaščiten je na primer kmetijski sektor. Glede na povprečno carinsko stopnjo v kmetijstvu za vse članice STO (9,0) in podatek o povprečni carinski stopnji za kmetijstvo EU je razvidno, da je slednja skorajda enkrat višja. V delu so bili razlogi za dodatno zaščito kmetijstva EU že predstavljeni, in sicer so to predvsem interesi starih držav članic EU, kot sta Francija in Nemčija. Na posamezne izdelčne skupine pa vplivajo interesne skupine industrij, katerim proizvodnja ali predelava teh produktov predstavlja primarno dejavnost.

Tabela 5: Povprečna carinska stopnja za uvoz nekaterih izdelkov in izdelčnih skupin v EU v letu 2008 (v odstotkih od carinske vrednosti uvoženega blaga)

Izdelčne skupine	Povprečna carinska stopnja
Kmetijski proizvodi	16,0
Žive živali in njihovi proizvodi	28,7
Mlečni proizvodi	67,8
Kava in čaj	7,2
Žita	27,0
Sokovi in tobak	24,3
Oljna semena, maščobe in olja	6,0
Sladkorji	31,3
Drugi kmetijski proizvodi	5,2
Ribe in proizvodi iz rib	11,2
Minerali in kovine	2,0
Kemikalije	2,0
Nekmetijski proizvodi	5,6
Oblačila	11,5
Tekstil	6,5
Usnjeni izdelki, guma in obutev	4,2

Vir: World Trade Organization, Trade Policy Review: European Communities, 2009, str. 41.

Kritike koncepta proste trgovine se torej pojavljajo v želji, da se vodi strateško trgovinsko politiko, ki prinaša boljše rezultate za točno določene interesne skupine. Ker živimo v časih nenehnih sprememb, polnem inovacij in novih zamisli, je potrebno domača podjetja spodbujati, da imajo možnost pridobiti primerjalno prednost pred tujimi podjetji. Iz tega razloga vlade podpirajo inovativnost in subvencionirajo določene sektorje. Ponudbeno stran trga torej obvladuje vlada in birokracija, ki oblikuje in vodi trgovinsko politiko s ciljem povečevanja državnega proračuna ter nenazadnje povečevanjem možnosti za ponovno izvolitev.

Ključ v razumevanju procesa je v tem, da se obe strani zavarujeta tako, da si razdelita dobičke, ki jih generira mednarodna trgovina. Po izdelkih in storitvah, ki so na voljo, na trgu povprašujejo interesne skupine, ki lobirajo za uvajanje zanje ugodne trgovinske politike, s katero bi maksimizirali svoj dobiček. Ker protekcionistična trgovinska politika na večino nima opaznega vpliva, povišanje cen blaga in storitev se namreč porazdeli med celotno populacijo potrošnikov, močni industrijski lobiji večkrat uspejo in si izposlušajo zanje ugodno trgovinsko zaščito.

Tako stanje v oblikovanju trgovinske politike je v današnjem času široko razširjeno in trgovinska politika je predmet oblikovanja politike bolj kot produkt ekonomskih dognanj. Distribucija prihodka tako med državami kot med različnimi interesnimi skupinami znotraj posamezne države je pomembnejša od učinkovite razporeditve virov (Waldenberger, 1994, str. 19).

Deljena mnenja o tem, kakšna je optimalna trgovinska politika ob dejstvu, da obstaja veliko število možnosti in smeri oblikovanja politike, zagotavljajo neprestano sprejemanje težkih odločitev in kompromisov. Interesi, ki jih pri oblikovanju trgovinske politike kažejo na primer industrije, delavci, kmetovalci, potrošniki in drugi, namreč le redko sovpadajo. Ob tem se postavlja vprašanje, ali vlada ravna odgovorno, ko kateri od interesnih skupin posveti večjo pozornost in s tem usmeri trgovinsko politiko v vnaprej določeno smer. Avtorji (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 13) pravijo, da so kompromisi večji del tvorjenja trgovinske politike predvsem zato, ker se s tem minimizira upiranje spremembam v politiki ter maksimizira zadovoljstvo do tvorcev politike s strani večine interesnih strani.

Tvorci trgovinske politike z uporabo v veliki meri lastne presoje, podprti z že izdelanimi ekonomskimi teorijami in upoštevaje domače in tuje politične pritiske ter delovanje znotraj zakonskih meja iščejo najboljšo pot za oblikovanje politike. Običajno pa so te odločitve sprejete v situacijah, kjer je pravi odgovor zgolj domneva in ne neko empirično dokazljivo dejstvo.

Od politike uvoza in izvoza iz države so odvisna delovna mesta, prihodki podjetništva, količina in razvoj proizvedenih produktov, dobički ter odločitve o investicijah doma oziroma v tujini. Trgovinska politika zato ustvarja tako zmagovalce kot tudi poražence doma in v državi partnerici. Možnost, da domači potrošniki lahko kupujejo cenejše proizvode, ki so proizvedeni na primer na tujem, vsaj delno vpliva na količino delovnih mest ter na višino plač. Nasprotno pa omejevanje uvoza cenejših proizvodov s favoriziranjem domačih proizvajalcev pripelje do neučinkovitega proizvodnega sektorja, ki ni sposoben konkurirati tuji konkurenci brez prejemanja državnih pomoči. V tem primeru niso kaznovani le tuji proizvajalci, ampak tudi domači potrošniki, ki so prisiljeni kupovati dražje doma proizvedene dobrine.

Trgovinska politika tako vedno ustvarja zmagovalce in poražence. Cilj doseči največjo učinkovitost gospodarstva je namreč zaradi politične nuje odzvati se na vse zahteve interesnih skupin, nemogoče doseči. Definicija dobro oblikovane trgovinske politike je zato odvisna od tega, kdo definicijo postavlja. Za nekatere je mednarodna trgovina neločljiv del domače politike, za druge pa del zunanje politike. Za delavce, vodje podjetij in nenazadnje politike je oblikovanje trgovinske politike boj, v katerem s trgovinskimi partnerji tekmujejo za delež prodaje in delovna mesta. Ekonomisti pa v trgovini vidijo sredstvo za doseganje večje učinkovitosti domače industrije z alokacijo proizvodnih dejavnikov iz tujine v domačo industrijo (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 13–16).

Oblikovalci politike imajo možnosti, da pri oblikovanju trgovinske politike delujejo v lastnem interesu, kar pomeni tudi, da se trgovinska politika oblikuje glede na določene strateške cilje. Primer strateške trgovinske politike so lahko intervencije ter subvencije, ki jih vlada nameni proizvajalcu, katerega obstoj je v nacionalnem interesu.

Hocking in McGuire (2004, str. 15) pravita, da je vsebina trgovinske politike predvsem odvisna od treh strani, ki jo sooblikujejo. To so vlada, podjetja in nevladne organizacije, kar povzroči, da je nastajanje politike bolj iskanje koalicij med tremi stranmi, kot za državljane skupek ugodnih in ekonomsko smotrnih odločitev. Avtorja navajata tudi četrto stran, ki jo je treba upoštevati pri tvorjenju trgovinske politike in sicer kontinuirano spremljanje procesa nastajanja domače trgovinske politike s strani trgovinskih partneric, ki se na zanje neprijetne spremembe primerno odzovejo.

Vlade največkrat vplivajo na trgovinsko politiko, da lažje dosežejo gospodarske, socialne ali politične cilje. Ti cilji pa ponavadi niso hkrati dosegljivi, zaradi česar prihaja do zapostavljanja določenih skupin. Vlade želijo tudi pomagati podjetjem in določenim industrijam, ne da bi s tem vplivale na druge, kar pa je najpogosteje nemogoče. EU politika glede omejevanja uvoza banan je na primer pomagala proizvajalcem in distributorjem banan v EU, vendar povzročila škodo mnogim drugim podjetjem iz EU, ko so ZDA uvedle povračilne ukrepe in omejile uvoz nekaterih izdelkov v ZDA (Daniels & Radebaugh, 2001, str. 199).

Čeprav je teorija strateške trgovinske politike v osemdesetih letih 20. stoletja povzročila veliko navdušenje, je potrebno biti pri sami implementaciji te politike zelo previden. Uporaba strateške trgovinske politike namreč največkrat sproži povračilne ukrepe države, ki je zaradi tega prizadeta. Avtorji (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 68) v povezavi z uporabo strateške trgovinske politike navajajo zanimivo analogijo, ki jo poimenujejo zapornikova dilema. Vsaka država ima več prihodkov v proračun, če pomaga svojim podjetjem, da pridobijo konkurenčno prednost pred tujimi podjetji, s tem pa seveda vpliva tudi na drugo stran, ki je zaradi tega na slabšem. To pripelje do stanja, ko obe vladi pomagata svojim podjetjem in sta nato obe na slabšem. Ironično je torej teorija,

ki je bila razvita z namenom, da dokaže, da so intervencije s strani vlade v nacionalnem interesu, pokazala nov argument v prid nadaljnje trgovinske liberalizacije.

4.2 Vpliv EU in ZDA na svetovno trgovinsko politiko

S korenitimi spremembami na Vzhodu in Zahodu sta EU in ZDA dobili novo vlogo na mednarodnem prizorišču. Postali sta politični velesili, kar jima je omogočila gospodarska teža na mednarodnem prizorišču. V svetu, ki se je iz dvopolnega spremenil v enopolnega, je za mednarodno ravnotežje zelo koristno, da demokratična in pluralistična Evropa in ZDA brez ekspanzionističnih teženj prevzameta mednarodno vlogo, ki sta si jo ustvarili s svojimi kulturnimi podobnostmi in privilegiranimi odnosi z mnogimi različnimi deli sveta. Edinstven poskus miroljubnega in prostovoljnega združevanja narodov, ki so se še včeraj medsebojno pobijali, z veliko pozornostjo spremljajo po vsem svetu mnoge države, ki jih pestijo konflikti.

EU in ZDA morata zato sprejeti svoje odgovornosti do preostalega sveta tako, da bo razvoj svetovnega gospodarstva s poudarkom na razvoju revnejših gospodarstev prioriteta in tako, da bosta obenem uresničevali cilje svojih interesov znotraj močnega, demokratičnega, miroljubnega in uspešnega mednarodnega okolja.

4.2.1 Dominantna vloga na področju vodenja in oblikovanja svetovne trgovinske politike

Povojna politika oblikovanja mednarodne trgovine je bila odvisna predvsem od smernic v transatlantski trgovinski politiki. EU in ZDA sta odločali o vsebini politike, sodelovali in vodili sta pogajanja ter sklepali ključne kompromise in multilateralne dogovore predvsem v smeri dobrih medsebojnih odnosov in praks. Sprava med partnericama je namreč vedno bila nujen del agende ter pogoj za nadaljevanje multilateralnih pogajanj (Hocking & McGuire, 2004, str. 36).

EU in ZDA sta razvili visoko stopnjo gospodarske soodvisnosti in iz nuje tudi eno najmočnejših vojaških zavezništev v vsej zgodovini. Države iz t.i. Atlantske skupnosti povezujejo podobne kulturne, politične in gospodarske in druge značilnosti, iz česar je sledil hiter razvoj. Partnerici zato še danes ostajata vodilni sili v oblikovanju zunanje politike in mednarodne gospodarske politike (Cohen, Blecker & Whitney, 2003, str. 267).

Alternativa počasnemu multilateralnemu urejanju mednarodne trgovine v okviru STO so regionalna trgovinska povezovanja, ki se jih lahko vidi kot postopno vzpostavljanje, dograjevanje in pospeševanje trgovine na multilateralnem nivoju. Regionalno sklepanje dogovorov je nenazadnje tudi odziv na počasno pogajanje na multilateralnem nivoju. Sklepanja regionalnih trgovinskih sporazumov pa ni vedno smotrno prikazovati le v dobri luči, saj prinaša tudi določene slabosti, kot so netransparentnost in pritiski na šibkejšo

države. Zato si EU in ZDA močno prizadevata za uspeh pogajanj na multilateralnem nivoju v okviru STO (Cvikl, 2008, str. 12). Vsekakor pa se tako EU kot tudi ZDA zavedata, da se na bilateralnem in regionalnem nivoju povezujejo tudi tretje države in da zato obstaja nevarnost, da ostaneta zunaj tega procesa in tako izpustita nove trgovinske in investicijske priložnosti v svetu.

Dandanes seveda tako vodilna vloga pri oblikovanju svetovne politike EU in ZDA kot je ta bila v preteklosti ni možna zaradi precej večjega števila članic STO ter drugih nevladnih organizacij. Globalno gospodarstvo je postalo precej bolj kompleksno, kot je bilo večino druge polovice 20. stoletja. Novodobna ureditev gospodarstva, do katere je prišlo po propadu komunizma, je omogočila gospodarski vzpon številnim novim državam. Pospešena rast mnogih novih trgov je sčasoma spremenila ravnotežje gospodarske moči. EU in ZDA se morata zavedati, da se svet konstantno spreminja in da bo za obdržanje primata v vodenju svetovne trgovinske politike potrebno vlagati vedno več energije, saj je malo verjetno, da se bo rast novih trgov ustavila. Vseeno pa trenutno EU in ZDA ostajata daleč najmočnejša igralca pri oblikovanju svetovne trgovinske politike (Curran & Zignago, 2009, str. 10).

Kljub temu, da so države v razvoju s pospešenim razvojem gospodarstva opozorile nase in počasi postajajo pomembni igralci na svetovnih trgih, EU in ZDA ostajata ključni gospodarstvi v svetu. Nobeni drugi dve regiji v svetovnem gospodarstvu nista tako soodvisni in proizvodnje tako prepletene kot so v EU in ZDA, ki skupaj tvorita največje in najpremožnejše gospodarstvo na svetu. Finančna kriza in recesija pa sta le še poudarili pomen vsepovsod prisotne integracije transatlantskega gospodarstva (Hamilton & Burwell, 2009, str. 34).

4.2.2 Nadaljnja liberalizacija svetovne trgovine

Dominantna vloga v svetu EU in ZDA nalaga odgovorno ravnanje pri sooblikovanju svetovne gospodarske politike. Etični problemi, s katerimi se spopadajo EU in ZDA, ter drugi pomembnejši tvorci smernic svetovnega gospodarstva so na primer standardi in okolje v katerem morajo delavci delati. Na drugi strani pa obstojijo skupine igralcev iz različnih področij, ki se združujejo za doseganje političnih interesov in ciljev, ki so jim pomembnejši od varovanja pravic delavcev. Tu se v mednarodnem okolju pojavlja vprašanje, kje je mesto družbe v globalnem gospodarstvu in katere cilje bi družbe morale zasledovati (Hocking & McGuire, 2004, str. 10).

V klimi, ki jo povzroča globalna gospodarska in finančna kriza, je zaveza EU in ZDA, da si bosta skupaj prizadevali k večji integraciji držav v razvoju v globalnem gospodarstvu, še pomembnejša kot pred pojavom krize in je ena ključnih točk na poti k bolj dovršenemu strateškemu partnerstvu med EU in ZDA. Premik naprej na tem področju je na obeh straneh Atlantika zaznamovan z velikimi in pomembnimi spremembami. Osnovan bi moral biti na spremembi samega koncepta, na podlagi katerega se je do sedaj nudilo pomoč

državam v razvoju. Koncept dajanja finančne pomoči in pomoči v obliki hrane in drugih potrebščin se namreč ni izkazal kot ustrezen, saj v teh državah ni bilo napredka. Najprej bi bilo potrebno izboljšati cestno infrastrukturo in dostop do električne energije ter bančni in storitveni sektor. Boljši pristop za odpravljanje revščine in neprilagojenosti tokovom mednarodne trgovine bi bil zato preko tehničnega izpopolnjevanja ter nudenja pomoči v obliki znanja, kar bi vodilo do učinkovitih in trajnih razvojnih politik.

Splošno mnenje EU in ZDA je, da je potrebno tradicionalne sheme pomoči, ki so največkrat samo mašilo in dolgoročno neučinkovita pomoč državam v razvoju, nadgraditi na način, da bodo izhod iz revščine našle same. Za to je potrebno odpirati nove trge, doseči večjo učinkovitost regionalnega povezovanja ter povečati domačo proizvodnjo. Glede na omenjen nov pristop pomoči državam v razvoju bo čez čas mogoče doseči trajnosten razvoj svetovnega gospodarstva preko novih gospodarskih multilateralnih mehanizmov, v katere bodo vključeni novi trgi (Hamilton & Burwell, 2009, str. 66).

EU in ZDA imata, kot globalno najmočnejši gospodarski sili odgovornost, da tvorno sodelujeta in zavzameta vodilni položaj pri oblikovanju svetovnega gospodarstva. Nova transatlantska agenda je zato namenoma osredotočena na odnose s tretjimi državami ter obe partnerici zavezuje k sodelovanju pri zadevah, ki so pomembne za razvoj svetovnega gospodarstva. Glavni cilj prenovljene agende med EU in ZDA je optimizirati odnose, jih narediti še plodnejše in obojestransko koristne ter s tem povečati prosperiteto in bogastvo na obeh straneh Atlantika, s tem pa prispevati k povečani varnosti, stabilnosti in dobrobiti na globalni ravni (European Commission, 2004, str. 7).

Eden izmed največjih izzivov, s katerimi se soočajo razvitejše države je, kako odpraviti revščino v manj razvitih regijah. Reforma smernic v mednarodni trgovini bi vsekakor pripomogla k boljšemu socialnemu položaju prebivalcev teh držav. Prav tako pa je na dolgi rok zaznati ugodnosti prerazporejanja virov in povečane učinkovitosti mednarodne trgovine ter vključevanja držav v razvoju v tokove mednarodne trgovine. Odprta in prosta trgovina je namreč ključna za rast in razvoj gospodarstev in predstavlja pomemben dejavnik pri odpravljanju revščine.

Trgovina je motor razvoja in lahko veliko prispeva k razvoju revnih regij in k odpravljanju revščine na teh področjih. Ker pa so multilateralni dogovori, kot na primer dogovori na pogajanjih v Dohi, dolgotrajen proces, liberalizacija trgovine še ni dosežena. Izvoznike v manj razvitih državah omejujejo ovire tako doma kot tudi na tujem in onemogočajo nadaljnji razvoj trga. Dodatno pa gospodarsko okrevanje nerazvitih držav omejuje nizek nivo integracije v tokove globalnega gospodarstva in nenazadnje slabe trgovinske politike, ki niso primerljive s prožnimi politikami razvitega sveta.

EU in ZDA sta trgovinski velesili, zato imata na tem področju velik vpliv. Ključno je, da vpliv na oblikovanje smernic v globalni trgovini in pretoku investicij partnerici uporabita v

sodelovanju z drugimi akterji na trgu. Partnerstvo med EU in ZDA ja bilo eno ključnih tudi v multilateralnih pogajanjih v Dohi leta 2001, s ciljem poglobiti liberalizacijo trga in omogočiti integracijo držav v razvoju v okviru multilateralnega trgovinskega sistema. Pozneje se je na mednarodnem pogajalskem odru pojavil zastoj in pogajanja v Dohi še vedno niso zaključena. Tako težave na področjih kot so kmetijstvo, državne pomoči industriji, investicije, konkurenčnost, transparentnost in razvoj trgovine ter svetovnega gospodarstva ostajajo nerazrešene in glavne teme prihodnjih pogovorov (European Commission, 2004, str. 17–18).

Prvi in najpomembnejši korak na poti k razvitejši globalni trgovini je obnoviti razloge skupnega nastopanja pri oblikovanju globalne trgovine. Doreči je potrebno stopnjo integracije ter preoblikovati transatlantsko partnerstvo, ki bo podpiralo varnost, blaginjo in svobodo državljanov. Partnerici ne moreta več delovati le tako, da se odzoveta na probleme, ki jih zaznata, ampak morata začeti sodelovati in delovati skupaj že pri identifikaciji ter oceni strateških izzivov, s katerimi se bosta soočili v prihodnosti. Učinkovitost partnerstva se bo pokazala, ko bosta partnerici imeli vedno pripravljen akcijski načrt za ukrepanje v različnih situacijah in scenarijih, ki se bodo pojavili na globalnem trgu.

Za učinkovito sodelovanje je potrebno uskladiti tudi zakonodajo na obeh straneh Atlantika. Na ameriški strani je opaziti premike in trud, da bi se med zakonodajalci v ZDA povečalo zavedanje, da domača zakonodaja v veliki meri vpliva tudi na mednarodno zakonodajo. Podobno se je Komisija odzvala v letu 2009, ko je v smernicah, ki so preučevale vpliv EU zakonodaje, dala poudarek na potencialne mednarodne učinke novo oblikovane zakonodaje EU. Zavedanje pomembnosti odločitev zakonodajalcev in podjetij v EU in ZDA in zavedanje njihovega vpliva zunaj meja se tako zbuja v obeh partnericah. Še vedno pa je potrebno okrepiti dialog med predstavniki zakonodajalcev in podjetij, izmenjevati informacije in dobre poslovne prakse ter v zgodni fazi skupaj prepoznavati področja, kjer obstajajo možnosti, da razlike v zakonodaji in vodenju regulatorne politike predstavljajo ovire prosti trgovini (Berden et al., 2009, str. 47).

V zadnjih desetletjih se je nesorazmeren razvoj posameznih delov sveta le še potenciral in razkorak med razvitimi in nerazvitimi državami se je povečal. Odgovornost za nadaljnji razvoj svetovnega gospodarstva zato leži na naprednih gospodarstvih, ki morajo sprejeti odločitve, ki jih bo možno tudi izvesti v praksi. Domači trg je potrebno sprostiti predvsem za področja, ki predstavljajo ključen del domačega gospodarstva, zato so taka pogajanja težka in dolgotrajna. V multilateralnih pogajanjih v okviru STO bo potrebno doseči večje spremembe in občuten napredek predvsem na področjih industrije, kmetijstva, storitev in pravil v mednarodni trgovini.

SKLEP

Živimo v svetu hitrih sprememb, ki se odražajo v nenadnih vzponih gospodarstev držav v razvoju in zmanjšani vlogi nekdanjih vodilnih trgovinskih velesil. Pojavljajo se novi tekmeči in odpirajo novi trgi, s čimer se počasi spreminja ravnotežje v svetovni trgovini in posledično zmanjšujejo razlike med regijami. Še vedno vodilni trgovinski velesili EU in ZDA sta se znašli v aktivnem in hitro razvijajočem se okolju, ki jima ne dopušča več mlačnih enostranskih odzivov na spremembe na svetovnih trgih. Kljub še trajajoči globalni finančni in ekonomski krizi, ki je že sama po sebi prisilila podjetja po svetu v prestrukturiranje poslovnih procesov in usmerjanje dejavnosti na nove poti, je tudi v tem času opaziti velike spremembe v temeljih svetovnega gospodarstva, kar pomeni, da se pojavlja nova konkurenca gospodarskim velesilam. Novo konkurenco EU in ZDA predstavljajo po obsegu veliki gospodarski sistemi, ki z ekonomijo obsega dosegajo visoke stopnje rasti in bodo predvidoma v par desetletjih ali celo prej postali ključni igralci na svetovni sceni, kar bo radikalno spremenilo ravnotežje gospodarske moči v svetu.

Skupen cilj EU in ZDA mora zato biti usposobiti partnerstvo, ki bo delovalo, in sicer s prenovno že vzpostavljenih razmerij, kar bo okrepilo transatlantske vezi in naredilo medsebojno trgovino bolj dovzetno za spremembe, bolj operativno, uporabno in strateško. EU in ZDA morata preseči dosedanje dožemanje skupne trgovinske politike kot množice nepotrebnih dejanj in dogovarjanj brez dejanskega pozitivnega učinka, ki se prepogosto vrši tudi brez prave usmeritve in cilja.

Močan in hiter odziv tako na transatlantskem trgu kot tudi na drugih mednarodnih trgih bi morala biti ključna prioriteta strateškega partnerstva med EU in ZDA. Pri tem gre za uveljavljanje nove zakonodaje in nadgradnjo dosedanjega sodelovanja na področju odkrivanja in preprečevanja nevarnosti za skupno trgovino ter oblikovanja instrumentov za hiter skupen odziv na nenadne spremembe na svetovnem trgu. Do bolj učinkovite transatlantske trgovine pa bi prišlo tudi s harmonizacijo zakonodaje in drugih pravil, ki urejajo to področje na obeh straneh Atlantika. Potrebno je doseči stanje, ko bosta partnerici imeli skupen program razvoja gospodarstva, v okviru katerega bosta sprejemali odločitve soglasno in bo podlaga za razvoj ugodnega okolja za podjetništvo, delavce in potrošnike. To bo lažje doseči z uresničitvijo ideje, ki se je pojavila v okviru Nove transatlantske agende in katere cilj je s spoštovanjem pravil Svetovne trgovinske organizacije, Svetovne banke in mednarodnega denarnega sklada ustvariti prostotrgovinsko transatlantsko območje s skupnimi strateškimi cilji.

Zaradi ekonomskih in političnih sprememb v svetu sta torej tudi EU in ZDA prisiljeni neprestano prilagajati svojo zunanjo politiko in prioritete s širitvijo in poglobljanjem odnosov s svojimi trgovinskimi partnerji, kar partnerici lahko počneta vsaka zase, enostransko ali pa svoje interese uveljavljata skupaj. V tem primeru državi vodita strateško trgovinsko politiko, ki ponavadi zadovoljuje le interese EU in ZDA. Glede na to, da sta to

vodilni trgovinski sili v svetu, je tako ravnanje vprašljivo. Kljub temu pa oblike združevanj, kot so razne integracije, strateška zavezništva, združitve in prevzemi povzročijo tudi ugodne učinke za svetovno gospodarstvo, saj se struktura gospodarskega in političnega prostora zaradi tega nenehno spreminja, kar ustvarja nov nivo konkurenčnosti med podjetniki.

Kljub nekaterim usklajenim dejanjem na področju trgovine pa razmerje med EU in ZDA ni strateško, saj si trenutno še ne delita skupnih ciljev, ki bi bili ključni za obe partnerici. Strateško ravnanje je zaznati v enostranskih dejanjih EU in ZDA, ki se, kot je bilo opisano v zadnjem poglavju dela, povezuje s strateško pomembnimi partnericami. Obe državi sklepata trgovinske sporazume z državami in regijami, ki so ali bodo v prihodnosti pomembne za razvoj trgovine EU oziroma ZDA. Osamljeni niso niti primeri, ko se je sporazume sklepalo z namenom priključiti se hitro razvijajočim se trgovinskim regionalnim povezavam, kot so na primer trgi Azije, Indije, Afrike in Oceanije, na katerih so si tako EU in ZDA zagotovili boljši izhodiščni položaj za razvoj skupne trgovine. Na strateško ravnanje v trgovinski politiki EU in ZDA pa kaže tudi množica trgovinskih sporazumov, ki jima trenutno ne prinašata velikih koristi. Danes je na primer EU s trgovinskimi sporazumi povezana z vsemi petimi celinami, prav tako imajo ZDA navezane trgovinske stike s celotnim svetom, tudi z državami in regijami, ki tradicionalno nasprotujejo ameriški politiki.

V novem okolju liberaliziranih tržišč in odprtih poslovnih mrež se evropska in ameriška podjetja tako neposredno srečujejo z obstoječo konkurenco, na katero imajo vse manj vpliva geografske meje. Trgovinska politika EU in ZDA je zato še pomembnejša za vsa podjetja. Politika mora biti oblikovana tako, da pomaga podjetjem in industriji, da lahko tekmujejo v globalnem tržnem prostoru in maksimirajo potencialne tržne konkurenčne prednosti pred tujimi podjetji. Uspešna implementacija novih političnih strategij na področju domače in mednarodne trgovine bo diktirala način oblikovanja struktur podjetij za fleksibilen in ustvarjaljen strateški razvoj, ki je izhodišče za pozicioniranje na ostalih trgih po svetu. Na ta način imajo domača podjetja EU in ZDA izhodišče za uresničevanje strategij delovanja in vstopa na domače in tuje trge preko poglobljanja integracije in strateških zavezništev.

Oblika zunanjetrgovinske politike EU in ZDA pa je, kot sem poudaril v delu, v veliki meri odvisna od raznih političnih in ekonomskih interesov, ki se pojavljajo v procesu tvorjenja politike. Uveljavljanje nacionalnih in zasebnih interesov zato v veliko primerih prestavi nadaljnjo liberalizacijo trgovine na poznejši datum. Predvsem so to primeri, ko država zavaruje strateško pomembne izdelke in surovine pred cenejšim uvozom iz tujine. Tako dandanes široko razširjeno ravnanje pri oblikovanju trgovinske politike kaže na to, da je trgovinska politika predmet oblikovanja politike bolj kot produkt ekonomskih dognanj in distribucija prihodka tako med državami kot med različnimi interesnimi skupinami pomembnejša od učinkovite razporeditve virov.

Trgovinska politika je vedno najprej del gospodarskega procesa, vendar je na koncu zaradi več različnih razlogov tudi politični proces, saj imajo interesne skupine, predvsem poslovni lobiji, močan vpliv na politike, ki se največkrat odločajo v korist podjetjem, ki poslujejo med njihovimi volivci. Politike lahko zato vidimo tudi kot agente, ki tvorijo politiko v skladu s svojimi interesi, kar največkrat pripelje do stanja, ko trgovinska in druge politike ZDA ne ustvarjajo dobrobiti vsem javnostim. Lahko torej zaključimo, da se trgovinska politika tvori predvsem po presoji tvorcev politike in redkeje po smernicah ekonomskih dognanj in teorijah mednarodne trgovine.

Trgovina in globalizacija je državam in njihovim prebivalcem kljub neoptimalnemu ravnanju tvorcev politike prinesla velike dobičke in druge koristi. Razvoj svetovne trgovine prinaša potrošnikom in proizvajalcem koristi večje specializacije in učinkovitosti. Prav tako sproža okrepljeno produktivnost ter podpira širjenje znanja in novih tehnologij, kar ima učinek povečevanja raznolikosti proizvodov in prinaša koristi zniževanja cen dobrin ter povečuje izbiro nadomestkov tem dobrinam.

Kljub številnim koristim liberalizacije trgovine pa, kot je bilo v delu večkrat omenjeno, globlja integracija v svetovno gospodarstvo ni bila vedno priljubljena, prav tako pa tudi koristi od trgovine ponavadi niso porazdeljene enakomerno po vseh delih družbe. Skepticizem glede nadaljnega sproščanja trgovine v zadnjih letih in v času finančne in ekonomske krize narašča, zato je prvi cilj, ki ga morajo vodilni trgovinski sili EU in ZDA ter STO zasledovati, osveščanje javnosti o ugodnostih, ki jih prinaša razvoj mednarodne trgovine. Nenazadnje pa se moramo tudi sami informirati, katere so ugodnosti, ki nam jih daje nadaljnje sproščanje trgovine in kateri so izzivi, ki jih višja stopnja integracije mednarodne trgovine nedvomno prinaša s sabo. Ena pomembnejših je poleg razvoja domačega gospodarstva tudi razvoj svetovnega gospodarstva, kar prinaša dobrobit vsem prebivalcem in odpravlja revščino ter zmanjšuje razlike med regijami.

Nenazadnje je potrebno poudariti, da EU in ZDA kot trgovinski velesili s svojimi interesi vplivata na razvoj svetovne trgovine z množico trgovinskih sporazumov, ki jih prakticirata na bilateralni in multilateralni ravni. Obe s kombinacijo protekcionizma in postopnega odpiranja trgov uravnavata tržne sile s politiko pogajanj. Glede na to, da je opaziti rastoč trend razvoja gospodarskih povezovanj, ki ima močan učinek na strukturo mednarodne trgovine in investicij, je pomembna vloga EU in ZDA razvijati svetovno gospodarstvo s popolno liberalizacijo trga. Vsekakor pa popolna odprava trgovinskih ovir v politiki EU in ZDA ni izvedljiva prav zaradi zunanjih dejavnikov, kot so globalizacija trgov blaga in storitev in pojav novih visoko konkurenčnih proizvajalcev ter posledično ekonomskih in političnih interesov, ki se na povečano konkurenco iz tujine odzovejo z organiziranim pritiskom na tvorce trgovinske politike.

VIRI IN LITERATURA

1. Ames, G. (2001). Bananas, Beef and Biotechnology: Three Contentious U.S. – EU Trade Disputes. *Review of Agricultural Economics*, 23(1), 214–222.
2. Bache, I., & George, S. (2006). *Politics in the European Union*. New York: Oxford University Press.
3. Berden, G., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P., & Tamminen, S. (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. Rotterdam: ECORYS Netherland BV.
4. Bobek, V. (2002). *Doktrine in instrumenti mednarodne menjave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
5. Bobek, V., & Gusel, L. (1997). *Sistemi in instrumenti mednarodne menjave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
6. Bobek, V., & Živko, T. (2002). *Poslovni vodnik po Skupni zunanjetrgovinski politiki Evropske Unije*. Ljubljana: Gospodarska zbornica.
7. Brenton, P. (2000). Anti – dumping in the EU and trade diversion. *European Journal of Political Economy*, 17(3), 593–607.
8. Cameron, F. (2004). The EU and the US: Friends or Rivals? *Australian National University*. Najdeno 15. januarja 2009 na spletnem naslovu <http://dspace.anu.edu.au/handle/1885/41744>
9. Central Intelligence Agency. (2010). *USA Economy Overview*. Najdeno 15. junija 2010 na spletnem naslovu <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
10. Centre D'etudes Transatlantiques. (2010). *The TransAtlantic Business Dialogue: Organization, Structure and Achievements*. Najdeno 22. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.centretransatlantique.fr/pdf/tabd_MTH201006.pdf
11. Chen, N., Imbs, J., & Scott, A. (2009). The dynamics of trade and competition. *Journal of International Economics*, 77(50), 50–62.
12. Coen, D. (2007). *Lobbying in the European Union*. Brussels: European Parliament.
13. Cohen, S., Blecker R., & Whitney P. (2003). *Fundamentals of US Foreign Trade Policy*. Cambridge: Westview Press.
14. Curran, L., & Zignago, S. (2009). The evolution of EU and It's member states. Competitiveness in international trade. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
15. Cvikl, M. (2008). *Prosta trgovina v mediteranu: prednosti, pomanjkljivosti in prihodni razvoj*. Ljubljana: Državni zbor Republike Slovenije.
16. Daniels, J., & Radebaugh, L. (2001). *International Business*. New York: Prentice Hall International.
17. Doberšek, J. (2006). *Skupna zunanjetrgovinska politika Evropske unije*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
18. Drezner, D. (2006). *U.S. Trade Strategy. Free Versus Fair*. New York: Brookings Institution Press.

19. Environmental Protection Agency. (2011, 4. april). *U.S. Trade and Investment Policy Making Process*. Najdeno 7. aprila 2011 na spletnem naslovu <http://www.epa.gov/oia/trade/uspolicy.html>
20. Erjavec, E. (2007). Prihodnost skupne kmetijske politike v luči evropskih financ – poskus politično-ekonomske analize. Najdeno 19. marca 2011 na spletnem naslovu http://www.svez.gov.si/fileadmin/svez.gov.si/pageuploads/docs/pregled_proracuna_EU/Erjavec.pdf
21. EU delegation to the USA. (2010, 12. april). *Trade*. Najdeno 31. marca 2010 na spletnem naslovu http://eurunion.org/eu/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=48
22. European Commission. (2004). *The European Union and The United States: Global partners, global responsibilities*. Bruselj: Publications Office.
23. European Commission. (2007). *EU Relations with the United States of America: Overview*. Najdeno 16. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/>
24. European Commission. (2009a, 9. december). *Mission statement*. Najdeno 15. maja 2010 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/work/index_en.htm
25. European Commission. (2009b, december). *Latest statistics for the year 2009*. Najdeno 3. maja 2010 na spletnem naslovu <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/142110.htm>
26. European Commission. (2010). *Trade Policy*. Najdeno 31. marca 2010 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/world/what/trade_policy/index_en.htm
27. European Commission. (2011a). *Summaries of EU legislation. External trade*. Najdeno 16. februarja 2011 na spletnem naslovu http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/index_en.htm
28. European Commission. (2011b, 24. januar). *Doha Development Agenda*. Najdeno 21. aprila 2011 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/trade/issues/newround/doha_da/geneva08/index_en.htm
29. European Commission. (2011c, 24. januar). *The Doha Round*. Najdeno 16. aprila 2011 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/trade/issues/newround/doha_da/index_en.htm
30. European Commission: Trade. (2010). *More statistics on USA*. Najdeno 5. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/>
31. European Commission: Trade. (2010). *Trade, Growth and World Affairs*. Najdeno 16. aprila 2011 na spletnem naslovu http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf
32. European External Action Service. (2011a, 17. marec). *Sanctions or restrictive measures*. Najdeno 7. maja 2011 na spletnem naslovu http://www.eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/index_en.htm
33. European External Action Service. (2011b, 3. marec). *EU in the World Portal*. Najdeno 31. marca 2011 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/world/what/international_economic_issues/index_en.htm

34. Eurostat. (2011). *External and intra-European Union Trade*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
35. Eurostat. (2011, 19. januar). *European economic statistics*. Najdeno 10. februarja 2011 na spletnem naslovu http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-GK-10-001
36. Evropska unija. (2007). *EU v svetu. Zunanja politika Evropske unije*. Luxembourg: Urad za uradne publikacije Evropskih skupnosti.
37. Globalna Evropa. (2006). *Zelena knjiga za javno posvetovanje*. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
38. Grant, C. (2006). India and the EU: Strategic Partners? *Centre for European reform*. Najdeno 8. novembra 2010 na spletni strani http://www.cer.org.uk/articles/46_grant.html
39. Green, C. M. (2000). *Private Firms and US-EU Policymaking: The Transatlantic Business Dialogue*. Manchester: Manchester University Press.
40. Grossman, G., & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *The American Economic Review*, 84(4), 833–850.
41. Gueguen, D. (2003). *Poslovni vodnik po EU institucijah*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
42. Hamilton, D., & Burwell, F. (2009). *Shoulder to Shoulder: Forging a strategic U.S. – EU Partnership*. Washington: Atlantic Council of the United States.
43. Hastings Dunn, D. (2009). Assessing the Debate, Assessing the Damage: Transatlantic Relations after Bush. *The British Journal of Politics and International Relations*, 11(1), 4–24.
44. Hauge, E. (2005). *Can the European Union benefit from the American experiences of introducing lobbying disclosure?* Aarhus: Aarhus School of Business.
45. Hocking, B., & McGuire, S. (2004). *Trade politics*. London: Routledge.
46. Hunter, R. (2009). EU/USA economy: A three – part plan for reforming the transatlantic market. *The Economist Intelligence Unit Ltd*.
47. Ikenson, D. (2006). *Leading The Way. How U.S. Trade Policy Can Overcome Doha's Failings*. Washington: Cato Institute.
48. International Monetary Fund. (2011). *Direction of Trade Statistics*. Najdeno 17. aprila 2011 na spletnem naslovu <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=1449301&d=33061&e=170921>
49. Izvozno okno. (2010, 3. november). *Predstavitev države: ZDA*. Najdeno 15. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/ZDA/Predstavitev_drzave_4233.aspx
50. Jacobs, L., & Page, B. (2005). Who Influences U.S. Foreign Policy? *The American Political Science Review*, 99(1), 107–123.
51. Ješovnik, P. (2000). *Evropska unija – zgodovina, ustanove, politike in evropski model družbe*. Koper: Visoka šola za management.
52. Košutnik, T. (2005). *Instrumenti trgovinske zaščite Evropske unije s poudarkom na protidampinških ukrepih*. Maribor: Univerza v Mariboru.

53. Krol, R. (2008). Trade, Protectionism and the U.S. Economy: Examining the evidence. *Trade Briefing Paper*, 1(28), 1–12.
54. Mercado, S., Welford, R., & Prescott, K. (2001). *European Business*. Harlow: Pearson Education Limited.
55. Moussis, N. (1999). *Evropska unija: pravo, ekonomija, politike*. Ljubljana: Littera picta.
56. Moussis, N. (2008). *Access to European Union: law, economics, policies*. Rixensart: European Study Service.
57. Office of the United States Trade Representative. (2010). *European Union*. Najdeno 5. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>
58. Ostry, S. (2006). The World Trading System: In the Fog of the Uncertainty. *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 88(1), 179–193.
59. *Pogodba o Ustavi za Evropo*. (2005). Luxembourg: Urad za uradne publikacije Evropskih skupnosti.
60. Reichert, S., & Jungblut, B. (2007). European Union External trade Policy: Multilevel Principal –Agent Relationships. *The Policy Studies Journal*, 35(3), 395–418.
61. Sherman, R., & Eliasson, J. (2006). *Trade Disputes and Non-state Actors: New Institutional Arrangements and the Privatisation of Commercial Diplomacy*. Oxford: Blackwell Publishing.
62. Slovenska tiskovna agencija. (2007, 9. november). *V Washingtonu danes prvič Transatlantski ekonomski svet*. Najdeno 11. januarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1207235&pr=1>
63. *Trans Atlantic Business Dialogue*. Najdeno 8. avgusta 2010 na spletnem naslovu www.tabd.com
64. United States International Trade Commission. (2011, 9. marec). *Understanding Safeguard Investigations*. Najdeno 10. aprila 2011 na spletnem naslovu http://www.usitc.gov/trade_remedy/trao/us201.htm
65. Vladni portal z informacijami o življenju v Evropski uniji. (2010, 19. oktober). *Ustava za Evropo*. Najdeno 31. marca 2011 na spletnem naslovu <http://evropa.gov.si/ustava/>
66. Waldenberger, F. (1994). *The Political Economy of Trade Conflicts*. Berlin: Springer-Verlag.
67. Watson, J., Larriera, A., Rowley, A., & Fisher, S. (2004). *Evaluation of the Transatlantic Business Dialogue*. Bruselj: The European Commission – The Directorate-General for Enterprise.
68. White, B. (2003). *Understanding European Foreign Policy*. New York: Palgrave.
69. World Trade Organization. (2009, 2. marec). *Trade Policy Review: European Communities*. Najdeno 25. aprila 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp314_e.htm
70. World Trade Organization. (2010a). *Regional Trade Agreements Information System*. Najdeno 2. novembra 2010 na spletnem naslovu http://rtais.wto.org/UserGuide/RTAIS_USER_GUIDE_EN.html

71. World Trade Organization. (2010b, 25. avgust). *Trade Policy Review: United States*. Najdeno 25. aprila 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp335_e.htm
72. World Trade Organization. (2010c). *International trade and tariff data*. Najdeno 10. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm
73. World Trade Organization. (2011). *Dispute settlement*. Najdeno 20. maja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm