

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA PROSTOTRGOVINSKIH SPORAZUMOV EVROPSKE
UNIJE S Poudarkom NA ANALIZI SODELOVANJA Z ZDA IN
KITAJSKO**

Ljubljana, 20. avgust 2018

ŽIGA PIRC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Žiga Pirc, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza prostotrgovinskih sporazumov Evropske unije s poudarkom na analizi sodelovanja z ZDA in Kitajsko, pripravljene v sodelovanju s svetovalko red. prof. Tjašo Redek

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 20. avgust 2018

Podpis študenta: _____

KAZALO

| | |
|---|-----------|
| UVOD | 1 |
| 1 MEDNARODNA MENJAVA | 3 |
| 1.1 Teorije mednarodne menjave | 3 |
| 1.1.1 Osnovna teorija..... | 3 |
| 1.1.2 Klasična teorija ali teorija primerjalnih prednosti | 3 |
| 1.1.3 Teorija o obilju produkcijskih faktorjev | 4 |
| 1.2 Modeli ekonomske integracije | 6 |
| 1.2.1 Prostotrgovinsko območje | 7 |
| 1.2.2 Carinska unija..... | 8 |
| 1.2.3 Skupni trg | 8 |
| 1.2.4 Ekonomska unija | 8 |
| 1.2.5 Politična unija..... | 9 |
| 2 EKONOMSKI UČINKI PROSTOTRGOVINSKIH SPORAZUMOV | 9 |
| 2.1 Prednosti prostotrgovinskih sporazumov..... | 9 |
| 2.2 Slabosti in nevarnosti prostotrgovinskih sporazumov | 16 |
| 3 ANALIZA TRGOVINE EU IN NJENA STRUKTURA | 22 |
| 3.1 Trgovina z blagom | 23 |
| 3.1.1 Geografska struktura trgovine z blagom | 24 |
| 3.1.2 Panožna struktura trgovine z blagom | 28 |
| 3.2 Trgovina s storitvami..... | 29 |
| 3.2.1 Geografska struktura trgovine s storitvami | 29 |
| 3.2.2 Panožna struktura trgovine s storitvami | 31 |
| 4 EU IN DOSEDANJE IZKUŠNJE S TRGOVINSKIMI SPORAZUMI..... | 32 |
| 4.1 Motivi za sklenitev trgovinskega sporazuma | 33 |
| 4.2 Trgovinski sporazumi EU v veljavi..... | 34 |
| 4.3 Trgovinski sporazumi EU v teku pogajanj ali ratifikacije | 36 |
| 4.4 Potencialno smiselni trgovinski sporazumi | 37 |
| 4.4.1 Sporazum z ZDA | 38 |
| 4.4.1.1 Trgovina in kapitalski tokovi med EU in ZDA..... | 38 |
| 4.4.1.2 Čezatlantsko trgovinsko in naložbeno partnerstvo (TTIP) | 40 |

| | | |
|---------------------------|--|-----------|
| 4.4.1.3 | <i>Učinki predlaganega sporazuma z ZDA</i> | 42 |
| 4.4.1.4 | <i>Kritike študij o učinkih predlaganega sporazuma z ZDA</i> | 46 |
| 4.4.2 | Sporazum s Kitajsko..... | 48 |
| 4.4.2.1 | <i>Trgovina in kapitalski tokovi med EU in Kitajsko</i> | 49 |
| 4.4.2.2 | <i>Dvostranski sporazum o naložbah</i> | 53 |
| 4.4.2.3 | <i>Učinki predlaganega sporazuma s Kitajsko</i> | 55 |
| 4.5 | Izzivi za prihodnost | 58 |
| SKLEP | | 59 |
| LITERATURA IN VIRI | | 61 |

KAZALO TABEL

| | | |
|------------|---|----|
| Tabela 1: | Primerjava proizvodnih faktorjev..... | 5 |
| Tabela 2: | Primerjava stopenj ekonomskih integracij | 7 |
| Tabela 3: | Povzetek potencialnih prednosti proste trgovine | 10 |
| Tabela 3: | Povzetek potencialnih prednosti proste trgovine (nadaljevanje)..... | 11 |
| Tabela 4: | Povzetek potencialnih slabosti proste trgovine | 17 |
| Tabela 4: | Povzetek potencialnih slabosti proste trgovine (nadaljevanje) | 18 |
| Tabela 5: | Največjih deset uvoznih blaga iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v % od celotnega izvoza blaga iz EU) | 24 |
| Tabela 6: | Največjih deset izvoznih blaga v EU v obdobju 2002 – 2016 (v % od celotnega uvoza blaga v EU)..... | 26 |
| Tabela 7: | Panožna struktura izvoza blaga iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah). 28 | |
| Tabela 8: | Panožna struktura uvoza blaga v EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah) .. 29 | |
| Tabela 9: | Največjih deset uvoznih storitev iz EU v obdobju 2010 – 2016 (v € milijardah) 30 | |
| Tabela 10: | Največjih deset izvoznih storitev v EU v obdobju 2010 – 2016 (v € milijardah) | 30 |
| Tabela 11: | Panožna struktura izvoza storitev iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah) | 31 |
| Tabela 12: | Trgovinski sporazumi EU, ki so že v veljavi | 34 |
| Tabela 12: | Trgovinski sporazumi EU, ki so že v veljavi (nadaljevanje) | 35 |
| Tabela 13: | Trgovinski sporazumi še v teku pogajanj ali ratifikacije | 36 |
| Tabela 13: | Trgovinski sporazumi še v teku pogajanj ali ratifikacije (nadaljevanje) | 37 |
| Tabela 14: | Neposredne tuje investicije med EU in ZDA v obdobju 2012 – 2015 (v € milijard)..... | 40 |
| Tabela 15: | Primerjava predpostavk in ocenjenih učinkov sporazuma TTIP na EU za štiri študije | 44 |

| | |
|---|----|
| Tabela 16: Neposredne tuje investicije med EU in Kitajsko v obdobju 2012 – 2015 (v € milijard in v % vseh NTI določene države)..... | 52 |
| Tabela 17: Neposredne tuje investicije iz EU v Kitajsko po panogah v obdobju 2013 – 2015 (v € milijard)..... | 52 |
| Tabela 18: Primerjava ocenjenih učinkov dvostranskega sporazuma o naložbah med EU in Kitajsko..... | 57 |

KAZALO SLIK

| | |
|--|----|
| Slika 1: Ustvarjanje trgovine | 13 |
| Slika 2: Preusmerjanje trgovine..... | 19 |
| Slika 3: Delež največjih treh držav v svetovni trgovini z blagom in storitvami v obdobju 2006 – 2016 (v %) | 23 |
| Slika 4: Indeks gibanja izvoza blaga iz EU po državah v obdobju 2002 – 2016 (2002=100)* | 25 |
| Slika 5: Indeks gibanja uvoza blaga v EU po državah v obdobju 2002 – 2016 (2002 = 100)* | 27 |
| Slika 6: Struktura trgovine blaga med EU in ZDA po panogah v letu 2016 (v %)..... | 39 |
| Slika 7: Struktura trgovine strojev in druge transportne opreme med EU in ZDA v letu 2016 (v %) | 39 |
| Slika 8: Struktura trgovine blaga med EU in Kitajsko po panogah v letu 2016 (v %)..... | 50 |
| Slika 9: Struktura trgovine strojev in druge transportne opreme med EU in Kitajsko v letu 2016 (v%) | 51 |

SEZNAM KRATIC

ang. – angleško

BDP – (ang. Gross Domestic Product); bruto domači proizvod

EU – (ang. European Union); Evropska unija

IMF – (ang. International Monetary Fund); Mednarodni denarni sklad

NAFTA – (ang. North American Free Trade Agreement); Severno-Ameriški prostotrgovinski sporazum

NTI – (ang. Foreign Direct Investment); neto tuje investicije

OECD – (ang. Organisation for Economic Co-operation and Development); Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

WTO – (ang. World Trade Organisation); Svetovna trgovinska organizacija

ZDA – (ang. United States of Amerika); Združene države Amerike

UVOD

Dandanes je svet bolj povezan kot je bil kdajkoli prej. Razvoj novih tehnologij je omogočil velik napredek v izmenjavi tako blaga, storitev in kapitala. Tudi velike razdalje med kontinenti ne predstavljajo več ovire, ko govorimo o trgovini. Vrednost blagovne menjave in trgovine s komercialnimi storitvami je bila tako v letu 2015 skoraj dvakrat večja kot v letu 2005 (World Trade Organisation, 2016b). Kljub tako veliki rasti mednarodne menjave, pa se le-ta odvija že vrsto let. Skozi zgodovino so se razvijale različne teorije – skupna točka teorij je trditev, da mednarodna menjava obstaja le zaradi obstoja razlik v ceni izdelka na različnih trgih, tržno ravnotežje pri enotni ceni pa določita ponudba in povpraševanje (Kumar, 2007, str. 56). Na podlagi strinjanja o tržni ceni se tako ustvari mednarodna menjava.

Poleg tradicionalno najmočnejših ekonomij (kot sta Evropska unija in Združene države Amerike) vedno bolj v ospredje prihajajo tudi ostale razvijajoče države. Delež teh gospodarstev se je v izvozu blaga med leti 2005 in 2015 povečal s 33% na 42% (World Trade Organisation, 2016b). S spremembo pomembnosti nekaterih igralcev v mednarodni trgovini se spreminjajo tudi trgovinski tokovi. Evropska unija je tako na primer v letu 2006 imela 19% delež v trgovini z blagom in storitvami, v letu 2015 pa 17%. Na drugi strani je delež Kitajske v trgovini z blagom in storitvami v enakem obdobju narasel iz 9% na 14% (Evropska komisija, 2017f). Na spremembo teh trgovinskih tokov se mora Evropska unija sproti prilagajati, kar lahko stori z medsebojnimi povezovanji. Stopnje ekonomske integracije pa so različne – prostotrgovinski sporazumi so prva stopnja ekonomske integracije in pomenijo, da države, med katerimi je tak sporazum sklenjen, prosto trgujejo (Appleyard in Field, 2012).

Namen in cilj naloge je tako analizirati obstoječe in načrtovane prostotrgovinske sporazume Evropske unije ter (predvidene) učinke načrtovanih prostotrgovinskih sporazumov na gospodarstvo Evropske unije z namenom priprave celovite ocene vplivov sporazumov na gospodarstvo Evropske unije. V delu sem tako želel odgovoriti na naslednja **raziskovalna vprašanja**:

- Katere možnosti trgovinskega sodelovanja med državami izpostavlja ekonomska teorija?
- Kaj so prostotrgovinski sporazumi in kakšne so njihove predvidene ekonomske posledice?
- Katere motive za sklenitev prostotrgovinskih sporazumov izpostavlja ekonomska teorija?
- Kako pomembna je Evropska unija za svetovno trgovino?
- S katero državo ustvari Evropska unija največ trgovine?
- Kako se je skozi čas spreminjala vloga Evropske unije v svetovni trgovini?

- S katerimi državami ima Evropska unija že sklenjene prostotrgovinske sporazume in s katerimi jih ima namen skleniti?
- S katerimi državami bi bilo najbolj smiselno za Evropsko unijo skleniti prostotrgovinski sporazum?
- Katere prednosti prinašajo predlagani sporazumi?
- Kateri so trenutni izzivi, s katerimi se bo morala soočiti svetovna trgovina?

Naloga je **metodološko** sestavljena iz dveh delov. Prvi del je teoretičen in uporabljena metodologija temeljili predvsem na domači in tuji literaturi. Drugi del je empiričen. Podatke za potrebno analizo sem zbral s pomočjo različnih podatkovnih zbirk, na čemer temelji ključna analiza. Ključna zbirka, iz katere sem črpal podatke, je Eurostat, ki deluje v okviru Evropske komisije. Podatke, pridobljene s pomočjo prosto dostopnih podatkovnih zbirk sem nato analiziral in smiselno povezal s pomočjo računalniškega programa Microsoft Excel. Poleg podatkovnih zbirk sem podatke za analize pridobil tudi s pomočjo domače in tuje literature.

Glavne **omejitve**, s katerimi sem se pri pripravi naloge srečal, so bile vezane na empirični del in so se nanašale na pomanjkanje bolj svežih podatkov ali podatkov o globini določenih tipov sodelovanj ter vloge določenih vidikov (recimo varstvo intelektualne lastnine). Predvsem pri analizi vplivov dvostranskega sporazuma med Evropsko unijo in Kitajsko sem se srečal s pomanjkanjem študij o vplivu sporazuma. Poleg tega sem se srečal s pomanjkanjem primerljivih študij in zato je bila primerjalna analiza otežena.

Magistrsko delo je **strukturirano** v štiri poglavja. Prvo poglavje ima dve temi – prva tema se nanaša na mednarodno menjavo in posamezne teorije, ki mednarodno menjavo opredeljujejo. Predstavil sem ključne lastnosti posamezne teorije in podal primere. Druga tema znotraj prvega poglavja je namenjena samim modelom ekonomske integracije in opredelitivji le-teh. V drugem poglavju sem predstavil učinke prostotrgovinskih sporazumov. Učinke sem razdelil na prednosti in slabosti prostotrgovinskih sporazumov in dodal empirične dokaze. Tretje poglavje je namenjeno empirični raziskavi, kjer sem raziskal trgovino Evropske unije z blagom in storitvami. Znotraj teh razdelitev sem v podpoglavjih pogledal še geografsko in panožno strukturo trgovine. V četrtem poglavju sem nadaljeval empirično raziskavo, kjer sem analiziral prostotrgovinske sporazume Evropske unije. Prvo sem pregledal motive, zaradi katerih se države gospodarsko povežejo s prostotrgovinskimi sporazumi. V nadaljevanju sem pregledal, s katerimi državami ima Evropska unija že sklenjene prostotrgovinske sporazume in s katerimi je v procesu sklenitve. Nato sem analiziral v prejšnjih poglavjih pridobljene podatke in predlagal, s katerimi državami bi bila smiselna sklenitev prostotrgovinskega sporazuma in kakšne koristi bi podpis izbranega sporazuma lahko prinesel. Četrto poglavje sem zaključil z izzivi, ki so trenutno prisotni na področju prostotrgovinskih sporazumov.

1 MEDNARODNA MENJAVA

Mednarodna menjava je v današnjem globaliziranem svetu stalnica in zaradi svoje aktualnosti že dolgo tema, ki jo raziskuje veliko ekonomistov. Skozi zgodovino so se tako razvile različne teorije, ki opisujejo vzroke za mednarodno menjavo. Ko se med državami razvije mednarodna menjava, pa se lahko le-te začnejo med seboj tudi gospodarsko povezovati. Stopnje ekonomske integracije pa so različne in se gibljejo od odstranitve carin, do celo oblikovanja skupne vlade.

1.1 Teorije mednarodne menjave

Vzroki, zaradi katerih pride do razlike stroškov in cen istega proizvoda v ali izven gospodarstva, so osnova, na podlagi ločimo teorije mednarodne menjave. Teorije je tako Kumar (2007, str. 59-159) ločil na spodaj opisane ravni.

1.1.1 Osnovna teorija

Osnova teorija pravi, da pride do mednarodne menjave zaradi razlike v ravnotežni ceni posameznega proizvoda na vsakem od trgov. Lozej (2005, str. 3) ugotavlja, da osnovna teorija ne raziskuje vzrokov za razlike v tržni ceni. Kumar (2007, str. 63) je o ustvarjanju ravnotežja na dveh trgih zapisal: »Trga obeh držav bosta ponovno v ravnotežju in tako tudi njuna medsebojna menjava takrat, ko bo presežna ponudba proizvoda enaka presežnemu povpraševanju po tem proizvodu. Izenačitev količin presežne ponudbe in povpraševanja je možna le ob oblikovanju skupne ravnotežne cene na trgu v obeh državah.«

1.1.2 Klasična teorija ali teorija primerjalnih prednosti

Klasična teorija ali teorija primerjalnih prednosti zagovarja tezo, da je vzrok mednarodne menjave nižji stroški proizvodnje zaradi razlik v produktivnostih med gospodarstvi. Teorijo lahko razdelimo na dve temeljni obliki. Prva oblika je **teorija absolutnih prednosti**, ki jo je matematično utemeljil Adam Smith. Temelji na tezi, da se mora država specializirati za proizvodnjo tiste dobrine, v kateri ima absolutne prednosti v primerjavi z ostalimi državami. To pomeni, da ima absolutno najnižje stroške proizvodnje in torej najnižjo končno ceno v primerjavi z ostalim svetom.

Drugo obliko klasične teorije je utemeljil David Ricardo in jo poznamo pod **imenom teorija relativnih prednosti**. Govori o tem, da se mora država specializirati za tiste proizvode, pri proizvodnji katerih ima relativne prednosti pred ostalimi državami. Dunn in Mutti (2000, str. 49) navajata primer, da ima lahko država absolutne prednosti v proizvodnji dveh proizvodov. Vendar pa je za državo bolj smiselna specializacija (in torej proizvodnja) v le tisti izdelek, v katerem je relativno učinkovitejša. Tako lahko država pridobi z uvozom proizvoda v katerem je relativna prednost manjša, ker je oportunitetni

strošek proizvodnje manjši. Kjeldsen-Kragh (2002, str. 106) je zapisal, da je ena izmed ključnih predpostavk teorije, da je na voljo samo en produkcijski faktor in to je delo. Poleg tega Dunn in Mutti (2000, str. 49) dodajata, da klasična teorija ne razlaga vzroka produktivnosti delovne sile, ki je dandanes eno izmed najpomembnejših razlik, ko govorimo o delu.

1.1.3 Teorija o obilju produkcijskih faktorjev

Teorija o obilju produkcijskih faktorjev je nadaljevanje Ricardove teorije in išče odgovore na pomanjkljivosti le-te. Ricardova teorija je namreč izrazito statična, saj predpostavlja le en proizvodni faktor (delo). V nasprotju z njo pa teorija o obilju produkcijskih faktorjev predpostavlja, da obstaja še drug proizvodni faktor in sicer kapital (Markusen, James, William in Keith, 1995). Začetnika teorije o obilju produkcijskih faktorjev sta Eli Heckscher in Bertil Ohlin, kasneje pa jo je dopolnil in razvil še Samuelson. Tako je ta teorija danes znana tudi kot H-O-S, vendar pa se povečini za to teorijo uporablja okrajšava H-O.

Kot že omenjeno, teorija predpostavlja, da se število proizvodnih faktorjev med državami razlikuje, kar privede do razlik v relativnih stroških proizvodnje posameznega proizvoda. Ravno te razlike v relativnih stroških proizvodnje pa so osnova za proizvodno specializacijo držav. Glavni vzrok za menjavo blaga je po tej teoriji torej razlika v obilju produkcijskih faktorjev (Kumar, 2007).

Kumar (2007, str. 121) glede obilja proizvodnega faktorja pravi: »Proizvodna specializacija na tej osnovi skupaj z izvozom in uvozom, ki nastaneta zaradi proizvodne specializacije, pa pomeni, da gospodarstvo posredno izvaža obilne proizvodne faktorje in uvaža redke.«. Obilje produkcijskega faktorja lahko razdelimo na:

- **Absolutno obilje produkcijskega faktorja:** količina proizvodnega faktorja je največja v primerjavi z vsemi ostalimi državami;
- **Relativno obilje produkcijskega faktorja:** primerja se kvocient med količino dela in količino drugih produkcijskih faktorjev v državi z ostalimi državami, s katerimi delamo primerjavo.

O H-O teoremu Florjančič (2010, str. 20) pravi: »H-O teorem trdi, da države, bogate z delom, izvažajo relativno delovno intenzivne dobrine in uvažajo kapitalno intenzivne dobrine, medtem ko države, bogate s kapitalom, izvažajo kapitalno intenzivne dobrine in uvažajo delovno intenzivne. Teorem izpostavi razliko v obilnosti dejavnikov med državami kot vzrok za različne relativne cene dobrin in primerjalno prednost med državami. Mednarodna menjava po HO teoriji temelji torej na razlikah v relativni obilnosti dejavnikov in na relativnih cenah dobrin med državami.«

Razlike v obilju produkcijskih faktorjev pa privedejo do razlik v relativnih stroških proizvodnje in do razlik v končni ceni izdelka. Ker se relativno obilje produkcijskih faktorjev razlikuje, se torej razlikujejo tudi relativne cene proizvodov v posameznih državah. To spodbudi državljane, da kupujejo dobrine tam, kjer so le-te ugodnejše. Sprememba povpraševanja po posameznih proizvodih v posamezni državi privede do prilagoditve proizvodnje glede na novo povpraševanje.

Če pogledamo na raven države, se bo država specializirala za proizvodnjo tistega, kar proizvaja ceneje od drugih držav in po čemer zaradi relativno nižje cene ljudje povprašujejo. Država bo torej povečala uvoz tistih dobrin, ki jih sama proizvaja dražje in povečala izvoz tistih dobrin, ki jih sama proizvaja ceneje. Ta proces se bo nadaljeval vse dokler ne bosta presežek povpraševanja in presežek ponudbe za dobrini v obeh državah zadovoljena. To bo privedlo do točke, da bosta relativni ceni obeh dobrin v obeh državah enaki. To se bo zgodilo ob predpostavki, da je količina dobrine, ki jo želi prva država uvoziti, enaka količini dobrine, ki jo želi druga država izvoziti. Glede na H-O model tako prosta trgovina prinaša koristi obema državam (Markusen, James, William in Keith, 1995, str. 104-108).

V tabeli 1 lahko vidimo, da ima država A absolutno gledano manj tako dela kot tudi kapitala. Če bi bile absolutne primerjave proizvodnih faktorjev osnova za mednarodno menjavo, do te verjetno ne bi prišlo. Ko pa naredimo relativno primerjavo med državama pa ugotovimo, da je mednarodna menjava med državo A in B smotrna. Kvocijent med količino dela in količino kapitala je namreč $(2/4)A > (3/9)B$ in kaže na obilje dela v državi A. Ko pogledamo kvocijent med količino kapitala in količino dela, pa vidimo obilje kapitala v državi B, kajti velja $(9/3)B > (4/2)A$. V tem primeru bi bila država A torej izvoznica delovno intenzivnih proizvodov in uvoznica kapitalno intenzivnih proizvodov.

Tabela 1: Primerjava proizvodnih faktorjev

| Država | Količina proizvodnega faktorja, ki je državi na voljo | |
|--------|---|---------|
| | Delo | Kapital |
| A | 2 | 4 |
| B | 3 | 9 |

Vir: Lastno delo.

Na podlagi teorije o obilju produkcijskih faktorjev je veliko ekonomistov začelo raziskovat, ali ta drži tudi v praksi. Eden izmed prvih med njimi je bil Wassily Wassilyevich Leontief, ki je leta 1953 testiral teorijo H-O. Analizo je izvedel s pomočjo input-output analize na podlagi dejanskih podatkov o trgovini Združenih držav Amerike (v nadaljevanju ZDA) iz leta 1947. V svoji analizi je Leontief raziskal, koliko dela in koliko kapitala je potrebnega za proizvodnjo \$1 milijona uvoza v ZDA in koliko dela in kapitala

je potrebnega, da bi doma proizvedli sicer uvožene proizvode v vrednosti \$1 milijona (Dunn in Mutti, 2000).

Dunn in Mutti (2000, str. 73) pravita, da so na ZDA takrat vsi gledali kot kapitalsko bogato državo, ki je imela kapitala v primerjavi z delom v izobilju, če jo primerjamo z njenimi trgovinskimi partnericami. Krugman, Obstfeld in Melitz (2012, str. 98) ugotavljajo, da je v tistem času veljalo prepričanje, da so ZDA izvoznice kapitalsko intenzivnih proizvodov in uvoznice delovno intenzivnih proizvodov, kar bi bilo torej v skladu s teorijo H-O.

Vendar pa so rezultati raziskave šokirali – Leontief je namreč prišel do zaključka, da so proizvodi, ki jih ZDA izvaža delovno intenzivnejši kot proizvodi, ki jih uvaža (Dunn in Mutti, 2000). Z drugimi besedami, ZDA so nasprotno od teorije in prepričanja množice v tistem času uvažala delovno intenzivne proizvode in izvažala kapitalsko intenzivne proizvode. Tako stanje imenujemo **Leontiefov paradoks**.

Po Leontiefovi študiji so H-O teorem testirali še ostali različni raziskovalci. Zelo znana je študija Bowena, Leamerja in Sveikauskasa (1987, str. 791-809). Gre za študijo, s katero so raziskovalci analizirali, ali napovedano relativno obilje in pomankanje ustrezata dejanskemu stanju. Povedano drugače, v kolikšni meri drži H-O teorem v praksi. Od Leontiefove študije se razlikuje v tem, se niso omejili le na ZDA, temveč so analizirali 27 držav. Poleg tega so v študijo vključili kar 12 faktorjev proizvodnje v primerjavi z Leontiefom, ki je analiziral le dva. Krugman, Obstfeld in Melitz (2012, str. 100) so izračunali koeficient med obiljem proizvodnega faktorja v posamezni državi v primerjavi s svetovno ponudbo tega proizvodnega faktorja. Ta koeficient so nato primerjali z razmerjem med dohodkom analizirane države v primerjavi s svetovnim dohodkom. Če bi teorija o obilju produkcijskih faktorjev držala, bi država vedno izvažala tiste proizvodne faktorje, pri katerih je koeficient med obiljem proizvodnega faktorja v posamezni državi v primerjavi s svetovno ponudbo tega proizvodnega faktorja večji od dohodkovnega razmerja.

Kot sta zapisala Appleyard in Field (2014, str. 165), je raziskava pokazala, da je bila v le štirih od dvanajstih proizvodnih faktorjev stopnja uspeha napovedanega učinka 70% ali več, gledano vse države. Če pogledamo le ZDA, je bilo uspešno napovedanih le sedem od dvanajstih proizvodnih faktorjev. Bowen, Leamer in Sveikauskas (1987) so tako ugotovili, da Leontiefov paradoks drži tudi širše in ne le za ZDA.

1.2 Modeli ekonomske integracije

Kot je zapisal El-Agraa (2007, str.1), se pojem ekonomska integracija med ekonomisti uporablja že od leta 1942. Vendar pa je pojem dobil svojo definicijo šele leta 1950, ki se je ohranila vse do danes. Ekonomska integracija tako nastane, ko se najmanj dve gospodarstvi povežeta v večja prostotrgovinska območja in diskriminatorno do tretjih držav odstranijo ovire pri trgovanju med podpisnicami ter uvedejo nekatere elemente

sodelovanja in usklajenosti. Vendar pa diskriminacija do tretjih držav ne sme biti večja kot bi bila v primeru, če določeno prostotrgovinsko območje ne bi obstajalo. Appleyard in Field (2014, str. 396) ugotavljata, da države s podpisom dogovora o prostem trgovanju kmalu ugotovijo, da izgubljajo kontrolo nad zunanjo trgovinsko politiko. Zaradi tega države ne vstopajo v popolnoma prosto območje že takoj na začetku, temveč gredo skozi več stopenj. Tako sta Appleyard in Field (2012, 396-397) v svojem delu predstavila pet vrst (stopenj) ekonomske integracije, El-Agraa (2007, str.2) pa je dodal tudi šesto:

- Prostotrgovinsko območje;
- Carinska unija;
- Skupni trg;
- Ekonomska unija;
- Politična unija.

Povzetek glavnih značilnosti zgoraj navedenih integracij lahko vidimo v tabeli 2.

Tabela 2: Primerjava stopenj ekonomskih integracij

| Stopnja ekonomske integracije | Prosto trgovanje med članicami | Skupna zunanjetrgovinska politika | Prost pretok produkcijskih faktorjev | Skupna monetarna in fiskalna politika | Skup-na vlada |
|--------------------------------------|---------------------------------------|--|---|--|----------------------|
| Prostotrgovinsko območje | Da | Ne | Ne | Ne | Ne |
| Carinska unija | Da | Da | Ne | Ne | Ne |
| Skupni trg | Da | Da | Da | Ne | Ne |
| Ekonomska unija | Da | Da | Da | Da | Ne |
| Politična unija | Da | Da | Da | Da | Da |

Vir: El-Agraa (2007).

Na tem mestu je potrebno poudariti, da ni nujno, da posamezna stopnja postopoma vodi v večjo integracijo. Posamezna stopnja lahko nastopa kot samostojna integracija, ki (lahko) ne vodi v naslednjo integracijo. Nekatere integracije tako ne pridejo dlje od prostotrgovinskih sporazumov.

1.2.1 Prostotrgovinsko območje

Prostotrgovinsko območje (angleško *Free trade area*) predstavlja prvo stopnjo ekonomske integracije. Glavna značilnost je, da vse članice območja odpravijo vse medsebojne carine, vendar pa lahko imajo do trgovanja s tretjimi državami neodvisno in svojo trgovinsko politiko. To torej pomeni, da je potrebno uvozno dajatev za izdelek iz tretje države plačati

le enkrat, nato pa lahko izdelek brez dajatev kroži med državami članicami tega območja. Vendar pa lahko neusklajena trgovinska politika do tretjih držav prinaša tudi nevarnost »iznajdljivosti« tretjih držav. Države, ki niso članice tega območja lahko ugotovijo, da se jim bolj izplača izvažati vse proizvode v tisto državo, ki ima najbolj ugodne uvozne dajatve in nato iz te države naprej v ostale države članice območja. V izogib takim situacijam se velikokrat uporablja pravilo o poreklu blaga, ki pravi, da je potrebno jasno videti, iz katere države izhaja uvožen izdelek. Primer prostotrgovinskega območja je Severnoameriški sporazum o prosti trgovini (NAFTA) (Appleyard in Field, 2012, 396-397).

1.2.2 Carinska unija

Druga stopnja ekonomske integracije je carinska unija (angleško *Customs union*). Za to integracijo je značilno, da so odpravljene vse carine med državami članicami sporazuma, hkrati pa države članice oblikujejo skupno zunanjetrgovinsko politiko proti tretjim državam. Pri carinski uniji tako ne more priti do izkoriščanja, ki je bil prisoten pri prostotrgovinskem sporazumu (uvoza v eno državo z namenom priti v neko drugo državo). Glaven zadržek za to stopnjo je, da se države odpovejo neodvisnosti za postavljanje carin do tretjih držav. Odpovejo se torej delu svoje suverenosti. Primer carinske unije je Benelux (vanj so se leta 1947 združile Belgija, Nizozemska in Lihtenštajn) (Appleyard in Field, 2012, 396-397).

1.2.3 Skupni trg

Skupni trg (angleško *Common market*) je tretja stopnja ekonomske integracije. Za to stopnjo je značilno, da so med članicami odstranjene vse carine in imajo članice proti tretjim državam skupno zunanjetrgovinsko politiko. Poleg odprave carin med državami članicami pa so odpravljene tudi ovire pretoka produkcijskih faktorjev. Glavne štiri svoboščine, ki jih imajo državljani so tako prost pretok dobrin, storitev, dela in kapitala. Z večjo in globljo integracijo pa se torej država odpove še večjemu delu svoje zunanje politike (Appleyard in Field, 2012, 396-397).

1.2.4 Ekonomska unija

Predzadnja stopnja ekonomske integracije je ekonomska unija (angleško *Economic union*), ki se lahko razširi še na monetarno unijo (angleško *Monetary union*). Za to vrsto je značilno vse, kar je značilno za skupni trg, poleg tega pa doda še skupne ekonomske institucije, ki koordinirajo fiskalno politiko držav članic. Kljub temu, da so v državah še vedno prisotne politične institucije, so na višji ravni ustanovljene institucije, ki so nad državnimi in odločitve katerih morajo spoštovati in upoštevati države članice. V primeru, ko ekonomska unija uvede skupno valuto, postane tudi monetarna unija. V primeru

monetarne unije je ustanovljena institucija, ki upravlja vlogo centralne banke za vse države članice. Tako kot pri prejšnjih stopnjah so države tudi pri tej zadržane zaradi odrekanja suverenosti za določanje svojih politik (Appleyard in Field, 2012, 396-397).

1.2.5 Politična unija

Kot pravi El-Agraa (2007, str. 2), je politična unija (angleško Political union) zadnja stopnja, ki jo lahko države s povezovanjem dosežejo. Zanj je značilno vse, kot pri ekonomski in monetarni uniji. Pri tej stopnji postanejo države kot ena država – ustanovljena je centralna avtoriteta, ki v tem združenju opravlja funkcijo vlade v državi. Primer take integracije je združitev zahodnega in vzhodnega bloka Nemčije v enotno Nemčijo v letu 1990.

2 EKONOMSKI UČINKI PROSTOTRGOVINSKIH SPORAZUMOV

Kot bo prikazano v nadaljevanju, lahko prostotrgovinski sporazumi državi prinesejo veliko dobrega. Vendar pa se moramo zavedati, da taki sporazumi ne prinašajo le koristi, temveč tudi določene slabosti in nevarnosti. Zaradi tega države pred podpisom sporazuma vedno pretehtajo, ali so predvidene koristi večje od predvidenih slabosti oziroma nevarnosti. Glavne prednosti in slabosti, ki jih prinašajo prostotrgovinski sporazumi, so opisani v nadaljevanju in povzeti v tabeli 3 in tabeli 4.

2.1 Prednosti prostotrgovinskih sporazumov

Ko se gospodarstva odprejo in povežejo z drugimi gospodarstvi, podjetja pridobijo večje trge, na katerih lahko poslujejo. Države tako neposredno pridobijo dostop do novih trgov. Zaradi tega se njihov potencialni trg znatno poveča in tudi potencialna prodaja se v veliki večini poveča. Rezultate dostopa do novih trgov lahko merimo v na primer gospodarski rasti, izboljšanju produktivnosti, izboljšanju življenjskega standarda, izboljšanju zdravstvenih storitev, izboljšanju šolstva, novih inovacijah, stabilnejših institucijah, izboljšani infrastrukturi itd. (Love in Lattimore, 2009).

Zaradi povečanja trga se lahko podjetja specializirajo za določen produkt, ki ga prodajajo na novih trgih. S povečanjem prodaje in s tem proizvodnje se zniža povprečni strošek na izdelek in tako podjetja izkoriščajo ekonomije obsega. To se lahko predvsem vidi v industrijah, kjer so visoki fiksni stroški in potrebne visoke začetne investicije. Doseganje nižjih stroškov na enoto proizvoda pa bo lahko vodilo tudi v zmanjšanje končne cene za kupce in zaradi tega večje učinkovitosti izvoznih podjetij.

Tabela 3: Povzetek potencialnih prednosti proste trgovine

| Prednost | Vir teoretičnega argumenta | Argument | Empirični dokaz |
|-------------------------------------|--|--|--|
| Dostop do novih trgov | APEC, 2001 Love in Lattimore, 2009 | - Povečanje potencialnega trga, na katera lahko podjetja prodajajo svoje izdelke; - Gospodarska rast, izboljšana produktivnost, življenjski standard, zdravstvene storitve, šolstvo, infrastruktura, nove inovacije, stabilnejše institucije. | - Prost pretok oseb, blaga, kapitala in storitev (Evropska komisija, 2016). |
| Ekonomija obsega | Economics Help, 2011 | - Zaradi povečanja trga se lahko podjetja specializirajo za določen produkt, ki ga prodajajo na novih trgih. S povečanjem prodaje in s tem proizvodnje se zniža povprečni strošek na izdelek. | - Vsak prostotrgovinski sporazum pomeni nov trg, na katerega lahko podjetja ceneje izvažajo svoje izdelke. To lahko pomeni tudi, da bodo sedaj podjetja začela izvažati na ta trg, ki je bil v preteklosti morda nezanimiv zaradi visokih stroškov izvoza v to državo. |
| Gospodarska rast | Evropska komisija, 2016a Froning, 2000 OECD, 2010 | - Prosti trgi pospešijo trgovanje; - Prosta in poštena trgovina in gospodarska rast sta soodvisni; - Gospodarstva dosegajo hitrejšo rast v primeru proste trgovine. | - Povečanje trgovanja med državami članicami EU; - Povečanje BDP-ja držav članic od leta 1992 (Evropska komisija, 2012). |
| Ustvarjanje trgovine | Mencinger, 2004 | - Ustvarjanje trgovinskih tokov, do katerih brez sporazuma ne bi prišlo. | |
| Zaposlenost in življenjski standard | Evropska komisija, 2006a, 2016a OECD, 2011 Froning, 2000 Lovasy, 1941 | - Gospodarstva, ki so bolj odprta, imajo večjo stopnjo zaposlenosti na kratek kot tudi na dolgi rok; - Povečajo realnih plač zaradi proste trgovine; - Večja izbira dobrin, ki so lahko celo ugodnejše. | - Zaradi enotnega trga je bilo v EU ustvarjenih 2,77 milijona novih delovnih mest in v povprečju €500 dodatnega dohodka (Evropska komisija, 2012); - Caliendo and Parro (2015) ocenjujeta, da je prostotrgovinski sporazum NAFTA povečal realni dohodek v Mehiki za 1,3%. |

»se nadaljuje«

Tabela 3: Povzetek potencialnih prednosti proste trgovine (nadaljevanje)

| Prednost | Vir teoretičnega argumenta | Argument | Empirični dokaz |
|--|--|---|--|
| Povečanje konkurence in izboljšanje produktivnosti | Evropska komisija, 2006a Economics Help, 2011 | - Zaradi globalizacije domača podjetja občutijo pritisk konkurence; - Domača podjetja preko inovacij in optimizacij postanejo bolj produktivna in s tem bolj konkurenčna. | - 1% povečanje odprtosti gospodarstva pomeni 0,6% povečanje produktivnosti dela v naslednjem letu (Lamaj, 2015). |
| Preprečitev monopolov | Lovasy, 1941 | - V primeru elastičnega povpraševanja so zaradi povečanja konkurence (ponudbe substitutov) podjetja prisiljena znižati cene. | - Energetski sektor ob koncu devetdesetih let ni imel konkurence iz tujine, danes na trgu nastopajo tudi tuja podjetja (Evropska komisija, 2012). |
| Revščina | Dollar, 2001 Le Goff in Singh, 2013 | - Revščina se bo zaradi večje trgovine med državami zmanjšala; - Zaradi vedno nižje stopnje ljudi, ki živijo pod pragom revščine, se poveča življenjski standard ljudi. | - Po analizi The Economist Group Limited (2013) je za zmanjšanje revščine v dveh tretjinah odgovorna gospodarska rast. 1% povečanje dohodka v državah z najvišjo stopnjo neenakosti privede do 0,6% zmanjšanja revščine. |
| Izboljšanje podjetniške in investicijske klime | Mehta in Smita, 2007 Nguyen, 2016 | - V kolikor je cilj liberalizacije pretoka kapitala, lahko to privede do povečanja investicij; - Eden glavnih učinkov povečanja pritoka kapitala v državo je možnost cenejšega dostopa do kapitala kar blagodejno vpliva na podjetniško klimo. | - Med leti 1992 in 2010 so se neposredne tuje investicije med državami članicami Evropske unije povečale s €64 milijard na €260 milijard (Evropska komisija, 2012). |
| Zmanjšanje političnega tveganja | Nguyen, 2016 | - Če želi država privabiti še več tujih investitorjev, se zavzema za izboljšanje pogojev (izboljšanje sodstva in privlačnejša zakonodaja za investitorje). | - Prosta trgovina na dolgi rok pripomore k zmanjšanju političnega nasilja (Bussmann, Scheuthle in Schneider, 2006a, str. 66). |

Vir: Lastno delo.

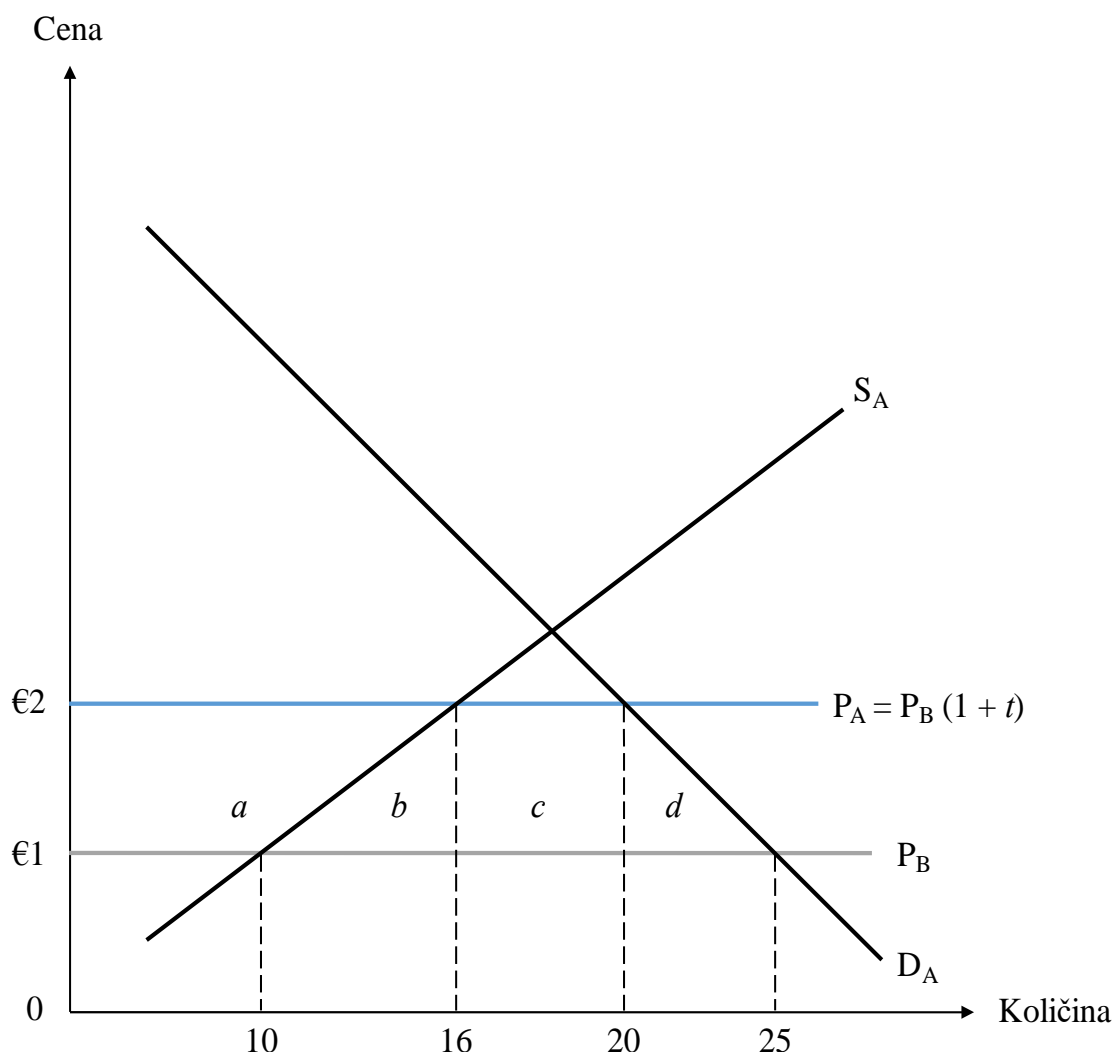
Obstoja **gospodarska rast** je cilj vsakega gospodarstva. Ključ do take rasti pa je, glede na raziskavo Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD), prosta trgovina med državami (OECD, 2010). Prosti trgi pospešijo trgovanje med njimi in tako omogočajo gospodarsko rast. Do enakega zaključka je prišla tudi Evropska komisija (2016a), ki pravi, da je prosta trgovina za Evropsko unijo ključ do gospodarske rasti. Po mnenju Evropskega parlamenta (2016) sta prosta in poštena trgovina in gospodarska rast soodvisni.

Svetovna trgovinska organizacija (v nadaljevanju WTO) (2008) na primer navaja, da se je svetovna trgovina med leti 1950 in 2007 v povprečju povečala za 6,2%, kar je bil eden od ključnih dejavnikov za gospodarsko rast. Kajti ravno v tem obdobju je stopilo v veljavo veliko sporazumov, ki so liberalizirali mednarodno trgovino. Primer so ZDA, katerih gospodarstvo se je od leta 1990 povečalo za več kot 23%. To naj bi bilo po Frongingovo (2000) predvsem posledica sprejetje sporazuma Severno-Ameriškega prostotrgovinskega sporazuma (v nadaljevanju NAFTA) in leta 1995 ustanovljene WTO.

Poleg že naštetih pozitivnih učinkov povezovanj med državami, so ekonomisti raziskovali tudi druge. Jacob Viner je zelo znan ekonomist na področju mednarodne trgovine. Veliko se je ukvarjal z učinki protekcionizma in trgovinskih ovir na mednarodno menjavo. V času raziskovanja je vpeljal nova koncepta, ki ju je poimenoval ustvarjanje in preusmerjanje trgovine. Ustvarjanje trgovine je pozitiven učinek mednarodne menjave na blaginjo države, ki se nanaša na bolj učinkovito razdelitev proizvodnih sredstev. Preusmerjanje trgovine je ravno nasprotno in se šteje kot negativen učinek mednarodne menjave (Gandolfo, 1994, str. 147). Učinek preusmerjanja trgovine bo predstavljen v naslednjem poglavju.

Damijan (2002, str. 117) je **ustvarjanje trgovine** definiral kot pojem, ki »se nanaša na zamenjavo dražjih domačih proizvodov z uvozom cenejših proizvodov iz države partnerice«. Učinek ustvarjanje trgovine pa lahko vidimo tudi grafično na sliki 1. Appleyard in Field (2014, str. 398-402) predpostavljata, da se v državi A trguje z le enim proizvodom (maslom) in z eno državo. Premica S_A predstavlja ponudbo domačih proizvajalcev masla, premica D_A pa povpraševanje v državi A po maslu. Predpostavljajmo, da v državi A obstajajo domači proizvajalci masla, poleg tega pa država A maslo uvažata tudi iz tujine. Cena, po kateri v državi B proizvajalci proizvajajo maslo je €1 in je prikazana s premico P_B .

Slika 1: Ustvarjanje trgovine



Vir: Povzeto po Appleyard in Field (2014).

Ob predpostavki, da je carina na maslo 100%, je cena masla *pred odpravo carine* iz države B v državi A €2 (premica P_A). Pri tej ceni (€2) je v državi A povpraševanje po 20 enotah masla, ponudba domačih proizvajalcev po tej ceni (€2) pa 16 enot masla. Država A torej uvozi 4 enote masla iz države B.

Po odpravi carine je cena, po kateri država A uvažja maslo iz države B, enaka ceni, ki je na trgu B (premica P_B). Po tej ceni (€1) je v državi A povpraševanje po 25 enotah masla, ponudba domačih proizvajalcev po tej ceni (€1) pa 10 enot masla. Država A torej sedaj uvozi 15 enot masla, da zadovolji potrebe na trgu.

Če primerjamo to stanje s stanjem pred odpravo carine lahko vidimo, da se je uvoz masla iz države B v državo A povečal za 11 enot. Od novih 11 uvoženih enot masla (v primerjavi s stanjem, ko je bila carina) 6 enot predstavlja zmanjšanje domače ponudbe pri novi ceni, ki se je nadomestila z uvozom. To je posledica tega, da so proizvajalci v državi B

konkurenčnejši, saj so pripravljene ponuditi večjo količino proizvoda po ceni €1. Preostale 4 enote predstavljajo povečanje povpraševanja zaradi nižje cene in so prav tako uvožene iz države B. Ustvarjanje trgovine je torej učinek novega uvoza, ki se je zgodil zaradi nekonkurenčnosti domačih proizvajalcev (6 enot).

Če pogledamo učinek odprave carine je le-ta pozitiven. Potrošniki so namreč pridobili dodaten potrošnikov presežek v izmeri ploščin likov a , b , c in d . Od tega se je prenesel proizvajalčev presežek na potrošnike (lik a), lik c pa predstavlja carino, ki sedaj pripada potrošnikom. Tako lahko rečemo, da celoten pozitiven učinek odprave carin predstavljajo liki a , b , c in d – od tega neto učinek na blaginjo države predstavljata lika b in d , neto učinek na blaginjo potrošnikov pa lika a in c (lik a predstavlja prenos proizvajalčevega presežka v državi A na potrošnike, lik c pa carino, ki sedaj pripada potrošnikom) (Appleyard in Field, 2014, str. 398-402). Ta relativno enostaven primer na maslu pa nam torej prikaže, da z odprtjem gospodarstva preko ustvarjanja trgovine države profitirajo.

Odprtost gospodarstva pa ima poleg tega pozitiven učinek tudi na **zaposlenost** ljudi. Glede na raziskavo OECD-ja (2011) imajo gospodarstva, ki so bolj odprta, večjo stopnjo zaposlenosti na kratek kot tudi na dolgi rok.

Poleg povečanja zaposlenosti, pa je pomembno izpostaviti tudi druge pozitivne učinke, ki vplivajo na **življenjski standard** prebivalcev. Prvi je, da se zaradi proste trgovine lahko povečajo realne plače, kar pomeni, da lahko prebivalstvo zapravi več denarja. Učinek je zopet izrazitejši na daljši rok in velja tako za nizko kvalificirano delovno silo, kot tudi za visoko. Povečanje realnih plač je predvsem posledica povečanja investicij in izboljšanja produktivnosti. Kot je zapisal Froning (2000) pa je drugi učinek, ki prav tako povečuje življenjski standard prebivalcev, **večja izbira dobrin**, ki so lahko celo ugodnejše. Vzrok tega učinka je povečanje konkurence, ki spodbuja podjetja k inovativnosti in razvoju boljših izdelkov. Poleg tega želijo podjetja ponuditi trgu večji nabor izdelkov ter se tako diferencirati od konkurentov. Kljub temu pa morajo biti zaradi konkurence učinkovitejša, kar pomeni, da znižujejo proizvodne stroške in zaradi tega lahko tudi končno ceno izdelkov. Seveda pa stroškov ne nižajo na račun nižje kvalitete, kajti v nasprotnem primeru bi izgubila tržni delež. Kot ugotavlja Lovasy (1941), pa lahko nižanje cen privede tudi do **preprečevanja monopolov**. V primeru elastičnega povpraševanja so zaradi povečanja ponudbe substitutov podjetja prisiljena znižati cene.

Povečanje konkurence je torej lahko dodaten pozitiven učinek proste trgovine. Vedno več podjetij je tako prisotnih po vsem svetu, kar pomeni dodaten pritisk na poslovanje domačih podjetij, ki morda niso prisotna v drugih državah. Zaradi tega se morajo domača podjetja prilagoditi. Kot je napovedal Joshua (2016) pred vstopom Kitajske v združenje WTO, se bodo morala kitajska kmetijska podjetja prilagoditi zaradi konkurence. Kot nadaljuje, bodo morala podjetja v tej panogi investirati v razvoj, kar bo na dolgi rok povečalo kakovost izdelkov. Zaradi povečanja konkurence bodo podjetja morala tudi optimirati svoje poslovanje. Primer optimizacije poslovanja je prenašanje del nalog, ki so jih v preteklosti

sicer opravljala podjetja sama, na zunanje izvajalce. Zunanja podjetja so tako specializirana za določene naloge, kar jim omogoča nižjo ceno, prav tako pa so ugodnejša za podjetja, ki so jih za to nalogo najela.

Študija Evropske komisije (2006a) potrjuje, da odprta gospodarstva prisilijo podjetja k **bolj učinkovitemu poslovanju**. Prisotnost podjetij na več trgih tako na primer omogoča izkoriščanje velikosti tujega trga, ekonomije obsega, spodbuja k učinkovitosti in inovacijam. Z večanjem konkurence so tako podjetja prisiljena k bolj učinkovitemu delovanju, poleg tega pa se z inoviranjem diferencirajo od ostalih podjetij.

Prosta trgovina naj bi po besedah WTO (2017) **zmanjšala revščino**. To WTO podkrepi z dejstvom, da danes na Kitajskem živi v revščini manj kot 20% prebivalstva, medtem ko je v letu 1975 kar 60% prebivalstva Kitajske živelo v absolutni revščini. Trgovina je pri tem po mnenju WTO odigrala pomembno vlogo. Do enake ugotovitve je prišel tudi Dollar (2001, str.2). Za primer avtor navede Kitajsko, Indijo, Mehiko, Ugando in Vietnam. V teh državah naj bi se zaradi odprtja držav ostalemu svetu zmanjšala stopnja revščine. Kot nadaljuje Dollar, se sposobnosti ljudi v nerazvitih in razvitih državah niso razlikovale. Razlika pa je bila v produktivnosti delavcev in v končni plači. S pojavom integracije in vpetosti držav v svetovno gospodarstvo preko izmenjave dobrin, storitev, investicij in selitev se je razlika med produktivnostjo in plačo v razvijajočih in razvitih državah vedno bolj zmanjševala. Z Dollarjem se strinja tudi Mednarodni denarni sklad (v nadaljevanju IMF) (IMF, 2001), ki dodaja, da se s prosto trgovino ustvarjajo tudi nove zaposlitve za nekvalificirane delavce. Kljub tem prepričanem pa po raziskavi Le Goffa in Singha (2013) prosta trgovina privede do zmanjšanja stopnje revščine le v primeru, ko so izpolnjeni trije pogoji: kjer je razvit finančni sektor, šolstvo na visokem nivoju in prisotno dobro upravljanje države. Zaradi tega mora biti liberalizacija po njunem mnenju vpeljana skupaj s prejšnjimi politikami.

Poleg vseh že naštetih prednosti prostotrgovinskih sporazumov je ena izmed prednosti tudi **izboljšanje podjetniške in investicijske klime**. Kot ugotavlja Amadeo (2016a), so bila podjetja v preteklosti zaradi zaprtih gospodarstev omejena le na svoje države. To je pomenilo, da so podjetja iz manjših držav hitro zadovoljila potrebe svojih kupcev in niso videla več izziva. Zaradi proste trgovine pa je prišlo do uvoza in izvoza proizvodov in storitev, kar je prineslo bolj dinamično in bolj motivirano poslovno okolje. Kot sta zapisala Mehta in Smita (2007), ima liberalizacija lahko pozitivne učinke tudi na investicije. Velikokrat je namreč cilj liberalizacije prost pretok kapitala, kar lahko privede do povečanja investicij. Ko vedno več podjetij vstopa na trge se izboljša tudi investicijska klima. Po besedah Nguyena (2016) je eden glavnih učinkov povečanja pritoka kapitala v državo tudi možnost, da lahko podjetja ceneje dostopajo do kapitala. Cenejši denar pa pomeni, da so podjetja pripravljena več investirati, kar pozitivno vpliva na celotno gospodarstvo. Pred liberalizacijo se podjetja zaradi dražjega kapitala morda ne bi odločila za vstop v projekt.

Nguyen (2016) nadaljuje, da se z liberalizacijo **zmanjša tudi politično tveganje**, ki je pomemben faktor za investitorje. Če želi država privabiti še več tujih investitorjev, se zavzema za izboljšanje pogojev tudi na drugih področjih. To so področja, ki podpirajo in povečujejo željo investitorjev za vstop v določeno državo. Primer takih področij, ki investitorjem vlivajo samozavest za vstop so izboljšanje sodstva in privlačnejša zakonodaja za investitorje. Poleg tega se velikokrat z odprtjem države za tuje vlagatelje izboljša tudi državna birokracija. Vse našete prej našete spremembe pa torej pomembno vplivajo na zmanjšanje političnega tveganja. Tako Bussmann, Scheuthle in Schneider (2006, str. 66) ugotavljajo, da prosta trgovina na dolgi rok pripomore k zmanjšanju političnega nasilja. Gledano kratkoročno, prosta trgovina na te konflikte nima vpliva. Poleg tega so avtorji ugotovili, da liberalizacija ne poveča tveganja politične nestabilnosti.

2.2 Slabosti in nevarnosti prostotrgovinskih sporazumov

Zaradi liberalizacije trgovine agresivno vstopajo v državo veliko tujih podjetij. To seveda pomeni pritisk na domača podjetja, saj se poveča konkurenca. Kljub temu, da je konkurenca lahko pozitivna stran liberalizacije, pa ima lahko tudi negativne učinke. Domača podjetja so namreč v velikih primerih primorana konkurirati tujim z zniževanjem cene (Feaver, 2004). Zaradi tega lahko pride v primeru prevelikega znižanja cen tudi do stečaja več podjetij. Mednarodna podjetja, ki vstopajo na nove trge lahko namreč izkoriščajo ekonomije obsega, kar pomeni manjši strošek na enoto proizvoda za mednarodna podjetja. Domača, manjša podjetja so v takih primerih nekonkurenčna in so na dolgi rok primorana spremeniti svojo strategijo ali pa se umakniti s trga. Povečanje konkurence je tako dvorezen meč, saj na eni strani ponudi kupcem večjo izbiro po (lahko) nižji ceni, po drugi strani pa lahko pomeni propad domačih podjetij, kar ima negativne posledice na gospodarstvo.

Prostotrgovinski sporazumi lahko tudi povečajo kompleksnost mednarodne trgovine in poleg tega tudi povišajo transakcijske stroške. Podjetja morajo namreč sedaj poznati zakonodajo v obeh državah, kajti njihovo poslovanje mora biti v skladu z zakonom obeh držav. Drug primer kompleksnosti je na primer uskladitev v primeru spora med podjetjema, ki sta locirana v različnih državah, na kar morajo podjetja misliti vnaprej (APEC, 2011).

Tabela 4: Povzetek potencialnih slabosti proste trgovine

| Slabost | Vir teoretičnega argumenta | Argument | Empirični dokaz |
|---|---|--|--|
| Agresiven vstop novih podjetij | Feaver, 2004 | <ul style="list-style-type: none"> - Liberalizacija olajša vstop tujim podjetjem, ki agresivno vstopijo na tuj trg; - Domača podjetja jim konkurirajo z znižanjem cene izdelkov. | - 96% podjetij v Vietnamu posluje kot majhna ali srednje velika podjetja. Nimajo veliko kapitala in sodobne tehnologije in so zaradi tega ob liberalizaciji v nevarnosti, kajti niso konkurenčna (če ne upoštevamo stroškov dela) (VietNamNews, 2015). |
| Povečana kompleksnost mednarodne trgovine | APEC, 2011 | - Povečanje kompleksnosti mednarodne trgovine in povišanje transakcijskih stroškov. | - V uporabi so kompleksna pravila o poreklu izdelka z namenom preprečitve vstopa izdelkov v željeno državo iz tretjih držav preko drugih držav, ki imajo z željeno državo sporazum (APEC, 2011). |
| Preusmerjanje trgovine | Damijan, 2002 Appleyard in Field, 2014 | - Zamenjava cenejšega uvoza iz ostale tujine z dražjim uvozom iz države partnerice, s katero so bile odpravljene carine. | - Podpis sporazuma Mehike z EU z namenom ublažiti ali preprečiti nadaljnji učinek preusmerjanja trgovine po sprejetju sporazuma NAFTA med Mehiko, ZDA in Kanado (Woolcock, 2007). |
| Neenakomernost učinkov med državami | APEC, 2011 | <ul style="list-style-type: none"> - Neenakomerni učinki med državami; - Večje in bogatejše države lahko profitirajo bolj kot manjše in revnejše. | - Sporazum med ZDA in Avstralijo je povečal izvoz blaga iz ZDA v Avstralijo za \$12 milijard, uvoz iz Avstralije v ZDA pa le za \$4 milijarde (Taylor, 2016). |
| Ekonomska nestabilnost | Edge, 2010 | <ul style="list-style-type: none"> - Nek dogodek ne vpliva le na državo, kjer se je zgodil, temveč tudi na ostale države, s katerimi trguje; - Povečana mednarodna menjava vnaša v gospodarstva del nestabilnosti držav partneric. | - Gospodarska kriza, ki se je začela leta 2007, je imela vpliv na velik del sveta zaradi gospodarske povezanosti med državami (Wilby, 2011). |
| Strukturna brezposelnost | Amadeo, 2016b Dunn in Mutti, 2000 | <ul style="list-style-type: none"> - Zaradi prenosa proizvodnje v cenovno ugodnejše države lahko pride do strukturne brezposelnosti; - Domača podjetja se zavzemajo za ovire, ki omejujejo ali podražijo uvoz tujih izdelkov. | - Zaradi sporazuma NAFTA je bilo v ZDA izgubljenih 150.00 delovnih mest. Vendar pa je to enoličen podatek, saj je bilo na račun sporazuma ustvarjenih tudi veliko novih delovnih mest, ki ustvarjajo večjo dodano vrednost (Wharton University of Pennsylvania, 2016). |

»se nadaljuje«

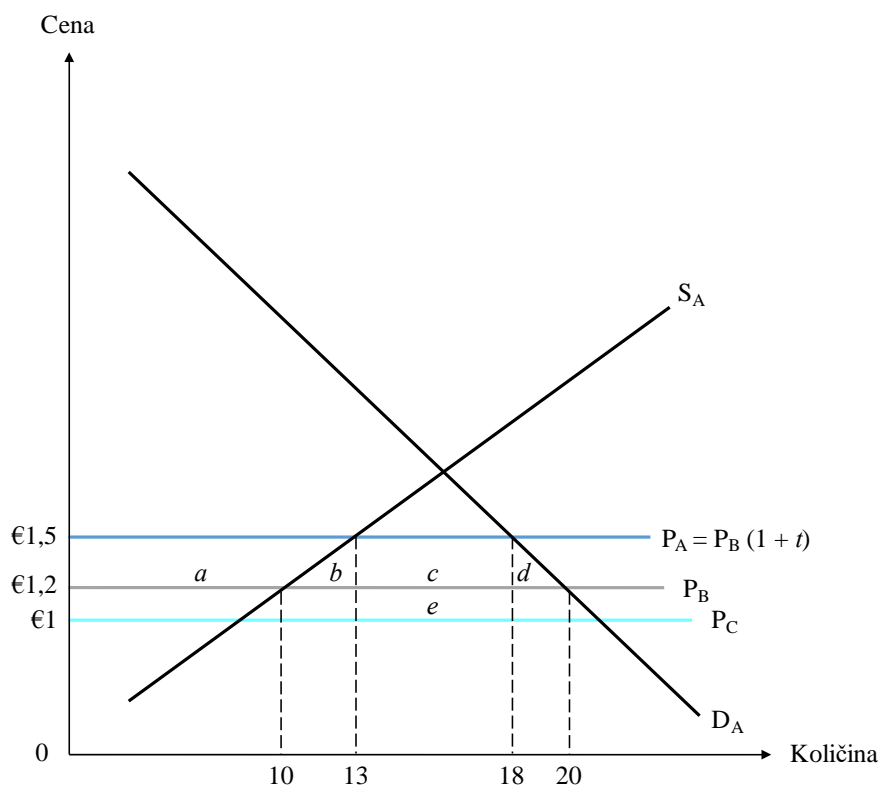
Tabela 4: Povzetek potencialnih slabosti proste trgovine (nadaljevanje)

| Slabost | Vir teoretičnega argumenta | Argument | Empirični dokaz |
|------------------------------------|---|---|--|
| Argument razvijajoče se industrije | Kumar, 2007 | <ul style="list-style-type: none"> - Razvijajoče se industrije še nimajo optimalne proizvodnje. Če konkurenca vstopi na trg, taka podjetja propadejo. Za preprečitev država uvede začasno zaščito teh podjetij s pomočjo carin in subvencij; - Protekcionizem predstavlja nevarnost, da postanejo taka podjetja neučinkovita. | - Chang v svoji knjigi <i>Kicking Away the Ladder</i> ugotavlja, da je večina danes bogatih držav v preteklosti uporabljala carine in subvencije za zaščito in razvoj svojih industrij (Chang, 2002). |
| Reševanje plačilne bilance | Dunn in Mutti, 2000 | - Država omeji uvoz v primeru, ko je primanjkljaj tako velik, da ogroža zalogo deviznih rezerv. | - Ekvador je po dogovoru s članicami WTO uvedel določene sankcije za uvoz izdelkov z namenom uravnoteženja plačilne bilance (World Trade Organisation, 2016a). |
| Kulturne in socialne vrednote | Dunn in Mutti, 2000 | - Vedno težje je ohranjati navade, kajti če želi država ostati konkurenčna, mora spremeniti tudi nekatere navade. | <ul style="list-style-type: none"> - Prevzem manjših trgovin s strani večjih verig; - Selitve z dežele v mesta. |
| Prihodki države | Dunn in Mutti, 2000 | <ul style="list-style-type: none"> - Carina predstavlja del prihodkov za državo; - Z odpravo carine se prihodki z naslova carine zmanjšajo ali celo povsem izginejo. | - 8.4.2014 sta Avstralija in Koreja podpisali prostotrgovinski sporazum. Ocejeno je bilo, da bo to pomenilo izpad prihodka z naslova carin v vrednosti €635 milijonov (Parliament Budget Office, Parliament of Australia, 2015). |
| Dumping | Appleyard in Field, 2014 Krugman, Obstfeld in Melitz, 2012 | <ul style="list-style-type: none"> - Zaradi cenovne elastičnosti je lahko za enako blago na tujem trgu zaračunana različna cena kot na domačem trgu; - Z dodatnimi dajatvami se države zaščitijo proti dumpingu. | <ul style="list-style-type: none"> - ZDA so kot ene največjih uporabnic zaščite proti dumpingu že leta 2001 imele posebne dajatve proti dumpingu za 265 proizvodov (Wirtz, 2001); - Približno 10% vseh preiskav proti dumpingu je proti državam, s katerimi imajo države sklenjene prostotrgovinske sporazume (Ahn in Shin, 2011). |

Vir: Lastno delo.

V prejšnjem poglavju smo analizirali pojem ustvarjanje trgovine kot pozitiven učinek liberalizacije. Nasproten učinek, do katerega lahko z liberalizacijo trgovine pride, pa je **preusmerjanje trgovine**. Damijan (2002, str. 117) je preusmerjanje trgovine definiral kot pojem, ki »se nanaša na zamenjavo cenejšega uvoza iz ostale tujine z dražjim uvozom iz države partnerice, s katero so bile odpravljene carine«. Učinek preusmerjanja trgovine pa lahko vidimo tudi grafično na sliki 2. Appleyard in Field (2014, str. 402-404) predpostavljata, da se v državi A trguje le z enim proizvodom (maslom), država B je njena potencialna partnerica, država C pa nima z državo A sklenjenega nobenega sporazuma. Cena masla v državi B je €1,2, v državi C pa €1. Če predpostavljamo, da je v državi A carinska stopnja 50%, je cena uvoženega masla v državi A iz države B €1,8, iz države C pa €1,5. V tem primeru torej država A uvozi 5 enot masla (18-13) iz države C po ceni €1,5. Ko pa država A z državo B sklene prostotrgovinski sporazum in odpravi carino, država A ne uvaža več masla iz države C, s katero nima sklenjenega sporazuma. Cena masla je sedaj zaradi odprave carine iz države B ugodnejša in zaradi tega uvozi iz države B 10 enot masla.

Slika 2: Preusmerjanje trgovine



Vir: Povzeto po Appleyard in Field (2014).

Lik *c* predstavlja bivši dohodek, ki ga je država A ustvarila zaradi carin. Le-ta se je sedaj prenesel k potrošniku. Lik *e* je dohodek od carine, ki se mu je država A odrekla in ni prešel k potrošniku. Gre za izgubljen dohodek, do katerega pride zaradi manjše učinkovitosti države B in posledično višje cene masla v primerjavi z državo C. Lik *e* torej predstavlja

učinek preusmerjanja trgovine. Učinek ustvarjanja trgovine predstavlja lik b , kajti 3 enote so sedaj zaradi nižjih stroškov proizvedene v državi B namesto v državi A. Celoten negativen učinek tako predstavljata vsota ploščin likov b in d , zmanjšana za ploščino lika e . Če to izračunamo, pridemo do rezultata, da je neto učinek negativen in sicer v znesku €0,25 (Appleyard in Field, 2014).

V danem primeru je bil torej neto učinek negativen. Vendar pa to ni nujno – odvisno je namreč od elastičnosti ponudbe in povpraševanja (tj. naklona premic).

Neenakomernost učinkov med državami je naslednja nevarnost, do katere lahko privede sporazum o prosti trgovini. Kljub temu, da po različnih raziskavah prosta trgovina med državami privede do blagodejnega učinka na gospodarstvo, pa se to ne zgodi v vseh primerih. Kot ugotavlja APEC (2011), je to značilno predvsem za sporazume, ki so nastali med državami, med katerimi poteka veliko trgovine. Ko primerjamo učinke proste trgovine med državami, ki niso tako močno izpostavljene ena proti drugi, so ti učinki komaj opazni. Poleg tega se lahko zgodi, da večje države iztržijo več iz sporazumov kot manjše države.

Globalizacija pomeni, da so gospodarstva odvisna tudi od dogajanj po celem svetu. Tako lahko nek dogodek na drugem koncu sveta močno vpliva na državo, kajti le-ta je lahko neposredno ali pa posredno povezana s to državo. Zaradi tega lahko govorimo o tem, da povečana mednarodna menjava v gospodarstvo prinaša tudi del **ekonomske nestabilnosti**. Gospodarstva so tako predvsem odvisna od dogajanja v državah, s katerimi največ poslujejo neposredno (Edge, 2010).

Negativen učinek, do katerega lahko privede prosta trgovina je tudi **strukturna brezposelnost**. Po besedah Amadea (2016b) je strukturna brezposelnost dolgoročna stopnja brezposelnosti, ki je posledica ključnega premika v gospodarstvu. Problem strukturno brezposelnih je v tem, da se težko prilagodijo novim razmeram na trgu dela. Primera ključnega premika v gospodarstvu, ki jo povzroči, je gospodarski razvoj ali pa tudi nov trg delovne sile, kamor lahko podjetja prenesejo svojo proizvodnjo. Ravno do tega pa lahko pride v primeru prostotrgovinskega sporazuma. Kot ugotavljata Dunn in Mutti (2000, str. 159), podjetja v primeru prostotrgovinskih sporazumov težko konkurirajo podjetjem, ki proizvajajo izdelke v državah s cenejšo delovno silo. Zaradi tega domača podjetja menijo, da so v nekonkurenčnem položaju. Domačim delavcem namreč zaradi državne omejitve minimalnih plač ne morejo plač znižati na raven, po kateri bi lahko plačali delovno silo na primer Kitajskem. Velikokrat se zaradi tega domača podjetja zavzemajo za ovire, ki omejujejo ali podražijo uvoz tujih izdelkov. Dunn in Mutti (2000, str. 159) sicer nadaljujeta, da cena dela ni edini faktor v končni ceni izdelka. Pomembno vlogo igrata še cena materiala in produktivnost delovne sile, ki sta pa lahko celo ugodnejša v domači državi.

Države se med seboj razlikujejo, prav tako pa tudi industrije, ki so v njej prisotne in sama razvitost teh industrij. Velikokrat se zgodi, da je neka industrija v neki državi veliko bolj

razvita kot v drugi, v kateri je morda neka industrija še v začetni fazi razvoja. V tej začetni fazi imajo podjetja velikokrat visoke stroške, ki jih lahko optimizirajo skozi čas. Poleg tega je lahko kvaliteta izdelkov slabša, kot v neki drugi državi, kjer je proizvodnja določenega izdelka prisotna že dalj časa. Vendar pa se sčasoma tudi podjetja, ki so začela s proizvodnjo določenega izdelka, specializirajo in optimizirajo proizvodnjo in stroške. V tem vmesnem času (torej med začetkom in optimizacijo proizvodnje) je torej za podjetja pomembno, da jim država omogoči neko varno okolje, ki ga lahko doseže z zaščito pred že uveljavljenimi podjetji iz tujine. To nevarnost imenujemo **argument razvijajoče se industrije**. Vendar pa je pomembno, da je ta zaščita začasna. Kot ugotavlja Kumar (2007, str. 201), je prav začasnost zaščite ključni argument, ki naj bi upravičil uvedbo opisane zaščite. V primeru, da te zaščite ne bi bilo, bi bila država morda prikrajšana za kakšno podjetje, ki postane zelo uspešno čez določeno obdobje. Liberalizacija lahko ob neukrepanju države torej privede do tega, da propade določeno podjetje zaradi vmesnega obdobja nekonkurenčnosti tujemu podjetju. Propadlo podjetje bi lahko namreč čez določen čas postalo še uspešnejše od tujega podjetja, ki je vstopilo na trg.

Države si prizadevajo imeti presežek v tekočem delu plačilne bilance. Postavka, ki ji lahko do tega željenega stanja pomaga je tudi manipulacija uvoza in izvoza. Dunn in Mutti (2000, str. 159) ugotavljata, da država omeji uvoz v primeru, ko je primanjkljaj tako velik, da ogroža zalogo deviznih rezerv. Z drugimi besedami, države tako rešujejo **tekoči del plačilne bilance**. Vendar pa dodajata, da je tak ukrep kratkoročen, za dolgoročno uravnavanje tekočega dela plačilne bilance so namreč državi na voljo drug ukrepi (npr. sprememba tečaja).

Večja dostopnost tujine poleg tega pomeni tudi vedno večje **pritiske na domačo kulturo in socialne norme**. Zaradi tega lahko v nekaterih sporazumih vidimo prav posebno poglavje, ki se nanašajo na to temo. Kot pravi Evropska komisija (2014a), Evropska unija (v nadaljevanju EU) tradicionalno izključi avdiovizualni sektor od kakršnihkoli obljub glede odprtja trga konkurenci. Takšno ravnanje je posledica prepričanja, da je kulturna raznolikost posebnost EU zaradi evropske zgodovine in njene bogate tradicije. Vendar pa je po drugi strani vedno težje ohranjati navade, kajti če želi država ostati konkurenčna, mora spremeniti tudi nekatere navade. Dunn in Mutti (2000, str. 179) nadaljujeta, da so v devetnajstem stoletju zaradi tega že začeli zavirati in omejevati vpliv industrializacije in na primer selitve z dežele v mesta. Vplive globalizacije in mednarodne trgovine pa lahko vidimo tudi v vsakdanjem življenju. Primer so manjše trgovine, ki so jih prevzele velike verige, ki so zaradi ekonomije obsega lahko stroškovno učinkovitejše. Poleg tega je izginilo veliko obrtnikov, ki niso bili konkurenčni uvoznikom iz cenovno ugodnejših držav. Takšna smer gibanja globalizacije pa lahko na dolgi rok povsem spremeni kulturo in način življenja v neki državi in zaradi tega lahko pride do omejitve ali otežitve uvoza.

Mednarodna trgovina lahko poleg vsega naštetega privede tudi do cenovne diskriminacije. **Dumping** ali cenovna diskriminacija je situacija na trgu, ko je za enako blago na tujem trgu zaračunana različna cena kot na domačem trgu. Appleyard in Field (2014, str. 194)

ugotavljata, da se to zgodi večinoma zaradi bolj elastičnega povpraševanja na tujem kot na domačem trgu. Krugman, Obstfeld in Melitz (2012, str. 187) ob tem dodajajo primer, da zaradi določenih stroškov mednarodne menjave podjetja občutijo pritisk konkurence na tujih trgih, ker imajo tam manjše tržne deleže. To prisili podjetja k znižanju marž na tujih trgih v primerjavi z maržami, ki jih dosegajo na domačih trgih. Dumping je tretiran kot nekorektna konkurenca in je v večini držav kaznovan (v primeru izpolnitve pogojev za dumping) z namenom zaščite domačih proizvajalcev. V EU dumping ureja Uredba ministrskega sveta 459/68 o zaščiti pred dumpingom ali subvencioniranim uvozom iz nečlanic EU (z dne 5.4.1968). Trenutno je v veljavi Uredba ministrskega sveta 384/96. Poleg tega se države velikokrat odločijo za zaščito proti dumpingu z uvedbo določenih dajatev.

Zadržki za povečanje mednarodne trgovine pa niso le na strani podjetij, temveč lahko tudi na strani države. Kot na eni strani carina lahko pomeni zaščito za domače proizvajalce, predstavlja na drugi strani velik **vir prihodka**. Dunn in Mutti (2000, str. 175) ugotavljata, da so carine pomembne predvsem za nujne proizvode, ki jih domači proizvajalci ne proizvajajo. Pri takih izdelkih je elastičnost povpraševanja skoraj nična, kar pomeni, da so kupci pripravljeni plačati skoraj katero koli ceno. Zaradi tega lahko taki proizvodi predstavljajo velik prihodek za državo, katera dobi prihodke iz naslova carin.

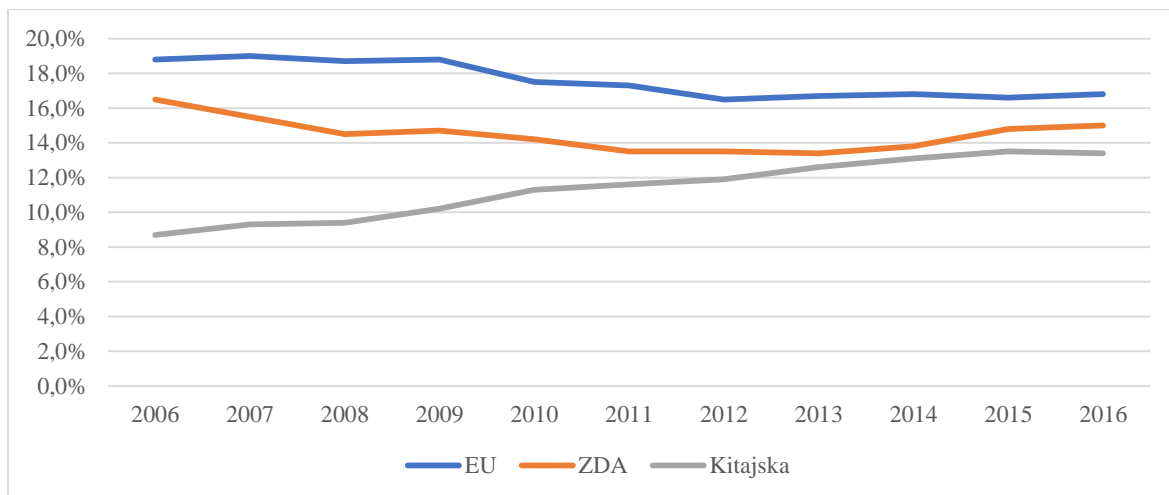
3 ANALIZA TRGOVINE EU IN NJENA STRUKTURA

Kot že omenjeno, je EU tvorba, ki jo je julija 2018 sestavljalo 28 držav. Ko bo v besedilu govora o EU, bo vedno mišljena EU kot skupek 28 držav članic. EU skupaj s svojimi državami članicami monetarno unijo. Za tako ekonomsko tvorbo je značilno, da je trgovanje med članicami prosto, ima skupno zunanjetrgovinsko politiko, prost pretok produkcijskih faktorjev in skupno monetarno politiko. Te lastnosti ima torej EU in prosta trgovina je že od začetka EU ena od njenih ključnih prioritet. Vsaka država članica se je namreč zavezala, da se Evropska komisija v imenu vseh članic dogovarja o zunanji trgovini – vključno s pogajanjem o prostotrgovinskih sporazumih (Evropski parlament, 2017c). To torej pomeni, da EU nastopa kot ena »država«, namesto, da bi vsaka država članica sama zase sprejemala in se pogovarjala o prostotrgovinskih sporazumih.

V zadnjih letih gospodarstvo EU predstavlja enega največjih na svetu. V letu 2014 je bilo celo največje in je predstavljalo 23,8% celotnega svetovnega bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP). Na drugem mestu so bile ZDA (22,2%), na tretjem Kitajska (13,4%), na četrtem mestu pa Japonska s 5,9% deležem svetovnega gospodarstva (Eurostat, 2016). EU je torej tvorba, ki je gospodarsko v svetovnem merilu zelo pomembna. Kot je razvidno iz slike 3, je imela v letu 2016 največji svetovni delež v trgovini z blagom in storitvami, ki je znašal 16,8%. Na drugem mestu so ZDA, katerih delež znaša 15%. S 13,4% ji sledi Kitajska. Zanimivo pa je pogledati trend, ki ga beleži Kitajska – v letu 2006 je imela le 8,7% tržni delež svetovne trgovine, v letu 2011 pa že 11,6% tržni delež. Največjega je

Kitajska dosegla leta 2015 (13,5%), ki pa je v letu 2016 padel za 0,1 odstotne točke. Na drugi strani je tržni delež EU iz 18,8% v letu 2006 padel do leta 2016 na prej omenjenih 16,8%. Padec so v enakem obdobju zabeležile tudi ZDA in sicer iz 16,5% na 15,0% (Evropska komisija, 2017f).

Slika 3: Delež največjih treh držav v svetovni trgovini z blagom in storitvami v obdobju 2006 – 2016 (v %)



Vir: Evropska komisija (2017f).

EU je bila sicer v letu 2016 neto izvoznica blaga in storitev, saj je imela presežek v vrednosti €167,3 milijarde. V preteklosti je imela v obdobju 2006 – 2011 primanjkljaj, ki je bil največji v letu 2008 in je dosegel vrednost €204,8 milijarde. Največji presežek je EU zabeležila leta 2013 vrednost €226,7 milijarde (Evropska komisija, 2017f).

Da lahko doseže tako veliko vrednost trgovine, pa mora seveda sodelovati z veliko državami. Tako je bila v letu 2016 največji izvozni trg za kar 80 držav. Za primerjavo, ZDA si bile največji izvozni trg za 20 držav (Evropska komisija, 2016c). Ker v pogajanjih o zunanji trgovini nastopa enotno, ima veliko pogajalsko moč. S tako ureditvijo so torej države pridobile boljše pogajalsko izhodišče, kot bi ga imele, če bi nastopale vsaka zase.

3.1 Trgovina z blagom

EU je bila v letu 2016 najpomembnejši igralec na svetu v trgovini z blagom, saj je blagovna menjava med EU in ostalim svetom znašala kar €3.453,5 milijard, kar predstavlja 15,1% celotne svetovne blagovne menjave. Na drugem mestu je s 14,8% Kitajska, na tretjem pa ZDA, ki imajo 14,4% delež (Evropska komisija, 2017f).

3.1.1 Geografska struktura trgovine z blagom

Skozi geografsko strukturo trgovine EU se lahko vidi, s katero državo EU ustvari največ prometa. Kot lahko vidimo v tabeli 5, EU največ blaga izvozi v ZDA. V to državo je EU leta 2016 izvozila za kar €362 milijard, kar predstavlja 20,8% celotnega izvoza. Druga država, ki je v letu 2016 uvozila največ blaga iz EU je Kitajska. V letu 2016 je EU tako na Kitajsko izvozila 9,7% celotnega izvoza blaga. Na tretjem mestu najdemo Švico (8,2%), sledijo ji še Turčija (4,5%), Rusija (4,2%) in Japonska (3,3%). Zanimivo je, da je razdelitev izvoza iz EU v obdobju 2002 – 2016 približno enaka. Veliko je v tem obdobju pridobila Kitajska, ki je v letu 2002 predstavljala veliko manj pomemben izvozni trg, kot ga predstavlja danes. V letu 2002 je namreč v to državo EU izvozila le 4,0% celotnega blaga, kar jo je postavilo na četrto mesto. Skozi čas je torej pridobivala vedno večji delež, ki je upadel le med leti 2004 – 2005 in 2011 – 2013. V vseh ostalih letih je glede na prejšnje leto pridobivala tržni delež uvoznice blaga iz EU.

Tabela 5: Največjih deset uvoznice blaga iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v % od celotnega izvoza blaga iz EU)

| Država | 2002 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ZDA | 28,0 | 21,0 | 18,9 | 18,6 | 18,0 | 17,0 | 17,4 | 16,7 | 18,3 | 20,7 | 20,8 |
| Kitajska (brez Hong Konga) | 4,0 | 5,8 | 6,0 | 7,5 | 8,4 | 8,8 | 8,6 | 8,5 | 9,7 | 9,5 | 9,7 |
| Švica | 8,2 | 7,6 | 7,7 | 8,1 | 8,2 | 9,1 | 7,9 | 9,7 | 8,2 | 8,4 | 8,2 |
| Turčija | 3,0 | 4,3 | 4,2 | 4,1 | 4,6 | 4,7 | 4,5 | 4,5 | 4,4 | 4,4 | 4,5 |
| Rusija | 3,9 | 7,2 | 8,0 | 6,0 | 6,4 | 7,0 | 7,3 | 6,9 | 6,1 | 4,1 | 4,2 |
| Japonska | 4,9 | 3,5 | 3,2 | 3,3 | 3,2 | 3,2 | 3,3 | 3,1 | 3,1 | 3,2 | 3,3 |
| Norveška | 3,2 | 3,5 | 3,3 | 3,4 | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 2,9 | 2,9 | 2,7 | 2,8 |
| Združeni arabski emirati | 1,7 | 2,2 | 2,5 | 2,3 | 2,1 | 2,1 | 2,2 | 2,6 | 2,5 | 2,7 | 2,6 |
| Južna Koreja | 2,0 | 2,0 | 1,9 | 2,0 | 2,1 | 2,1 | 2,2 | 2,3 | 2,5 | 2,7 | 2,5 |
| Indija | 1,6 | 2,4 | 2,4 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 2,3 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,2 |
| Ostale države | 39,5 | 40,5 | 41,9 | 42,2 | 41,3 | 40,4 | 41,3 | 40,7 | 40,2 | 39,5 | 39,2 |
| Celotni izvoz blaga Iz EU (v €1000 milijardah) | 0,89 | 1,23 | 1,31 | 1,09 | 1,35 | 1,55 | 1,68 | 1,74 | 1,70 | 1,79 | 1,74 |

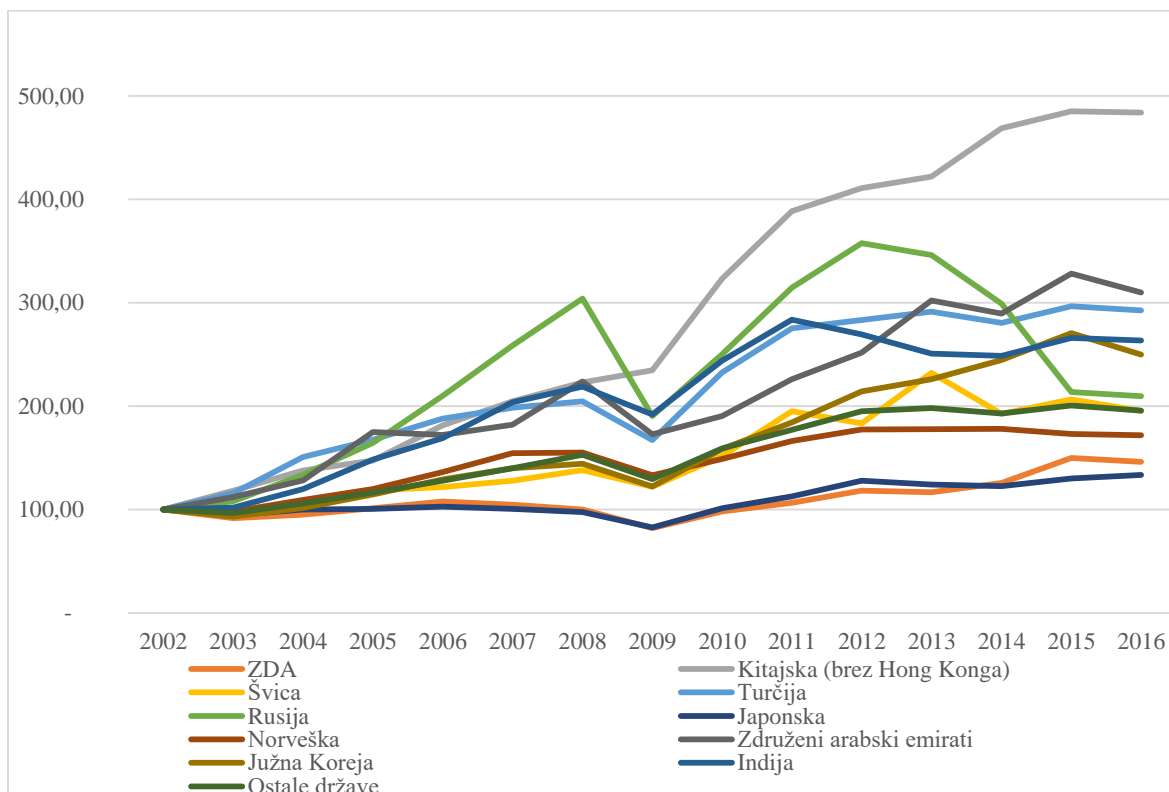
Vir: Eurostat (2017a).

Zanimivo je pogledati tudi trend izvoza blaga iz EU v letu 2016 po državah glede na leto 2002. Na sliki 4 je tako prikazano gibanje izvoza blaga po državah iz EU od leta 2002 do leta 2016. Izbranih deset držav so največje uvoznice blaga iz EU. Leto 2002 je opredeljeno kot bazno leto, tako da lahko opazujemo gibanje izvoza blaga glede na bazno leto. Zanimivo je, da se je v letu 2016 v vseh deset največjih uvoznice blaga iz EU izvoz blaga iz

EU povečal glede na leto 2002. Kot že omenjeno, se je izvoz blaga na Kitajsko od leta 2002 do leta 2016 povečal za največ in sicer za kar 384,0%, kar je lepo razvidno tudi na sliki 4. Absolutno to pomeni povečanje izvoza iz €35,1 milijard v letu 2002, na €169,9 milijard. Kitajski sledijo Združeni arabski emirati z 210,1% povečanjem in pa Turčija s 192,8% povečanjem. Najmanj se je glede na bazno leto povečal izvoz na Japonsko (le za 33,5%) in pa v ZDA, kamor se je izvoz blaga iz EU povečal za 46,0%.

Iz gibanja grafa na sliki 4 pa izstopa izvoz blaga iz EU v Rusijo. Kljub temu, da se je analiziran izvoz iz EU v Rusijo med leti 2002 in 2016 povečal za 109,8%, pa lahko opazimo negativen trend od leta 2013 do danes. Tako se je od leta 2013 do leta 2016 izvoz blaga iz EU v to državo zmanjšal za €51,1 milijard, kar predstavlja zmanjšanje za kar 41,4%. To gibanje je v veliki meri posledica sankcij, ki jih je sprejela EU v odziv na nezakonito priključitev Krima in načrtno destabilizacijo Ukrajine. Gospodarske sankcije proti Rusiji je EU uvedla julija in septembra 2014 in so trenutno podaljšane do 31. januarja 2018. Glavne sankcije so omejitev dostopa do primarnih in sekundarnih kapitalskih trgov EU, prepoved uvoza in izvoza na področju trgovine z orožjem, prepoved izvoza blaga z dvojno rabo za vojaške namene ali vojaške končne uporabnike v Rusiji in omejitev dostopa Rusije do nekaterih občutljivih tehnologij in storitev, ki se lahko uporabijo za pridobivanje in iskanje nafte (Evropski svet, 2017).

*Slika 4: Indeks gibanja izvoza blaga iz EU po državah v obdobju 2002 – 2016 (2002=100)**



Legenda:

* Leto 2002 je izbrano kot bazno leto. Slika prikazuje % spremembo glede na bazno leto.

Vir: Eurostat (2017a).

Gledano vrednostno, se je **izvoz blaga iz EU** med letoma 2002 in 2016 najbolj povečal v ostale države in sicer za €322,3 milijard. V analizo je namreč zajetih največjih deset uvoznic blaga iz EU v letu 2016. Tako so države, ki ne spadajo v to kategorijo, opredeljene kot ostale države. Poleg ostalih držav se je izvoz blaga iz EU absolutno gledano najbolj povečal na Kitajsko in sicer za €134,8 milijard. Sledijo ji ZDA, kamor se je izvoz blaga povečal za €114,1 milijard, Švica, ki je beležila povečanje v vrednosti €69,5 milijard in pa Turčija, ki je v letu 2016 uvozila za €51,3 milijard več blaga kot v letu 2002.

Tako kot za izvoz blaga iz EU, velja tudi za **uvoz blaga v EU**, da je EU svetovno zelo pomembna tvorba, saj uvaža blago s praktično vsega sveta. V tabeli 6 lahko vidimo deset držav, iz katerih prihaja (vrednostno gledano) največ blaga v EU. Lestvica teh desetih držav je v letu 2016 predstavljala kar dve tretjini vsega blaga, uvoženega v EU. Največ blaga je EU v letu 2016 uvozila iz Kitajske in sicer v vrednosti €344,8 milijard. To je predstavljalo 20,2% delež celotnega uvoza blaga v EU. Na drugem mestu najdemo ZDA, od koder je EU uvozila blago v vrednosti €249,0 milijard, kar predstavlja 14,6% delež. Na tretjem mestu je Švica (7,1%), ki ji sledita Rusija (6,9%) in Turčija (3,9%). Kot lahko vidimo v tabeli 6, ena tretjina uvoza blaga v EU (33,1%) prihaja iz držav, ki se v letu 2016 niso uvrstile med deset največjih izvozniz blaga v EU.

Tabela 6: Največjih deset izvozniz blaga v EU v obdobju 2002 – 2016 (v % od celotnega uvoza blaga v EU)

| Država | 2002 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Kitajska (brez Hong Konga) | 9,6 | 16,1 | 15,7 | 17,4 | 18,5 | 17,1 | 16,2 | 16,6 | 17,9 | 20,3 | 20,2 |
| ZDA | 19,5 | 12,2 | 11,5 | 12,6 | 11,4 | 11,2 | 11,6 | 11,8 | 12,4 | 14,4 | 14,6 |
| Švica | 6,6 | 5,3 | 5,2 | 6,5 | 5,6 | 5,4 | 5,9 | 5,6 | 5,7 | 5,9 | 7,1 |
| Rusija | 7,0 | 10,2 | 11,4 | 9,7 | 10,6 | 11,6 | 12,0 | 12,3 | 10,8 | 7,9 | 6,9 |
| Turčija | 2,6 | 3,3 | 2,9 | 2,9 | 2,8 | 2,8 | 2,7 | 3,0 | 3,2 | 3,6 | 3,9 |
| Japonska | 7,9 | 5,5 | 4,8 | 4,7 | 4,4 | 4,1 | 3,6 | 3,4 | 3,3 | 3,5 | 3,9 |
| Norveška | 5,1 | 5,5 | 6,1 | 5,6 | 5,2 | 5,5 | 5,6 | 5,3 | 5,0 | 4,3 | 3,7 |
| Južna Koreja | 2,6 | 2,9 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,3 | 2,4 | 2,4 |
| Indija | 1,5 | 1,8 | 1,9 | 2,1 | 2,2 | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 2,2 | 2,3 | 2,3 |
| Vietnam | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,8 | 1,0 | 1,3 | 1,3 | 1,7 | 1,9 |
| Ostale države | 37,1 | 36,7 | 37,5 | 35,3 | 36,1 | 37,1 | 37,2 | 36,4 | 35,9 | 33,7 | 33,1 |

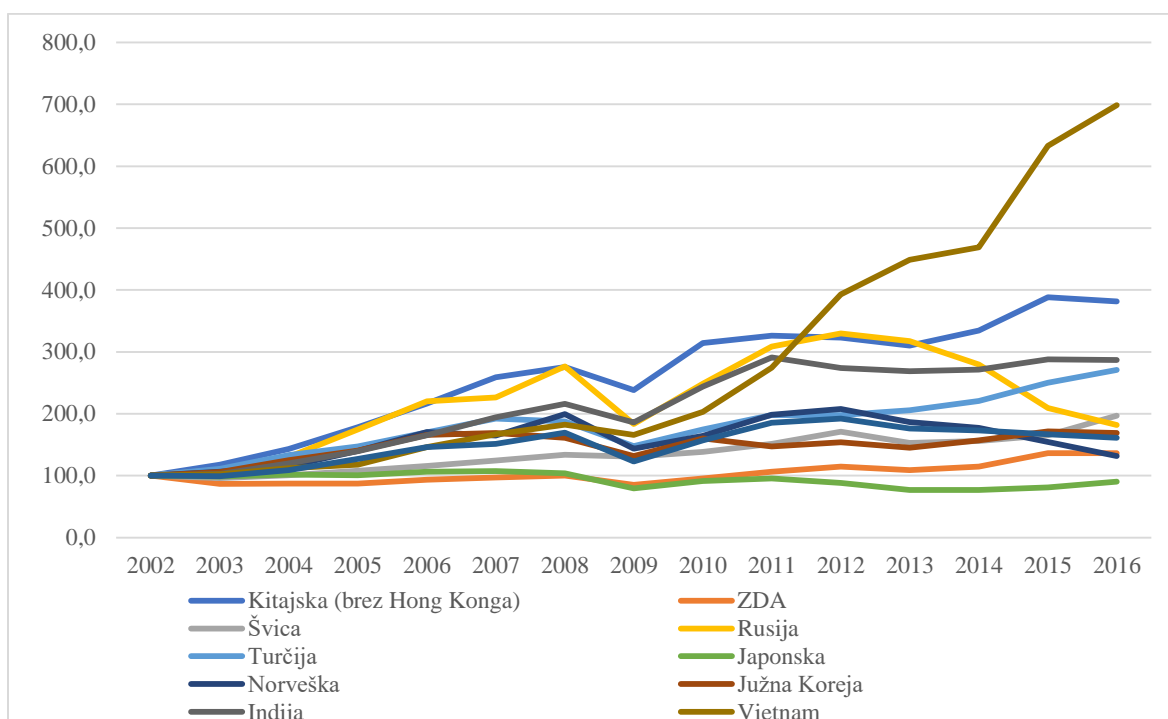
| | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Celotni uzvoz blaga v EU (v €1000 milijardah) | 0,94 | 1,45 | 1,59 | 1,24 | 1,53 | 1,73 | 1,80 | 1,69 | 1,69 | 1,73 | 1,71 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|

Vir: Eurostat (2017a).

Struktura uvoza blaga v EU pa se je med leti 2002 in 2016 spreminjala. Uvoz iz Kitajske se je na primer od leta 2002 do leta 2016 povečal za kar €90,4 milijarde. Kot lahko vidimo v tabeli 6, je v letu 2002 Kitajska predstavljala 9,6% vsega uvoza blaga v EU. V letu 2016 pa je bila Kitajska država, iz katere je EU uvozila vrednostno največ blaga. Iz skoraj vseh držav, omenjenih v tabeli 6, se je uvoz blaga v EU povečal. Izjema je le Japonska, od koder se je uvoz blaga v EU zmanjšal in sicer za €7,2 milijard. Kot posledica je torej logično, da se je pomembnost Japonske kot dobavitelja blaga za EU zmanjšala. V letu 2002 je tako EU iz Japonske uvozila 7,9% uvoženega blaga, v letu 2016 pa le še 3,9%. Dinamiko gibanja uvoza blaga iz Kitajske in Japonske pa se lepo vidi tudi na sliki 5.

Slika 5 tako prikazuje gibanje uvoza blaga po državah v EU od leta 2002 do leta 2016. Izbranih deset držav so največje izvoznice blaga v EU. Leto 2002 je opredeljeno kot bazno leto, tako da lahko opazujemo gibanje uvoza blaga glede na bazno leto. Na sliki 5 močno izstopa Vietnam – iz te države se je namreč uvoz blaga v EU od leta 2002 do leta 2016 povečal za kar 598,6%. Vrednostno gledano, se je v omenjenem obdobju uvoz blaga v EU povečal za €28,4 milijard. Na drugem mestu je Kitajska, od koder se je uvoz blaga v EU, kot že omenjeno, povečal za kar €90,4 milijarde, oziroma za 281,4%. Če na sliki 5 pogledamo trgovanje blaga EU z Rusijo, lahko vidimo podobno negativno gibanje, kot smo ga lahko videli že na sliki 4 (torej pri izvozu blaga iz EU). Kot že omenjeno, je to posledica sankcij, ki jih je EU sprejela proti Rusiji.

*Slika 5: Indeks gibanja uvoza blaga v EU po državah v obdobju 2002 – 2016 (2002 = 100)**



Legenda:

* Leto 2002 je izbrano kot bazno leto. Slika prikazuje % spremembo glede na bazno leto.

Vir: Eurostat (2017a).

3.1.2 Panožna struktura trgovine z blagom

Izvoz blaga iz EU lahko razdelimo na sedem glavnih panog, kot so prikazane v tabeli 7. Kot je razvidno iz tabele 7, je EU v letu 2016 izvozila največ strojev in transportne opreme. V letu 2016 je ta panoga predstavljala kar 42,6% celotnega izvoza blaga EU. Na drugem mestu so drugi izdelki (22,7%), na tretjem pa kemikalije in sorodni izdelki. Ta panoga je v letu 2016 predstavljala 18,0% celotnega izvoza blaga EU. Ostale panoge vsaka zase dosega manj kot 10% izvoza blaga iz EU.

Tabela 7: Panožna struktura izvoza blaga iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah)

| Panoga | 2002 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Stroji in transportna oprema | 399,0 | 546,2 | 570,9 | 459,3 | 571,0 | 648,8 | 706,7 | 709,1 | 710,0 | 753,5 | 743,6 |
| Drugi izdelki | 232,1 | 306,7 | 313,7 | 257,5 | 309,1 | 351,5 | 379,3 | 382,6 | 386,7 | 403,0 | 395,6 |
| Kemikalije in sorodni izdelki | 140,3 | 196,8 | 197,6 | 195,6 | 232,7 | 254,9 | 275,5 | 273,3 | 278,8 | 315,2 | 313,5 |
| Hrana, pijača in tobaki izdelki | 49,7 | 61,6 | 67,8 | 62,3 | 75,8 | 88,5 | 99,0 | 104,4 | 107,6 | 113,2 | 115,8 |
| Mineralna goriva, maziva in sorodni materiali | 26,2 | 66,7 | 84,7 | 58,7 | 79,0 | 100,2 | 125,8 | 121,9 | 109,4 | 85,6 | 74,7 |
| Ostalo | 19,7 | 26,3 | 42,3 | 32,7 | 48,8 | 65,5 | 51,0 | 99,6 | 67,7 | 76,4 | 57,5 |
| Surovine | 18,3 | 30,2 | 32,1 | 27,9 | 37,7 | 45,0 | 47,6 | 45,5 | 43,3 | 43,2 | 42,7 |

Vir: Eurostat (2017a).

Če pogledamo trend **izvoza blaga iz EU**, se je od leta 2002 do leta 2016 procentualno najbolj povečal izvoz v panogi ostalo in sicer za 192,2%. S 185,3% ji sledi panoga hrana, pijača in tobaki izdelki, na tretjem mestu pa so surovine, kamor se je izvoz povečal za 33,9%. Vrednostno je EU od leta 2002 do leta 2016 najbolj povečala izvoz strojev in transportne opreme (€344,6 milijard) in kemikalij in sorodnih izdelkov (€173,2 milijard).

Uvoz blaga v EU se po panožni strukturi delno razlikuje od prej omenjenega izvoza blaga iz EU, saj je le-ta bolj razpršen. V tabeli 8 lahko vidimo, da je v letu 2016 EU uvozila največ strojev in drugih izdelkov. Ta panoga predstavlja 32,3% celotnega uvoza blaga v EU v letu 2016 oziroma €553,3 milijard. Na drugem mestu so drugi izdelki, na tretjem pa mineralna goriva, maziva in sorodni izdelki, katerih je EU uvozila €264,9 milijard. Na četrtem mestu pa so kemikalije in sorodni izdelki, ki predstavljajo 10,8% celotnega uvoza blaga v EU v letu 2016.

Če pogledamo trend uvoza blaga v EU, se je od leta 2002 do leta 2016 procentualno najbolj povečal uvoz v panogi ostalo in sicer za 155,3%. S 129,5% ji sledi uvoz mineralnih

goriv, maziv in sorodnih materialov. Uvoz hrane, pijače in tobačnih izdelkov iz EU se je med leti 2002 in 2016 povečal za 87,6%. Vrednostno je EU od leta 2002 do leta 2016 najbolj povečala uvoz strojev in transportne opreme (€224 milijard) in drugih izdelkov (€206,9 milijard).

Tabela 8: Panožna struktura uvoza blaga v EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah)

| Panoga | 2002 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Stroji in transportna oprema | 329,3 | 429,0 | 425,9 | 352,9 | 444,1 | 443,5 | 451,6 | 437,7 | 460,1 | 537,8 | 553,3 |
| Drugi izdelki | 243,2 | 382,7 | 375,2 | 296,5 | 364,1 | 403,2 | 389,9 | 381,9 | 408,3 | 451,6 | 450,1 |
| Mineralna goriva, maziva in sorodni materiali | 150,1 | 341,9 | 460,2 | 299,9 | 385,0 | 494,8 | 547,3 | 499,8 | 444,6 | 328,5 | 264,9 |
| Kemikalije in sorodni izdelki | 80,7 | 120,7 | 124,3 | 112,5 | 137,3 | 155,3 | 163,4 | 157,9 | 165,4 | 185,5 | 185,1 |
| Hrana, pijača in tobačni izdelki | 58,2 | 75,7 | 81,0 | 73,8 | 80,8 | 91,5 | 93,1 | 93,6 | 98,4 | 108,6 | 109,1 |
| Ostalo | 31,3 | 30,3 | 43,3 | 52,7 | 49,5 | 56,3 | 72,9 | 40,4 | 43,2 | 46,3 | 80,0 |
| Surovine | 44,4 | 70,1 | 75,4 | 47,3 | 70,8 | 85,4 | 80,7 | 76,2 | 72,9 | 71,8 | 68,3 |

Vir: Eurostat (2017a).

3.2 Trgovina s storitvami

EU je ena od vodilnih tvorb, ko gledamo trgovino s storitvami. Če pogledamo svetovno trgovino s storitvami, ima EU zelo velik delež, ki je v letu 2016 je predstavljal kar 22,6% celotne svetovne trgovine s storitvami. Na drugem mestu so ZDA s 17,0%, na tretjem pa Kitajska z 9,0% svetovnim tržnim deležem (Evropska komisija, 2017f).

V letu 2016 je sicer v EU trgovina s storitvami predstavljala 28,8% celotnega izvoza in 32,0% celotnega uvoza blaga in storitev. Celoten uvoz storitev je v letu 2016 znašal €689,7 milijard, uvoz pa €819,9 milijard. To torej pomeni, da je EU bila v letu 2016 neto izvoznik storitev in je ustvarila €130,4 milijard presežka. To sicer pomeni zmanjšanje presežka glede na leto 2015, ko je le-ta znašal €145,9 milijard (Eurostat, 2017b).

3.2.1 Geografska struktura trgovine s storitvami

V tabeli 9 je prikazan **izvoz storitev iz EU** po državah. Kot je razvidno, je EU v letu 2016 izvozila največ storitev v ZDA in sicer v vrednosti €219,0 milijard, kar predstavlja 26,7% celotnega izvoza storitev. Poleg ZDA je mejo €100 milijard v letu 2016 dosegel le še izvoz storitev v Švico. Z €38 milijardami izvoženih storitev iz EU je na tretjem mestu Kitajska. Glede na leto 2015 se je izvoz storitev zmanjšal za €11,7 milijard.

Če pogledamo trend izvoza storitev iz EU med leti 2010 in 2016, se je izvoz najbolj povečal v skoraj vse države, ki so navedene v tabeli 9. Procentualno gledano se je od leta

2010 do leta 2016 najbolj povečal izvoz storitev v Singapur in sicer za 110,3%. Sledi mu Kitajska, kamor se je izvoz storitev iz EU v istem obdobju povečal za 94,2%. V izbranem obdobju se je izvoz storitev iz EU zmanjšal le v Brazilijo in sicer za 6,0%. Kot že pri trgovini z blagom, se od leta 2013 naprej vidi negativen trend izvoza storitev v Rusijo. Med leti 2013 in 2016 se je ta zmanjšal za kar 23,5% oziroma za €7,3 milijard.

Tabela 9: Največjih deset uvoznih storitev iz EU v obdobju 2010 – 2016 (v € milijardah)

| Država | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| ZDA | 140,0 | 152,2 | 174,3 | 183,5 | 199,2 | 225,8 | 219,0 |
| Švica | 77,1 | 82,2 | 96,3 | 100,1 | 110,4 | 116,6 | 118,6 |
| Kitajska (brez Hong Konga) | 19,6 | 21,8 | 25,3 | 27,5 | 29,6 | 37,3 | 38,0 |
| Norveška | 21,4 | 22,6 | 24,9 | 27,1 | 28,1 | 28,0 | ni podatka |
| Japonska | 19,1 | 20,2 | 24,7 | 24,3 | 26,1 | 28,0 | 29,4 |
| Singapur | 12,2 | 13,7 | 13,8 | 17,0 | 20,6 | 25,6 | ni podatka |
| Rusija | 22,0 | 25,4 | 29,3 | 31,1 | 29,8 | 25,3 | 23,8 |
| Avstralija | 14,7 | 16,2 | 18,9 | 19,2 | 18,7 | 19,8 | ni podatka |
| Kanada | 14,8 | 15,6 | 17,4 | 17,7 | 16,4 | 18,0 | 18,0 |
| Brazilija | 14,5 | 16,6 | 15,5 | 15,1 | 15,2 | 15,6 | 13,7 |
| Ostale države | 213,3 | 228,6 | 244,5 | 258,7 | 278,5 | 291,4 | 359,3 |

Vir: Eurostat (2017b).

V tabeli 10 je prikazan **uvoz storitev v EU** po državah. Kot je razvidno, je EU v letu 2016 uvozila največ storitev iz ZDA in sicer v vrednosti €207,2 milijard. Na drugem mestu je s €93,9 milijardami Švica, na tretjem pa Kitajska. Tudi pri izvozu storitev je, tako kot pri uvozu storitev, velika razlika med drugo in tretjo državo partnerico. Glede na leto 2015 se je uvoz storitev v EU povečal za €4,0 milijarde.

Tabela 10: Največjih deset izvoznih storitev v EU v obdobju 2010 – 2016 (v € milijardah)

| Država | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| ZDA | 142,3 | 145,1 | 160,0 | 166,0 | 189,3 | 212,8 | 207,2 |
| Švica | 46,4 | 47,4 | 50,9 | 54,0 | 64,0 | 72,5 | 93,9 |
| Kitajska (brez Hong Konga) | 17,3 | 17,8 | 19,8 | 21,0 | 22,9 | 26,4 | 27,1 |
| Singapur | 10,1 | 11,5 | 12,1 | 14,7 | 16,2 | 21,5 | ni podatka |
| Turčija | 14,3 | 15,1 | 14,6 | 15,3 | 15,9 | 16,4 | ni podatka |
| Norveška | 11,2 | 12,0 | 12,8 | 14,3 | 16,0 | 16,2 | ni podatka |
| Japonska | 14,1 | 15,5 | 15,5 | 14,8 | 15,0 | 15,8 | 16,3 |
| Indija | 11,7 | 13,8 | 13,0 | 12,6 | 11,7 | 13,7 | 14,7 |
| Kanada | 10,0 | 10,4 | 11,6 | 11,6 | 11,2 | 12,1 | 11,5 |
| Rusija | 12,1 | 12,6 | 14,0 | 14,1 | 12,4 | 11,7 | 11,3 |
| Ostale države | 170,9 | 179,3 | 195,7 | 205,1 | 227,6 | 266,6 | ni podatka |

Vir: Eurostat (2017b).

V analiziranem obdobju v tabeli 10 se je uvoz storitev v EU najbolj povečal iz Singapurja in sicer za 113,4%. Singapurju s 102,3% rastjo sledi Švica. Podoben trend kot pri izvozu je

možno zaznati tudi pri uvozu storitev iz Rusije. Ta se je od leta 2013 zmanjšal za 19,6% oziroma za €2,8 milijard.

3.2.2 Panožna struktura trgovine s storitvami

Kot je razvidno iz tabele 11, je EU v letu 2016 izvozila največ drugih poslovnih storitev. Delež drugih poslovnih storitev namreč predstavlja 27,3% celotnega izvoza poslovnih storitev. Na drugem mestu so prevozi in sicer zavzemajo 16,5% celotnega izvoza storitev iz EU. Mejo €100 milijard izvoza storitev dosežeta še panogi potovanj in telekomunikacijskih, računalniških in informacijskih storitev.

Največji delež uvoza storitev v EU so v letu 2016 predstavljale ostale poslovne storitve (32,2%). Sledijo jim prevozi (17,2%) in dajatve za uporabo intelektualne lastnine (16,1%).

V tabeli 11 je tako vidno, da je največji presežek EU na področju trgovanja s storitvami v letu 2016 ustvarila pri trgovanju s telekomunikacijskimi, računalniškimi in informacijskimi storitvami (€67,3 milijarde). Tej panogi sledi presežek pri finančnih storitvah (€40,0 milijard). Edina panoga, kjer je EU v letu 2016 ustvarila primanjklaj, pa so dajatve za uporabo intelektualne lastnine in sicer v vrednosti €47,2 milijarde. Ta panoga je sicer v celotnem obdobju 2010 – 2016 usvarila primankljaj, ki je bil najmanjši leta 2013, ko je znašal €6,4 milijarde.

Tabela 11: Panožna struktura izvoza storitev iz EU v obdobju 2002 – 2016 (v € milijardah)

| Panoga | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Druge poslovne storitve | 140,2 | 149,1 | 167,0 | 183,9 | 204,4 | 235,0 | 224,0 |
| Prevozi | 124,4 | 134,4 | 143,7 | 140,5 | 140,5 | 143,6 | 135,2 |
| Potovanja | 80,5 | 85,2 | 95,5 | 103,8 | 109,0 | 112,5 | 114,3 |
| Telekomunikacijske, računalniške in informacijske storitve | 63,8 | 69,7 | 80,5 | 85,6 | 96,4 | 105,2 | 109,4 |
| Finančne storitve | 59,5 | 69,2 | 73,6 | 76,7 | 79,9 | 87,4 | 83,5 |
| Ostale storitve* | 100,3 | 107,4 | 124,6 | 130,8 | 142,3 | 147,9 | 153,4 |

Legenda:

* Pod ostale storitve spadajo proizvodne storitve, storitve vzdrževanja in popravil, gradbeništvo, zavarovalne in pokojninske storitve, dajatve za uporabo intelektualne lastnine, osebne, kulturne in rekreacijske storitve, vladne dobrine in storitve, prodajne storitve, ostale nerazporejene storitve.

Vir: Eurostat (2017b).

4 EU IN DOSEDANJE IZKUŠNJE S TRGOVINSKIMI SPORAZUMI

Trgovina je v preteklosti igrala pomembno vlogo za razvoj EU v tvorbo, kot jo poznamo danes. Dandanes nam je namreč samoumevno, da je trgovanje med 28 državami članicami EU prosto. Velikokrat se ne zavedamo, da je bil potreben daljši proces, ki je pripeljal do stanja, kot ga imamo sedaj. Mednarodna trgovina je bilo eno od prvih področij, za katerega so se države članice EU zedinile, da predajo suverenost Evropski komisiji. Evropska komisija tako dandanes zagovarja interese vseh držav članic in nastopa v pogajanjih v imenu vseh držav članic EU. Poleg Evropske komisije je pomembno telo tudi Evropski parlament. Z Lizbonsko pogodbo (podpisana leta 2007, v veljavo je stopila leta 2009) je postal Evropski parlament sozakonodajalec za področje trgovine in naložb. Poleg tega vse pogodbe poleg Evropske komisije od leta 2009 ratificira tudi Evropski parlament (Evropski parlament, 2017c).

Kot je razvidno iz prejšnjega poglavja, je dandanes je EU zelo razvita ekonomska in politična tvorba, ki se je gospodarsko povezala že z velikim delom sveta. Kot je bilo že zapisano, je gospodarsko povezovanje izjemno pomembno za države, kajti le-to lahko privede do veliko pozitivnih učinkov. Tako na primer Evropska komisija na spletni strani navaja: »EU se pogaja za sporazume z namenom krepitve ekonomije in ustvarjanja delovnih mest.« (Evropska komisija, 2017a). Današnji gospodarski sistem namreč sloni na mednarodnih verigah, v katerih se različne stopnje razvoja izdelka lahko odvijajo na različnih lokacijah in v različnih državah. Tega se zaveda tudi EU, saj je Evropska komisija (2015b) to tudi izpostavila v strategiji za trgovino, ki je bila predstavljena proti koncu leta 2015 in je poimenovana Trgovina za vse. V njej jasno pove, da je glavna prioriteta EU po veliki recesiji ustvarjanje novih delovnih mest, rast in investicije. To lahko najmanj »boleče« doseže ravno s pomočjo trgovine. V nasprotju s trgovino namreč z različnimi strukturnimi reformami direktno obremenjuje propračune držav. Iz tega lahko sklepamo, da bo v prihodnje EU veliko napora vlagala ravno v vzpodbuditev in še povečanje trgovine z ostalim svetom in bo tako trgovina igrala pomembno vlogo pri nadaljnem razvoju EU. Predstavljena **strategija trgovine EU v prihodnosti** pa je zgrajena okrog treh stebrov (European centre for development policy management, 2015):

- Učinkovitost: zagotoviti, da trgovina prinese nove gospodarske priložnosti za evropske delavce in podjetja (predvsem mala in srednja podjetja);
- Transparentnost: zagotoviti dostop javnosti in pregled pogajalskih besedil in dokumentov;
- Vrednote: uklatiti trgovinske cilje z evropskimi vrednotami, povezanimi s trajnostnim razvojem, človekovimi pravicami, odgovornimi poslovnimi praksami, pošteno in etično trgovino ter bojem proti korupciji.

Komisarka EU za trgovino Cecilia Malmström (Evropska komisija, 2015c, str. i) je glede strategije ob izidu povedala: »Nova strategija poleg tega določa posodobljen program

trgovinskih pogajanj za prenos teh načel v prakso. Glavna prednostna naloga ostajajo pomembni tekoči projekti. Evropa si mora prizadevati za oživitve WTO ter za sklenitev TTIP, sporazuma o prosti trgovini z Japonsko in naložbenega sporazuma s Kitajsko. Vendar strategija odpira vrata tudi novim pobudam, ko bodo izpolnjeni ustrezni pogoji, zlasti v azijsko-pacifiški regiji, pa tudi v Latinski Ameriki in Afriki.« Kot je razvidno iz njenega nagovora ob objavi nove trgovinske strategije EU, se bo EU posvetila vsem takrat še odprtim sporazumom, hkrati pa si prizadevala k podpisu novih.

Gospodarska odprtost je za EU že v preteklosti pomenila veliko prednost. Pozitivnih učinkov bo po vsej verjetnosti deležna še naprej, kajti dandanes je več kot 30 milijonov zaposlitev v EU vezanih na zunanjo trgovino. Poleg tega naj bi kar 90% svetovne gospodarske rasti v prihodnjih 15 letih (gledano od leta 2015 naprej) ustvarili trgi zunaj EU (Evropska komisija, 2015b). Da bo EU torej udeležena v tej rasti, se bo morala še bolj povezati in ostati trgovinsko povezana s svojimi partnerkami in perspektivnimi trgi. Prostotrgovinski sporazumi bodo torej tudi v prihodnosti zelo pomembni za sam razvoj in rast EU.

4.1 Motivi za sklenitev trgovinskega sporazuma

Woolcock (2007) ugotavlja, da so motivi za sklenitev posameznega sporazuma različni. Nekateri sporazumi so bili sklenjeni predvsem za **promocijo ekonomskega sodelovanja in politične stabilnosti** v državah, ki so blizu EU. Tu je govora predvsem za sporazume z državami, ki ležijo južno in vzhodno od EU. Kot pravi Woolcock, je evropska varnost glavni motivator za podpis stabilizacijsko-pridružitvenih sporazumov EU z državami zahodnega Balkana (pod države zahodnega Balkana se štejejo Hrvaška, Črna gora, Srbija, Makedonija in Albanija (Evropski parlament, 2017a)). Skupaj z Romunijo in Bolgarijo naj bi tako sporazumi s promocijo ekonomskega razvoja in integracijo privedli do zmanjšanja napetosti med državami in posledično zmanjšanje tveganja ponovnih vojn.

Kot nadaljuje Woolcock (2007) je naslednji motiv za sklenitev sporazuma **poslovne narave**. Ta motiv razdeli še na motiv za nevtralizacijo potencialnega preusmerjanja trgovine med tretjimi državami, strateško povezovanje z državami z visoko rastjo stopnje razvoja in uveljavljanje pravil mednarodne menjave. Primer sporazuma, ki želi preprečiti preusmerjanje trgovine, je sporazum med EU in Mehiko. Po podpisu sporazuma NAFTA (Severno-Ameriški prostotrgovinski sporazum) med Mehiko, ZDA in Kanado, je trgovina med EU in Mehiko doživela dramatičen padec. Do sporazuma Mehike z EU je tako prišlo z namenom ublažiti ali preprečiti nadaljnji učinek preusmerjanja trgovine. Drugi primer sporazuma, do katerega je prišlo zaradi poslovne narave, je sporazum med EU in Južno Korejo. Gre za prvi sporazum o trgovini, ki je bil sklenjen med EU in azijsko državo (Evropska komisija, 2011). V letu 2008 je trgovina med omenjenima stranema dosegla vrednost €65 milijard in v povprečju med leti 2004 in 2008 rasla za kar 7,5%. Poleg tega je bila EU največja investitorica v Južno Korejo od leta 1962 – v letu 2006 je tako na primer

45% vseh investicij v to državo prišlo ravno iz EU (Bendini, 2009). Zaradi vsega tega sta se obe strani želeli še bolj povezati, saj sta videli v sporazumu veliko pozitivnih učinkov. Začasni sporazum je bil v veljavi od julija 2007 in po petih letih se je do julija 2016 izvoz iz EU v Južno Korejo povečal za kar 55%, evropska podjetja pa naj bi prihranila €2,8 milijard iz naslova zmanjšanja carin. Poleg tega se je mednarodna menjava blaga konstantno povečevala vse od leta 2011 in je v letu 2015 dosegla rekordno vrednost €90 milijard (Evropska komisija, 2016b).

Zadnji motiv, ki ga navaja Woolcock (2007) pa je **promocija evropskega modela integracije**. EU naj bi namreč bila model, ki dokazuje, da integracija privede do politične in ekonomske stabilnosti.

4.2 Trgovinski sporazumi EU v veljavi

V marcu 2018 je imela EU sklenjene trgovinske sporazume z več kot 60. državami. Ti sporazumi vključujejo tudi sporazume, ki so le začasni in so začasno definirali pogoje gospodarskega sodelovanja med državami (Evropska komisija, 2017a). Podrobneje lahko razdelitev trgovinskih sporazumov (ki so že v veljavi) po državah vidimo v tabeli 12. Iz tabele 12 je razvidno, da ima z nekaterimi od držav sklenjene sporazume, ki definirajo le splošne okvirje za dvostranske gospodarske odnose. Ti sporazumi torej niso pripeljali do bistvenega zmanjšanja carin, če jih primerjamo z sporazumi, ki so privedli do npr. carinske unije. Tak primer so Andora, San Marino in Turčija. S temi državami EU tvori carinsko unijo, kar pomeni, da lahko države podpisnice med seboj prosto trgujejo, poleg tega pa imajo usklajeno politiko do tretjih držav.

Tabela 12 Trgovinski sporazumi EU, ki so že v veljavi

| Država | Sporazum v veljavi od | Splošen okvir za dvostranske gospodarske odnose | Zmanjšanje ali popolna odprava carin med podpisnicami | Skupna zunanjetrgovinska politika |
|------------------------|-----------------------|---|---|-----------------------------------|
| Albanija | 22.5.2006 | Da | Da | Ne |
| Alžirija | 1.9.2005 | Da | Da | Ne |
| Andora | 1.7.1991 | Da | Da | Da |
| Armenija | 9.9.1999 | Da | Da | Ne |
| Azerbajdžan | 17.9.1999 | Da | Da | Ne |
| BIH | 1.6.2015 | Da | Da | Ne |
| CARIFORUM ¹ | 29.12.2008 | Da | Da | Ne |
| Čile | 1.3.2005 | Da | Da | Ne |
| Črna gora | 29.4.2010 | Da | Da | Ne |
| Egipt | 1.6.2004 | Da | Da | Ne |
| Ferski otoki | 1.1.1997 | Da | Ne | Ne |
| Fidži* | 7.2014 | Da | Da | Ne |
| Gana | 15.12.2016 | Da | Da | Ne |
| Gruzija | 1.7.2016 | Da | Da | Ne |
| Irak* | 11.5.2012 | Da | Da | Ne |
| Islandija | 1.4.1973 | Da | Ne | Ne |
| Izrael | 1.6.2000 | Da | Da | Ne |
| Jordanija | 1.5.2002 | Da | Da | Ne |

| Država | Sporazum v veljavi od | Splošen okvir za dvostranske gospodarske odnose | Zmanjšanje ali popolna odprava carin med podpisnicami | Skupna zunanjetrgovinska politika |
|-----------------|-----------------------|---|---|-----------------------------------|
| Južna Koreja | 13.12.2015 | Da | Da | Ne |
| R. Južna Afrika | 1.1.2000 | Da | Da | Ne |
| Kamerun* | 28.2.2009 | Da | Ne | Ne |
| Kanada | 30.10.2016 | Da | Da | Ne |
| Kazahstan | 30.4.2016 | Da | Ne | Ne |

»se nadaljuje«

Tabela 12: Trgovinski sporazumi EU, ki so že v veljavi (nadaljevanje)

| Država | Sporazum v veljavi od | Splošen okvir za dvostranske gospodarske odnose | Zmanjšanje ali popolna odprava carin med podpisnicami | Skupna zunanjetrgovinska politika |
|-------------------|-----------------------|---|---|-----------------------------------|
| Kolumbija* | 26.7.2012 | Da | Da | Ne |
| Kosovo | 1.4.2016 | Da | Da | Ne |
| Libanon | 1.3.2003 | Da | Da | Ne |
| Lihtenštajn | 1.5.1995 | Da | Da | Ne |
| Madagaskar* | 1.9.2009 | Da | Da | Ne |
| Makedonija | 1.4.2004 | Da | Da | Ne |
| Maroko | 1.4.2000 | Da | Da | Ne |
| Mauritius* | 1.9.2009 | Da | Da | Ne |
| Mehika | 1.7.2000 | Da | Da | Ne |
| Moldavija | 1.7.2016 | Da | Da | Ne |
| Norveška | 1.7.1973 | Da | Ne | Ne |
| Palestina | 1.7.1997 | Da | Da | Ne |
| Pap.Nova Gvineja* | 5.2011 | Da | Da | Ne |
| Peru* | 26.7.2012 | Da | Da | Ne |
| Rusija | 1.12.1997 | Da | Da | Ne |
| SADC ² | 10.10.2016 | Da | Da | Ne |
| San Marino | 1.12.1992 | Da | Da | Da |
| Sejšeli* | 1.9.2009 | Da | Da | Ne |
| Sirija | 1.7.1997 | Da | Ne | Ne |
| Slonokošč. obala* | 3.9.2016 | Da | Ne | Ne |
| Srbija | 1.9.2013 | Da | Da | Ne |
| Srednja Amerika* | 29.6.2012 | Da | Da | Ne |
| Švica | 1.1.1973 | Da | Ne | Ne |
| Tunizija | 1.3.1998 | Da | Da | Ne |
| Turčija | 30.12.1995 | Da | Da | Da |
| Ukrajina* | 1.1.2016 | Da | Da | Ne |
| Zimbabve* | 1.9.2009 | Da | Da | Ne |

Legenda:

* Začasni sporazum

¹ V skupino CARIFORUM sodijo Antigva in Barbuda, Bahami, Barbados, Belize, Dominika, Dominikanska republika, Grenad, Gvajana, Haiti, Jamajka, Sveta Lucija, Sveti Vincencij in Grenadine, Sveti Krištof in Nevis, Surinam in Trinidad in Tobago. Haiti in Kuba sta sicer člana združenja CARIFORUM, vendar Haiti sporazuma ni ratificiral, Kuba pa ne podpisala.

² SADC je okrajšava za Južnoafriško razvojno skupnost. V to skupino sodijo Bocvana, Lesoto, Mozambik, Namibija, Južnoafriška republika in Kraljevina Svazi.

Vir: Evropska komisija (2017a).

4.3 Trgovinski sporazumi EU v teku pogajanj ali ratifikacije

Poleg vseh zgoraj naštetih sporazumov pa se EU zavzema za podpis trgovinskih sporazumov tudi z ostalimi državami, ki so prikazani v tabeli 13. Leta 2006 je tako Evropska komisija (2006b) definirala glavne ekonomske kriterije, ki opredeljujejo, s katerimi državami želi EU skleniti trgovinski sporazum. Glavna kriterija sta tako **potencial trga** (velikost in rast) in **stopnja zaščite pred izvoznimi interesi EU** (carinske in necarinske ovire). Visoka stopnja zaščite pred izvoznimi interesi EU lahko namreč pripelje do preusmerjanja trgovine, kar si EU seveda ne želi. Ravno na podlagi teh kriterijev je EU začela s pogajanjem za podpis trgovinskega sporazuma z državami ASEAN (ASEAN je kratica za Zvezo držav Jugovzhodne Azije, ki je bila ustanovljena s strani Indonezije, Malezije, Filipinov, Singapurja in Tajske (ASEAN, 2017).), Južne Koreje in Mercosur-jem (Argentina, Brazilija, Paragvaj in Urugvaj). Poleg omenjenih skupin držav je Evropska komisija (2006b) izpostavila še Indijo, Rusijo in Kitajsko.

Tabela 13: Trgovinski sporazumi še v teku pogajanj ali ratifikacije

| Država | Tip sporazuma | Začetek pogajanj | Predviden začetek veljavnosti sporazuma |
|--|---|------------------|---|
| ASEAN ¹ | Sporazum o prosti trgovini | 2007 | Ni znano |
| Avstralija | Sporazum o prosti trgovini | 2017 | Ni znano |
| Indija | Sporazum o prosti trgovini | 2007 | Ni znano |
| Japonska | Sporazum o prosti trgovini | 2012 | 2017 |
| Kitajska | Splošni sporazum o naložbah | 2013 | Ni znano |
| Maroko | Sporazum o prosti trgovini | 2013 | Ni znano |
| Mercosur ² | Sporazum o prosti trgovini | 1999 | Ni znano |
| Nova Zelandija | Sporazum o prosti trgovini | 2017 | Ni znano |
| Svet za sodelovanje v zalivu ³ | Sporazum o prosti trgovini | 1990 | Začasno prekinjena v letu 2008 (Evropska komisija, 2017b) |
| Tunizija | Sporazum o prosti trgovini | 2015 | Ni znano |
| Vzhodnoafriška skupnost (EAC) ⁴ | Začasni sporazum o gospodarskem partnerstvu | 2014 | Ni znano |
| Zahodna Afrika ⁵ | Sporazum o gospodarskem partnerstvu | 2007 | V postopku podpisa (Evropski parlament, 2017b) |

»se nadaljuje«

Tabela 13: Trgovinski sporazumi še v teku pogajanj ali ratifikacije (nadaljevanje)

| Država | Tip sporazuma | Začetek pogajanj | Predviden začetek veljavnosti sporazuma |
|--------|---|------------------|---|
| ZDA | Čezatlantsko trgovinsko in naložbeno partnerstvo (TTIP) | 2013 | 2018-2020 |

Legenda:

¹ Singapur, Malezija, Vietnam, Tajska, Indonezija, Filipini, Mjanmar (ASEAN, 2017).

² Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj (Evropska komisija, 2017e).

³ Bahrajn, Kuvajt, Oman, Katar, Savdska Arabija, Združene arabske emirate (Evropska komisija, 2017b).

⁴ Burundi, Kenija, Ruanda, Tanzanija, Uganda, Južni Sudan (East African Community, 2017).

⁵ Benin, Burkina Faso, Zelenortska Republika, Slonokoščena obala, Gambija, Gana, Gvineja, Gvineja Bissau, Liberija, Mali, Mavretanija, Niger, Nigerija, Senegal, Sierra Leone, Togo (Evropska komisija, 2015a).

Vir: Evropska komisija (2017a); Evropska komisija (2017c); Evropska komisija (2017d).

4.4 Potencialno smiselni trgovinski sporazumi

V prejšnjih poglavjih je bila predstavljena trgovina EU z ostalimi državami in oprav tako trgovina po panogah. Kot je bilo razvidno iz tabele 12, ima EU sklenjene prostotrgovinske sporazume s preko 60. državami. Vendar pa na koncu pomembno številčno koliko sporazumov ima podpisanih posamezna država ali gospodarska skupnost, temveč s katerimi in kaj jim te sporazumi prinašajo. Zaradi tega lahko primerjamo podatke o trgovini po geografski strukturi in že podpisanimi sporazumi. EU vrednostno gledano največ trgovine z blagom in storitvami ustvari z ZDA. V letu 2016 je ta znašala kar €1.037,4 milijard. Na drugem mestu je Kitajska, s katero je EU ustvarila za €579,9 milijard transakcij v zvezi s trgovanjem blaga in storitev. Kitajski s €329,3 milijardami sledi Švica (Eurostat, 2017a; 2017b).

Iz tabele 13 je tako razvidno, da je EU že v procesu pogajanj glede sporazumov z ZDA in Kitajsko in sicer od leta 2013 (Evropska komisija, 2017a). Obe gospodarstvi spadata poleg EU med tri najpomembnejše igralce na trgu z blagom in storitvami, kot je razvidno tudi iz slike 3 (Evropska komisija, 2017f).

Če torej združimo vse do sedaj analizirane podatke, bi lahko na gospodarsko prihodnost EU močno vplivali podpisi prostotrgovinskih sporazumov z ZDA in Kitajsko. Pomembnost teh sporazumov je v začetnem nagovoru nove trgovinske strategije Trgovina za vse izpostavila tudi Komisarka EU za trgovino Cecilia Malmström, ki seveda pozna

podatke o trenutni trgovini in napovedi o trgovinski prihodnosti (Evropska komisija, 2015c). Zaradi tega je v nadaljevanju predstavljena podrobnejša analiza trgovine EU z ZDA in Kitajsko in sami sporazumi med omenjenimi državami, ki so trenutno v procesu pogajanj. Glede na to, da sporazumi prinašajo tako koristi, kot tudi nevarnosti, bodo tako ene kot tudi druge predstavljeni.

4.4.1 Sporazum z ZDA

EU in ZDA sta druga drugi glavni trgovinski partnerici za izmenjavo blaga in storitev. Poleg tega skupaj tvorita največji bilateralni trgovinski odnos na svetu (Eurostat, 2015).

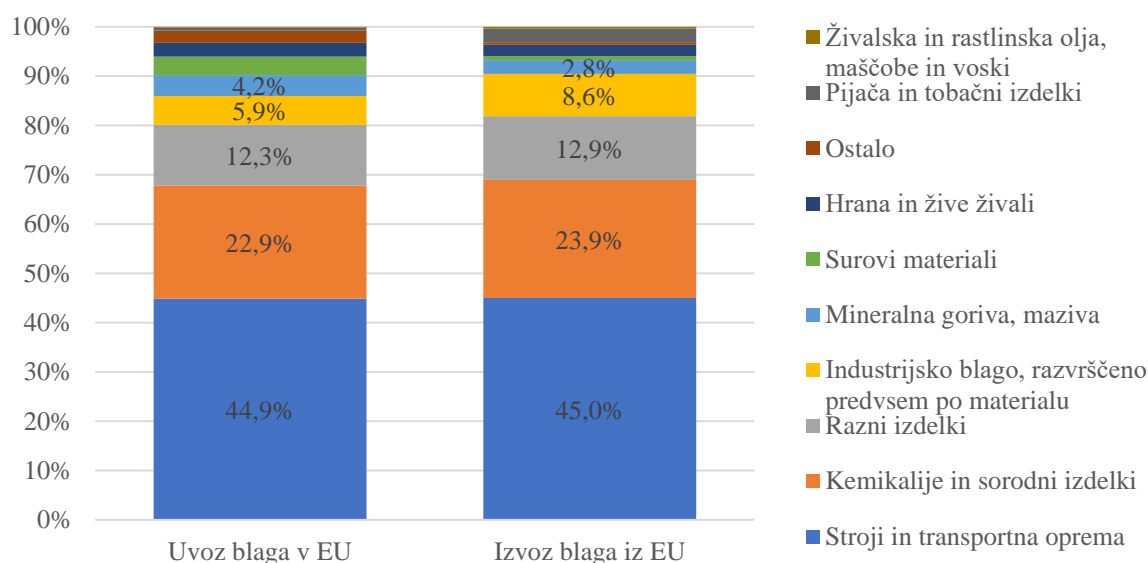
4.4.1.1 Trgovina in kapitalski tokovi med EU in ZDA

Kot že omenjeno, so ZDA največji izvozni trg za EU, saj je EU v letu 2016 tja izvozila za kar €362 milijard blaga, kar je v letu 2016 predstavljalo 20,8% celotnega izvoza blaga iz EU. V enakem letu je iz ZDA EU uvozila blago v vrednosti €249,0 milijard, kar predstavlja 14,6% delež celotnega uvoženega blaga (Eurostat, 2017a).

Če pogledamo trgovino s storitvami, so bile ZDA največji trgovinski partner EU – v letu 2016 je EU izvozila storitve v vrednosti €219,0 milijard (26,7% celotnega izvoza storitev), uvozila pa storitve v vrednosti €297,2 milijard (30,0% celotnega izvoza storitev) (Eurostat, 2017b). Medsebojna povezava med velikostjo trgovine z blagom in storitvami pa ni naključje. Kajti npr. proizvajalci avtomobilov, tekstila in ostalih izdelkov potrebujejo tudi dostop do storitev, ki podpirajo proizvodnjo, kot na primer razvito bančništvo, zavarovalne storitve itd.

Na sliki 6 lahko vidimo strukturo **trgovine blaga** med EU in ZDA v letu 2016. Kot je razvidno, EU izvozi in uvozi iz ZDA največ strojev in transportne opreme. Izvoz in uvoz te panoge ima približno enak odstotni delež v celotni trgovini blaga in sicer znaša okoli 45%. Tej panogi sledijo kemikalije in razni izdelki. EU pri trgovini z blagom z ZDA ustvari trgovinski prežek, ki je v letu 2016 znašal €113,0 milijard. Presežek je EU ustvarila v letu 2016 v skoraj vseh panogah, z izjemo surovih materialov, panogi ostalo in v panogi mineralnih goriv in maziv.

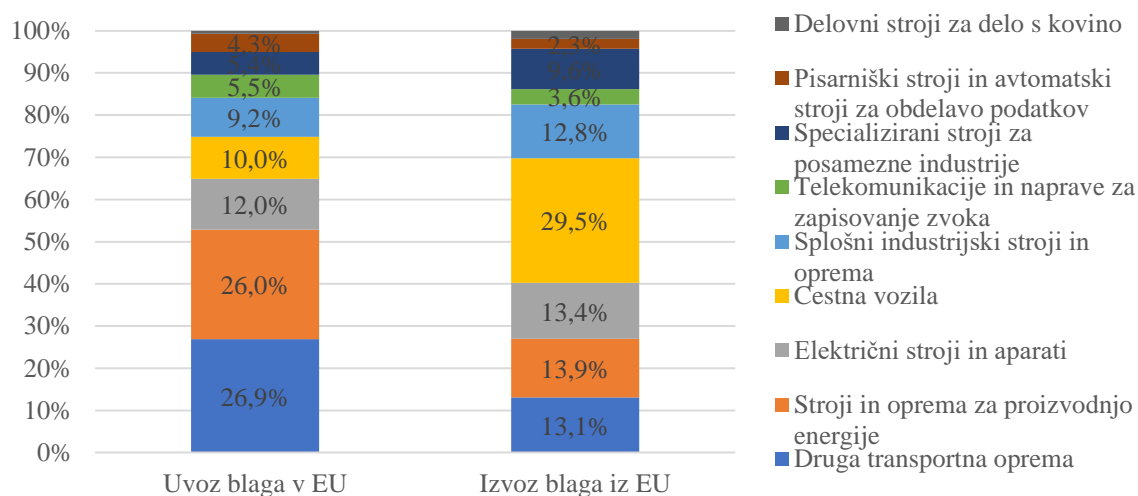
Slika 6: Struktura trgovine blaga med EU in ZDA po panogah v letu 2016 (v %)



Vir: Eurostat (2017c).

Glede na to, da je EU skoraj polovico trgovine z blagom v letu 2016 ustvarila v **ponogi stroji in transportna oprema**, je pametno pogledati to panogo podrobneje. Na sliki 7 tako vidimo, da je EU znotraj panoge strojev in druge transportne opreme v letu 2016 iz ZDA uvozila največ druge transportne opreme, ki ji sledijo stroji in oprema za proizvodnjo energije. Na strani izvoza blaga iz EU v ZDA so v letu 2016 prevladovala cestna vozila, ki so predstavljala skoraj eno tretjino (29,5%) izvoza te panoge. Največji del v okviru cestnih vozil je predstavljal izvoz avtomobilov in drugih motornih vozil (79,2%). Štiri skupine izdelkov imajo nato skoraj enak delež izvoza, ki se giblje okrog 13%.

Slika 7: Struktura trgovine strojev in druge transportne opreme med EU in ZDA v letu 2016 (v %)



Vir: Eurostat (2017c).

Morda še pomembnejša kot je trgovina z blagom pa je izmenjava kapitalskih tokov med EU in ZDA. EU in ZDA sta ena drugi najpomembnejši partnerici tudi, ko pride do izmenjave kapitalskih tokov oziroma neposrednih tujih investicij (v nadaljevanju NTI). ZDA so bile v preteklosti in so še vedno najpomembnejše za EU in obratno, saj sta ena drugi največji vlagateljici. Ocenjeno je, da podjetja iz ZDA in EU, ki poslujejo na teritoriju druga druge, prinašajo več kot 14 milijonov delovnih mest (Evropski parlament, 2017d). V tabeli 14 je tako razvidno, koliko tokov NTI ustvarita in celotno vrednost NTI, ki jih imata ena v drugi. Če gledamo tokove NTI iz EU v ZDA, so bili med leti 2012 in 2013 pozitivni in so naraščali. Nasprotno se je zgodilo v letu 2014, ko je znesek dosegel vrednost €-83,3 milijard, kar pomeni, da se je zgodilo dezinvestiranje in sicer predvsem na področju sprememb lastniškega kapitala. Že leto kasneje se je dezinvestiranje obrnilo nazaj v investiranje in NTI so narasli ter dosegli mejo €323,5 milijard. Podobno gibanje NTI se je dogajalo tudi obratno, ko govorimo o NTI iz ZDA v EU. Kot je razvidno iz tabele 14, so med leti 2012 in 2013 naraščala, v letu 2014 pa se je prav tako zgodilo dezinvestiranje. Vendar pa je v letu 2015 zopet prišlo do investiranja in sicer v vrednosti €252,4 milijard, ki pa je bilo še vedno manjše kot leta 2013, ko je doseglo €352,8 milijard.

Tabela 14: Neposredne tuje investicije med EU in ZDA v obdobju 2012 – 2015 (v € milijard)

| Leto | NTI iz EU v ZDA | | | | NTI iz ZDA v EU | | | |
|--------------|-----------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|--------|--------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Tokovi NTI | 125,2 | 274,4 | -83,3 | 323,5 | 119,6 | 352,8 | -24,8 | 252,4 |
| Vrednost NTI | 1627,8 | 1835,6 | 2059,4 | 2559,8 | 1543,9 | 1676,0 | 1784,9 | 2380,9 |

Vir: Eurostat (2017d).

V tabeli 14 lahko vidimo tudi samo vrednost NTI, ki jih imata EU v ZDA in ZDA v EU. Kot že rečeno, sta ena drugi najpomembnejši investitoriki. EU je v leto 2015 tako imela kar €2.559,8 milijard sredstev investiranih v podjetjih, ki se nahajajo v ZDA. To je predstavljalo kar 37,1% vseh NTI, ki jih je imela EU v letu 2015 investiranih v države izven EU. Gledano obratno so imela v letu 2015 podjetja iz ZDA v podjetja, ki se nahajajo v EU, investiranih sredstev v vrednosti €2.380,9 milijard. To je v letu 2015 predstavljalo več kot dve petini (41,1%) vseh sredstev, ki jih podjetja izven EU investirajo v podjetja v EU. Največ investicij je v finančnem sektorju, ki mu sledi proizvodnja. V sklopu investicij v sektorju proizvodnje je bila ena tretjina alociranih v proizvodnji izdelkov iz nafte, kemikalij, farmacevtskih izdelkov, izdelkov iz gume in plastičnih mas ter skoraj tretjina v proizvodnji živil, pijač in tobačnih izdelkov (Eurostat, 2017e).

4.4.1.2 Čezatlantsko trgovinsko in naložbeno partnerstvo (TTIP)

Kljub temu, da EU in ZDA med seboj ustvarita zelo veliko transakcij, pa je med njima še vedno veliko ovir, ki preprečujejo, da bi te številke še povečali. V ta namen se je že leta

2007 oblikoval Transatlantski ekonomski svet, v katerega so bila vključena podjetja tako iz EU, kot tudi iz ZDA. Štiri leta kasneje sta EU in ZDA skupaj ustanovili Delovno skupino za delovna mesta in gospodarsko rast. Primarni cilj te skupine je bil ugotovitev ukrepov in politik, ki bi povečali samo trgovino in izmenjavo kapitalskih tokov med EU in ZDA. Kot rezultat teh zasedanj skupine je bilo poročilo, ki ga je predala skupina februarja 2013. V tem poročilu je skupina predlagala začetek pogajanj o **Čezatlantskem trgovinskem in naložbenim partnerstvu** (v nadaljevanju TTIP). Na podlagi tega predloga je takratni predsednik Evropske komisije napovedal začetek pogajanj o sporazumu TTIP (Damijan, Kostevc, Redek, 2014). Danes se v imenu 28 držav EU pogaja Evropska komisija, ki torej predstavlja kar 500 milijonov prebivalcev. Pogaja se glede na usmeritve, sprejete s strani Sveta, v katerem sedijo vlade vseh 28 članic EU. V imenu ZDA se pogaja trgovinski predstavnik ZDA (Vlada Republike Slovenije, 2017).

Zadnja pogajanja med EU in ZDA so se odvijala oktobra 2016 in sicer so bila že 15 pogajanja od začetka. Kot je zapisano v poročilu zadnjih pogajanj, je bil poseben poudarek zlasti na oblikovanju prečiščenega besedila. Poleg tega naj bi bil dosežen velik napredek predvsem glede nekaterih regulatornih poglavij (Evropska komisija, 2016d). Nastop nove administracije v ZDA je vplival tudi na pogajanja o sporazumu TTIP. Trenutno so tako pogajanja med EU in ZDA o sporazumu TTIP do nadaljnjega na čakanju (Evropska komisija, 2017h).

Kot nadaljuje Vlada Republike Slovenije (2017), je sporazum razdeljen na tri dele. Prvi del obravnava **dostop na trg**. Glavni namen je povečanje možnosti dostopa na trg ZDA oziroma EU. To namerava sporazum doseči s pomočjo liberalizacijo trgovine z blagom preko odprave oziroma znižanja carin, za občutljive izdelke pa naj bi le-te upadle postopoma, ali pa preko kvot. Ena izmed možnosti je tudi uporaba ukrepov trgovinske zaščite. Trenutno znaša povprečna carina med državama le okrog 2%, vendar pa je lahko ta podatek zavajajoč. Samo glede na ta podatek bi lahko prehitro sklepali, da so torej carine že sedaj zelo nizke in ne potrebujejo dodatnega zniževanja. Vendar pa je potrebno pogledati specifično, na katere izdelke se posamezna carina nanaša. Tako je na primer več kot polovica izmenjave blaga med državama ustvarjenih z blagom, na katere carine sploh ni. Na drugi strani so lahko carine zelo visoke in dosega vrednosti tudi 350% za izvoz tobaka v ZDA ali pa na primer preko 130% za izvoz arašidov v ZDA. V nekaterih primerih se carina razlikuje med državama celo za enake izdelke – pri uvozu avtomobilov iz ZDA v EU je na primer potrebno plačati 10%, iz EU v ZDA pa le 2,5% (Evropska komisija, 2017g). Poleg liberalizacije trgovine z blagom je v fokusu tudi liberalizacija trgovine s storitvami. Zaradi pomembnosti prehajanja kapitala pa je v okviru sporazuma tudi liberalizacija in zaščita investicij in možnost sodelovanja pri javnih naročilih na vseh administrativnih ravneh.

Druga točka, ki jo izpostavlja Vlada Republike Slovenije (2017), so **regulatorna vprašanja in netarifne ovire**. Sporazum TTIP želi spodbuditi regulatorno skladnost zakonodaje za blago in storitve preko medsebojnega priznavanja, uskladitve in ostalih

načinov povezovanja na regulatornem področju. Ena izmed ključnih stvari, ki jih bi sporazum prinesel pa je tudi odprava netarifnih ovir. Cilj odprave netarifnih ovir je znižati stroške medsebojnega trgovanja, ki nastajajo večinoma zaradi nepotrebne podvajanja inšpekcijskih pregledov, dvojnega označevanja in različnih tehničnih predpisov, v primerih, ko je njihov cilj enak (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, 2015).

Zadnja točka, ki jo opredeljuje TTIP pa so **pravila**. Sporazum se bo namreč nanašal tudi na pravice o intelektualni lastnini, carinskih in trgovinskih olajšavah, pravilih o varstvu konkurence, trgovini in trajnostnem razvoju, energiji in surovinah, malih in srednjih podjetjih, gibanju kapitalskih tokov in plačilih, transparentnosti, prehodnih in končnih določbah, institucionalnimi določbami ter reševanju sporov.

Če torej povzamemo zgornje tri točke, je glavni namen sporazuma TTIP znižanje carinskih stopenj, odprava birokratskih ovir in poenotenje nekaterih standardov. Vse to naj bi privedlo do veliko prednosti, ki bodo predstavljene v nadaljevanju. Vendar pa sporazum prinaša tudi nekatere slabosti oziroma nevarnosti, na katere moramo biti prav tako pozorni in bodo prav tako analizirane v nadaljevanju.

4.4.1.3 Učinki predlaganega sporazuma z ZDA

Glede na to, da je trgovina blaga, storitev in kapitala med EU in ZDA že od nekdaj zelo velika, ideja o sporazumu ni nekaj novega. Zaradi tega je narejenih tudi že kar nekaj študij, ki simulirajo in analizirajo učinke, do katerih bi lahko prišlo po podpisu tega sporazuma. Seveda je nekatere študije naročila sama EU (oziroma Evropska komisija) in nekatere tudi ZDA. Spet tretje študije pa so narejene neodvisno od podpisnice. Simulacije se prav tako razlikujejo glede na analiziran vpliv – nekatere analizirajo vpliv podpisa sporazuma na celotno EU, spet druge pa na posamezne države članice EU.

Glede na to, da sta kumulativno trgovina z blagom in storitvami EU in ZDA v letu 2016 predstavljali kar 39,6% celotne svetovne trgovine, bi seveda lahko imel podpis tega sporazuma **vpliv na celotno svetovno trgovino** (Evropska komisija, 2017f). CEPR (2013) tako ocenjuje, da naj bi podpis sporazuma povečal BDP ostalih držav sveta za €100 milijard. Kot nadaljuje Evropska komisija (2013a), naj bi bilo to posledica povečanja BDP v EU in ZDA. Zaradi večjega razpoložljivega dohodka naj bi ljudje zapravljali več, kar pomeni povečanje povpraševanja tudi v ostalih državah. Poleg tega učinka na prebivalce, pa bi k povečanju BDP ostalih držav sveta imelo tudi povečanje povpraševanja po surovinah samih podjetij. Podjetja, ki delujejo v EU oziroma ZDA, lahko naročajo inpute za na primer proizvodnjo v ostalih državah, kar pozitivno vpliva na povpraševanje. Naslednji vzrok je odprava regulatornih ovir. Te naj bi imele po odpravi med EU in ZDA pozitivne učinke tudi na ostale države, ki poslujejo z njima. Neko podjetje na primer posluje tako z EU, kot tudi z ZDA. Trenutno mora poznati pravila za izvoz v obe državi, po podpisu sporazuma pa bo moral poznati le skupna pravila, ki bodo veljala za izvoz v EU in ZDA. Kot nadaljuje Evropska komisija, se je podobno zgodilo ob ustanovitvi

enotnega trga v Evropi. Kot zadnji pozitivni učinek pa je navedeno dejstvo, da bi se lahko ostale države ravnale glede na dobro prakso v sporazumu in tudi same prevzele določene izboljšave, ki jih sporazum TTIP prinaša. To bi lahko v prihodnosti vodilo do še večjih pozitivnih učinkov na ekonomski položaj ostalih držav sveta.

Študije **vplivov** podpisa sporazuma TTIP na EU in ZDA pa se med seboj razlikujejo. Kot že omenjeno, je bilo na to temo narejenih več analiz, ki so prišle do različnih rezultatov. Kot najpomembnejše študije pa se smatra:

- Ecorys študija (2009);
- CEPR (2013);
- CEPII (2013);
- Bertelsmann (2013).

Prve tri navedene študije uporabljajo enako metodologijo, ki prikaže učinke sporazuma. In sicer gre za simulacijo s CGE modeli (*Computable General Equilibrium* oziroma računski modeli splošnega ravnotežja). Kot pravijo Damijan, Kostevc in Redek (2014, str. 18), ta model » [...] temelji na matriki socialnih računov, ki jo opisujejo razmerja proizvodnje in razdelitve blaga (in storitev) med agenti v družbi, pri čemer model dodaja behavioristična razmerja k računovodskim, ekonometrične ocene pa so uporabljene za kalibracijo relevantnih parametrov v enačbah. Tako oblikovan model relacij v družbi je lahko uporabljen za testiranje učinkov sprememb carinskih stopenj in necarinskih omejitev na narodnogospodarske agregate.« Zadnja študija Bertelsmann pa se od prvih treh nekoliko razlikuje. Kot nadaljujejo Damijan, Kostevc in Redek (2014, str. 18), gre pri tem modelu » [...] za kombinacijo ekonometrične ocene gravitacijskega modela trgovine in simulacije, ki bazira na tako pridobljenih ocenah relevantnih parametrov. V vseh štirih študijah ima liberalizacija zelo podoben mehanizem učinkovanja na gospodarstvo, saj je osnova modelske dinamike prilagoditev na nove cene, ki jih povzroča liberalizacija trgovine.« Damijan, Kostevc in Redek (2014, str. 19) nadaljujejo, da »S sprostitvijo trgovinskih ovir pride do znižanja cen na domačem trgu, k čemur domače ponudnike sili neposredna tuja konkurenca ter cenejši inputi. Neposredni učinek padca cen na domačem trgu [...] vodi v nižje marže in rente za domače proizvajalce in lastnike proizvodnih dejavnikov. Še pomembneje, dodaten vpliv na domače cene ima lahko povečanje učinkovitosti / produktivnosti v proizvodnji kot posledica realokacije proizvodnih dejavnikov v dejavnosti, kjer ima država primerjalne prednosti. Skupaj naj bi ti učinki vodili k višjemu obsegu proizvodnje, višjim dohodkom in višjim realnim plačam v gospodarstvu. Dinamika modela torej bazira v celoti na pozitivnih učinkih na strani ponudbe. Ključno za delovanje modela in pozitivne učinke, ki izhajajo iz povečanja obsega proizvodnje, je, da sta kapital in delovna sila lahko mobilna ali celo popolnoma mobilna med sektorji.« Ravno ta del pa je lahko v teh modelih problematičen, saj je v realnosti slika drugačna. Zaradi tega lahko omenjene študije precenjujejo realne pozitivne učinke, do katerih pride zaradi odprtja trgovine.

Pri analizi rezultatov študije pa je treba biti pozoren na to, da so ocene učinkov narejene kumulativno. To pomeni, da učinki, predstavljeni v tabeli 15, kažejo učinke v desetih do dvajsetih letih (torej za obdobje, za katero so narejene študije). Če torej učinke pretvorimo na letno raven, bi le-ti predstavljali spremembe ene destine oziroma ene dvajsetine kumulativnega učinka. V analizi učinkov bo torej govora o kumulativnih učinkih.

Tabela 15: Primerjava predpostavk in ocenjenih učinkov sporazuma TTIP na EU za štiri študije

| | Ecorys (2009)¹ | CEPII (2013) | CEPR (2013) | Bertelsmann (2013) |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--|
| Osnovne predpostavke | | | | |
| CGE | GTAP | MIRAGE | GTAP | Simulacija in gravitacijski model |
| Podatki | GTAP 7 | GTAP | GTAP 8 | Ni podatka |
| Necarinske mere (NTM) | Ecorys | CEPII in Ecorys | Ecorys | ifo |
| Obdobje napovedi | 2008-2018 | 2015-2025 | 2017-2027 | 10-20 let |
| Število scenarijev | 7 | 5 | 5 | 3 |
| Uporabljen scenarij za analizo | Omejen scenarij | Referenčni scenarij | Ambiciozni scenarij | Globoka liberalizacija |
| Znižanje carin | 100% za blago, 75% za storitve | 100% | 98%-100% | 100% |
| Znižanje ne-carinskih omejitev po referenčnem scenariju | 25% | 25% | 25% | Znižanje enako učinku ustvarjanja trgovine |
| Glavne ugotovitve (različni scenariji, odstotne spremembe glede na osnovni scenarij v napovednem obdobju)² | | | | |
| EU BDP | 0,32-0,72 | 0,0-0,5 | 0,02-0,48 | 0,52-1,31 ⁴ |
| ZDA BDP | 0,13-0,28 | 0,0-0,5 | 0,01-0,39 | 0,35-4,82 ⁴ |
| EU izvoz v ZDA | 2,1 | 49,0 ³ | 0,69-28,0 | 5,7-68,8 ⁴ |
| EU celotni izvoz | 0,91-2,07 | 7,6 ³ | 0,16-5,91 (samo izven EU) | Ni podatka |
| EU realne plače | 0,34-0,78 | Ni podatka | 0,29-0,51 | Ni podatka |
| Stopnja brezposelnosti v EU-OECD državah (povprečje. %-točke) | Nespremenjeno (predpostavka modela) | Nespremenjeno (predpostavka modela) | Nespremenjeno (predpostavka modela) | -0,42 (globoka liberalizacija) |

Legenda:

¹ Rezultati za ambiciozni in omejeni scenarij.

² Kumulativni simulacijski učinki do leta 2027.

³ Samo referenčni scenarij.

⁴ Izračunano iz BMWT/Ifo (2013), agregirano na nivo EU-27.

Vir: Povzeto po Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014).

Če pogledamo **izvoz iz EU v ZDA**, naj bi se le-ta glede na vse analizirane študije povečal. Najbolj pesimističen je scenarij študije Ecorys, ki napoveduje povečanje izvoza iz EU v ZDA za 2,1%. Na drugi strani je najbolj optimističen scenarij Bertelsmann (2013), po

katerem naj bi se povečal med 5,7% in 68,8%. Vendar pa ta pozitiven učinek ustvarjanja trgovine prekriva dejstvo, da se dogaja tudi učinek preusmerjanja trgovine. Kot pravijo Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014), je viden negativen vpliv na trgovino znotraj EU. To je posledica sedaj cenejših izdelkov iz ZDA in ostalega sveta, ki nadomestijo izdelke, ki so se prej izmenjali znotraj EU. Kot pravi študija CEPR (2013), naj bi se trgovina znotraj EU zmanjšala za €72 milijard. Vendar naj bi bil ta učinek v celoti izničen z učinkom ustvarjanja trgovine v ZDA (povečanje za €187 milijard) in ostale države (povečanje za €33 milijard). Študija CEPPII (2013) prav tako napoveduje zmanjšanje trgovine znotraj EU. Ta naj bi se po referenčnem scenariju zmanjšala za 1,2%. Vendar pa v primeru, če je v študijo vključena simulacija z učinkom prelivanja pozitivnih učinkov na ostale države, ne pride do zmanjšanja trgovine znotraj EU. To je pomembno predvsem zaradi tega, ker se je EU s Kohezijsko politiko EU zavezala, da bo prispevala k zmanjšanju revščine držav v razvoju (Evropska komisija, 2014b). Zaradi tega je pomembno, da se ne bi zmanjšala trgovina s temi državami. V nasprotju s tem pa je študija Bertelsmann (2013), ki pravi, da bi podpis sporazuma TTIP privedel do negativnega učinka zaradi preusmerjanja trgovine. Kot nadaljuje, naj bi podpis negativno vplival tudi na države v razvoju. Podjetja, ki trenutno kupujejo surovine v teh državah, bi jih namreč po podpisu raje kupovala iz EU oziroma ZDA. Po sporazumu bi namreč strošek uvoza surovin iz EU ali ZDA padel in bi bila to logična poteza, ki bi jo sprejela podjetja. Učinek preusmerjanja trgovine bi lahko bil po tej študiji tako visok, da bi celo izničil učinek ustvarjanje trgovine med EU in ZDA. V ostalih treh študijah to ni primer, kajti celoten izvoz naj bi se povečal. Kot je razvidno iz tabele 15, napoveduje največje povečanje izvoza študija CEPPII (7,6%), ki ji sledi študija CEPR (med 0,16% in 5,91%).

Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) nadaljujejo, da študije napovedujejo različno povečanje **BDP**. Kot je razvidno iz tabele 15, bi sporazum med EU in ZDA prinesel povečanje BDP med 0,0% in 1,3%. Najbolj ambiciozen je ravno scenarij Bertelsmann (2013), ki napoveduje rast BDP EU med 0,5% in 1,3%. To povečanje pa je manjše, kot je povečanje BDP ZDA. Na drugi strani študiji Ecorys (2009) in CEPER (2013) napovedujeta povečanje BDP EU za več procentov, kot povečanje BDP ZDA. Študija CEPPII (2013) pa napoveduje enako povečanje BDP obeh strank sporazuma. Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) pa opozarjajo, da so te procentualne spremembe BDP dodatna povečanja BDP zaradi podpisa sporazuma glede na bazno leto, na katerem je narejena posamezna študija. Poleg tega je potrebno nameniti pozornost tudi predpostavkam, na katerih temeljijo študije. Zgornje številke namreč temeljijo na predpostavkah, da se znižajo tudi nezarinske ovire. V primeru, da do njih ne pride, bi bilo tudi povečanje BDP znatno manjše. Na tem mestu Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) opozorijo na efekt preusmerjanja trgovine, ki je, kot že rečeno, najbolj izrazit v študiji Bertelsmann. Ravno ta študija tako pravi, da naj bi imel sporazum pozitiven učinek na BDP OECD države in države, ki so zajete v okviru sporazuma TTIP in imajo visok dohodek na prebivalca. Za ostale države pa je ta učinek negativen. To pa je zopet v nasprotju s Kohezijsko politiko EU. Nasprotno trdi študija CEPR (2013), po kateri

bi se zaradi efekta prelivanja pozitivnih učinkov sporazuma na ostale države povečal tudi BDP ostalih držav. Svetovni BDP naj bi se tako povečal za 0,14% oziroma €100 milijard.

Naslednja postavka, na katero bi imel podpis sporazuma TTIP vpliv, so **plače**. Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) pravijo, da imajo le-te podobno gibanje kot BDP. So namreč posledica učinka cenejših proizvodnih inputov, ki so posledica zmanjšanja stroškov uvoza in povečanja konkurence. Zaradi tega se povprečna produktivnost poveča, kar na koncu pripelje do višjih plač. Študija Ecorys (2009) tako napoveduje povečanje plač med 0,34% in 0,78, študija CEPR (2013) pa med 0,29% in 0,51%. Poleg povečanja plač pa študija Bertelsmann (2013) napoveduje tudi **zmanjšanje brezposelnosti**. Podpis sporazuma TTIP bi tako po scenariju globoke liberalizacije pomenil 1,3 milijona novih delovnih mest v EU. V ZDA je ta učinek nekoliko manjši, kjer naj bi podpis porazuma prinesel 1,1 milijona novih zaposlitev.

Če povzamemo analizirane rezultate, vse zgoraj omenjene študije ocenjujejo, da bi podpis sporazuma TTIP prinesel pozitivne učinke obema strankama. Podoben rezultat za prve tri študije ni presenetljiv, saj uporabljajo enak CGE model. Razlike lahko pripišemo različnim ovrednotenjem netarifnih ovir in določenim prilagoditvam CGE modela. Tako na primer študija CEPR (2013) za razliko od ostalih vključuje učinek prelivanja pozitivnih učinkov sporazuma na preostali svet. V tej študiji je ocenjeno, da bi zaradi podpisa sporazuma TTIP prišlo do znižanja stroškov za države, ki izvažajo v EU in ZDA in sicer v vrednosti 20%. Poleg tega naj bi se znižali stroški izvoza iz EU in ZDA v ostale države za 10%. Tega učinka ostale študije ne opredeljujejo tako podrobno. Poleg tega so same študije in njihovi rezultati deležni določenih kritik, ki bodo predstavljene v nadaljevanju.

4.4.1.4 Kritike študij o učinkih predlaganega sporazuma z ZDA

Kljub temu, da so študije natančne in dokaj obsežne, se na njihov račun pojavljajo tudi določene kritike. Prva kritika je **kritika metodološkega pristopa**. Kot že omenjeno, namreč kar tri od štirih študij uporabljajo enak CGE model. V okviru tega modela uporabljata dve študiji povsem enak simulacijski model (GTAP), vse tri pa enako podatkovno bazo GTAP. Gre namreč za prevladujoči simulacijski model, ki se uporablja za simulacijo učinkov liberalizacije trgovine z zunanjim svetom, poleg tega pa nudi bazo podatkov o trenutnih ovirah, ki nastopajo v trgovini med državami.

Kot pravijo Damijan, Kostevc in Redek (2014), je glavni problem tega modela v modelu prilagajanja panog in med panogami, ko določeno gospodarstvo prizadane zunanji šok (na primer znižanje carine in necarinskih ovir). Model predpostavlja, da pride do novega ravnotežja tako, da tiste panoge, ki so bolj konkurenčne, počrpajo proizvodnje faktorje iz tistih panog, ki so manj konkurenčne in zaradi tega tudi bolj prizadete. To se zgodi tako, da podjetja v bolj konkurenčnih panogah povečajo proizvodnjo in zaradi tega potrebujejo več delovne sile, ki jo dobijo od podjetij, ki poslujejo v manj konkurenčnih panogah. To torej pomeni, da se presežna delovna sila in kapital takoj prerazporedi iz manj v bolj

konkurenčne panoge. Če torej gospodarstvo deluje po takem principu, ne more priti do brezposelnosti. Damijan, Kostevc in Redek (2014) nadaljujejo, da se je ta predpostavka v 1980. in 1990. letih izkazala za napačno. Takrat so države z liberalizacijo zunanje trgovine doživele zunanje šoke, ki so na srednji in dolgi rok pripeljali do povečanja brezposelnosti.

Naslednja težava je predpostavka, da se koristi in izgube, ki so posledica zunanjih šokov, enakomerno prerazporedijo po gospodarstvu. Vendar pa Damijan, Kostevc in Redek (2014, str. 22) pravijo, da » [...] se zaposlenim v bolj konkurenčnih panogah dohodki povečajo, medtem ko se dohodki zaposlenih v prizadetih panogah zmanjšajo [...] CGE modeli predvidevajo, da agregatni dohodki ostanejo enaki in da se zaradi tega agregatno povpraševanje ne zmanjša. Ta predpostavka se lahko izkaže kot nerealistična, kadar je nagnjenost k porabi zaposlenih v bolj konkurenčnih panogah (ki imajo višje dohodke) manjša kot pri zaposlenih v tadicionalnih panogah, ki jih zunanji šok prizadene bolj. To pomeni, da se agregatno povpraševanje, v nasprotju s predpostavko modela, ne bo nujno vzpostavilo na enaki (ali višji) ravni, kar bi utegnilo zmanjšati BDP. «.

Zadnja kritika, ki se tiče metodološkega pristopa, pa je statična obravnava zunanjetrgovinskih razmerij. Model temelji na predpostavki, da ob večji trgovini med podpisnicami sporazuma, trgovina z ostalimi državami ostane enaka ali se posledično poveča. Kot smo lahko videli že ob analizi rezultatov to ni vedno res. Zaradi spremembe relativnih cenovnih razmer postane dražji uvoz iz držav, ki niso podpisnice sporazuma, kar posledično privede do učinka preusmerjanja trgovine.

Druga glavna kritika, o kateri je bilo na račun študije veliko govora, pa je **kritika rezultatov**. Kot je bilo ugotovljeno v prejšnjih poglavjih, naj bi se trgovina med EU in ZDA po podpisu sporazuma TTIP povečala (glej tabelo 15). Vendar pa, kot je bilo že omenjeno, bi lahko bilo to na račun preusmerjanja trgovine. Capaldo (2014) pravi, da naj bi se trgovina povečala ravno na račun zmanjšanja trenutne trgovine med članicami EU. Taka izpostavljenost pa je lahko nevarna, saj postane EU močno odvisna od ZDA in makroekonomskih šokov, ki prizadanejo ZDA. In ravno ta izpostavljenost je nevarna in premalokrat izpostavljena v samih študijah. Poleg omenjenega avtorja so prav tako Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) izračunali pomembnost preusmerjanja trgovine. Po njihovih kalkulacijah naj bi podpis sporazuma prinesel celo negativen učinek na svetovni izvoz, če se upošteva tudi izvoz v tretje države. Najbolj naj bi bile tako prizadete tretje države, vendar pa naj bi se celoten izvoz kljub nekaterim negativnim posledicam, povečal. To je predvsem posledica učinka prelivanja, ki je bil že predstavljen in je najbolj upoštevan v študijah CEPII in CEPR.

Kot je bilo predstavljeno v tabeli 15, so učinki na povečanje BDP pozitivni, vendar dokaj majhni. Kot pravi Capaldo (2014), naj bi se BDP do konca simulacijskega obdobja (torej do leta 2027), povečal za 0,48% glede na scenarij, če ne bi prišlo do podpisa sporazuma. To torej pomeni le majhno povečanje na letni ravni. Kot nadaljuje, sporazum naj ne bi imel učinka na povečanje stopnje rasti BDP, temveč gre za enkratno povečanje, ki je, kot že

omenjeno, skoraj da zanemarljivo. Poleg tega naj bi se po nekaterih študijah zmanjšal BDP revnejših držav (Bertelsmann, 2013). To pa je, kot že omenjeno, v nasprotju s Kohezijsko politiko EU, s katero se je EU zavezala, da bo prispevala k zmanjšanju revščine držav v razvoju (Evropska komisija, 2014b).

Zadnja kritika se nanaša na stopnjo brezposelnosti oziroma zaposlenost. Kot pravijo Damijan, Kostevc in Redek (2014), » [...] uporabljeni CGE modeli v skladu z modelsko konstrukcijo predvidevajo takojšnjo prezaposlitev zaposlenih iz prizadetih panog, zaradi česar zunanji šoki po definiciji ne morejo vplivati na povečanje brezposelnosti.« Študije Ecorys, CEPRI in CEPR tako zaradi te predpostavke skoraj da niso relevantne za analizo sprememb v zaposlenosti. Kot je že bilo omenjeno, pa v nasprotju z njimi študija Bertelsmann (2013) ocenjuje povečanje števila delovnih mest v EU za 1,3 milijona. Capaldo (2014) pravi, da to povečanje velja le ob uporabi podatkov do leta 2010. Če so uporabljeni novejši podatki, pa ta trditev ne drži več, saj se brezposelnost poveča v vseh članicah. To je predvsem zaradi tega, ker je bila stopnja brezposelnosti v letu 2010 zaradi gospodarske krize visoka. Kot pravijo Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014), doživijo gospodarstva z večjim trenjem (višjim številom brezposelnih ali z večjimi socialnimi pomočmi brezposelnim) tudi močnejše pozitivne učinke od na primer podpisa sporazuma.

Poleg tega je v analiziranih študijah ocenjen le dolgoročni vpliv na brezposelnost. Kratkoročni vpliv je tako zanemarljiv. Raza, Grumiller, Taylor, Tröster in von Arnem (2014) nadaljujejo, da tudi stroški prilagajanja niso zajeti dovolj podrobno in so zaradi tega so sami naredili simulacijo teh stroškov. V primeru spremembe delovnega mesta iz manj v bolj produktivne panoge namreč to pomeni tudi določene stroške. Prva izguba so manjši prihodki držav zaradi kratkotrajne brezposelnosti delavcev. Študija namreč predvideva, da bo 90% delavcev, ki bodo menjali zaposlitev, 6 mesecev brezposelnih in bodo tako imeli nižje prihodke. To torej za državo pomeni nižje prispevke in manj prihodkov od davkov. Ta učinek naj bi v desetih letih znašal med €3,9 milijard in €9,9 milijard. Poleg tega bo nekaj ljudi izgubilo službo (študija predvideva 10% vseh, ki bodo izgubili službo) za dolgoročen čas (ki je v študiji opredeljen kot 5 let), kar pomeni dolgoročni pritisk na izdatke države za brezposelne. Ta strošek naj bi znašal med €5,4 milijard in €13,9 milijard v časovnem obdobju desetih let. Skupno bi tako v desetih letih strošek prilagajanja trga dela znašal med €9,3 milijard in €23,8 milijard.

4.4.2 Sporazum s Kitajsko

Kitajska je za EU zelo pomembna, saj gre za drugi največji izvozni trg blaga. Poleg tega predstavlja največji trg na svetu, iz katerega EU uvozi blago. V letu 2016 je tako kar 20,2% celotnega uvoženega blaga prišlo s Kitajske (Eurostat, 2017a). Kljub temu, da sta državi tako tesno povezani, ko je govora o trgovini z blagom, pa se med državami odvije nesorazmerno malo izmenjave kapitalskih tokov. Na Kitajsko je namreč EU v letu 2015

investirala le 2,4% od vseh tokov NTI, ki jih je opravila po svetu. Še manjši pa je %, če gledamo prejete investicije v EU – investicije iz Kitajske so v letu 2015 predstavljala le 0,6% vseh investicij, ki jih je v tem letu prejela EU (Eurostat, 2018).

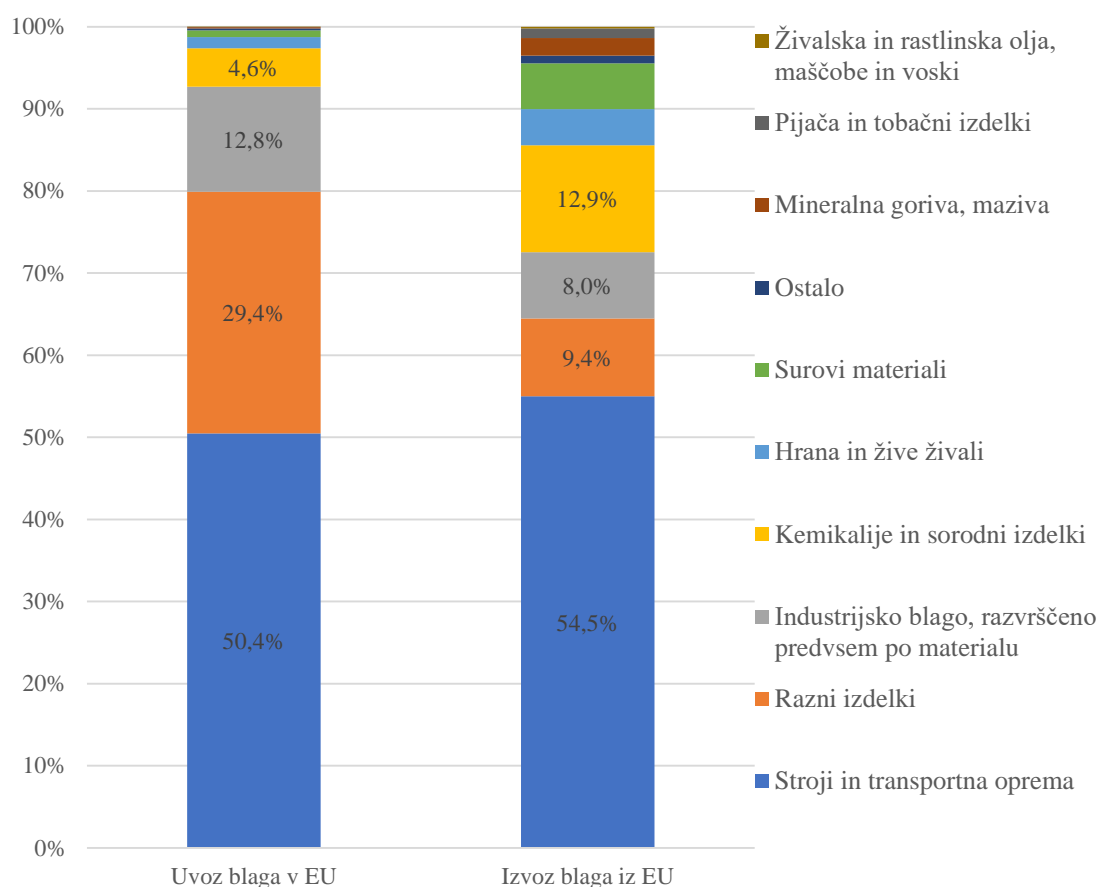
4.4.2.1 Trgovina in kapitalski tokovi med EU in Kitajsko

Kot že omenjeno, je Kitajska drugi največji izvozni trg za EU, saj je EU v letu 2016 tja izvozila za kar €169,9 milijard blaga, kar je v letu 2016 predstavljalo 9,7% celotnega izvoza blaga iz EU. Če pogledamo uvoz blaga v EU, je Kitajska napomembnejši partner za EU. V letu 2016 je tako EU iz Kitajske uvozila blago v vrednosti kar €344,8 milijard, kar predstavlja 20,2% delež celotnega uvoženega blaga (Eurostat, 2017a). EU je tako bila v letu 2016 neto uvoznica blaga s Kitajske.

Če pogledamo trgovino s storitvami, je bila Kitajska tretji največji trgovinski partner EU (za ZDA in Švico) – v letu 2016 je EU izvozila storitve v vrednosti €38,0 milijard (le 4,67% celotnega izvoza storitev). Uvoz storitev iz Kitajske v EU je dosegel vrednost €27,1 milijard (3,9% celotnega izvoza storitev) (Eurostat, 2017b). Kot lahko vidimo, predstavljaja glavni vir trgovinskih povezav trgovina z blagom, saj je tako procentualno kot tudi absolutno veliko obsežnejša. Izstopa predvsem podatek, da EU ravno iz Kitajske uvozi največ blaga.

Na sliki 8 lahko vidimo **strukturo trgovine blaga** med EU in Kitajsko v letu 2016. Kot je razvidno, EU izvozi in uvozi iz Kitajske največ strojev in transportne opreme. Izvoz te panoge je nekoliko višji in je v letu 2016 dosegel delež 54,5% od celotne trgovine blaga, uvoz pa znaša 50,4%. Zanimivo pa je razmerje v naslednjih panogah. Pri uvozu blaga v EU je na drugem mestu s kar 29,4% uvoz raznih izdelov. Ko govorimo o izvozu blaga iz EU, je na drugem mestu prav tako panoga razni izdelki, vendar zavzema le 9,4% celotnega izvoza blaga iz EU na Kitajsko. Tej panogi sledi industrijsko blago, razvrščeno predvsem po materialu. Kot že omenjeno, EU pri trgovini z blagom s Kitajsko ustvari velik trgovinski primanjkljaj, ki je v letu 2016 znašal -€175,2 milijard. Primanjkljaj pa je ustvarila v treh panogah – največjega pri trgovini s pijačami in tobačnimi izdelki (-€85,4 milijard), ki mu sledi primanjkljaj pri trgovini z mineralnimi gorivi in mazivi (-€81,4 milijard) in v panogi ostalo (-€30,5 milijard). Na drugi strani presežek v nobeni panogi ni presegel €10,0 milijard, najbolj se mu je pa približal presežek v panogi industrijsko blago, razvrščeno predvsem po materialu, ki je znašal €6,6 milijard.

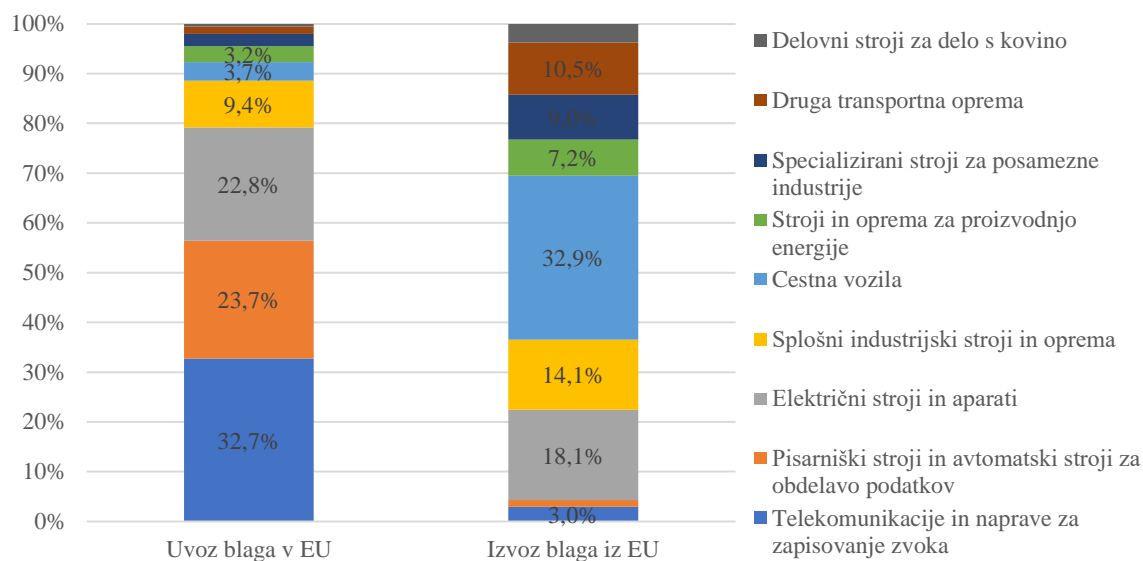
Slika 8: Struktura trgovine blaga med EU in Kitajsko po panogah v letu 2016 (v %)



Vir: Eurostat (2017c).

Glede na to, da je EU več kot polovico trgovine z blagom v letu 2016 ustvarila v **panogi stroji in transportna oprema**, je pametno, tako kot pri trgovini z ZDA, tudi pri trgovini s Kitajsko, pogledati to panogo podrobneje. Celotni uvoz blaga v EU iz Kitajske je v tej panogi v letu 2016 znašal €173,9 milijard, izvoz iz EU pa v enakem obdobju €92,4 milijard. Kot je razvidno iz slike 9, je struktura uvoza v EU in izvoza iz EU drugačna. Največji delež uvoza v EU tako predstavljajo telekomunikacije in naprave za zapisovanje zvoka (32,7%), ki mu sledijo pisarniški stroji in avtomatski stroji za obdelavo podatkov (23,7%) in električni stroji in aparati (22,8%). Tri podpanoge tako predstavljajo skoraj 80% celotnega uvoza v analizirani panogi. Če pogledamo izvoz blaga v enaki panogi, je struktura drugačna. Eno tretjino izvoza v analizirani panogi predstavljajo cestna vozila (32,9%). Na drugem mestu so električni stroji in aparati (18,1%), na tretjem pa sprošni industrijski stroji in oprema (14,1%). Glavne tri podpanoge tako pokrijejo skora dve tretjini celotnega izvoza blaga v panogi strojev in transportne opreme.

Slika 9: Struktura trgovine strojev in druge transportne opreme med EU in Kitajsko v letu 2016 (v%)



Vir: Eurostat (2017c).

Poleg trgovine z blagom in storitvami pa med državama tečejo tudi kapitalski tokovi. Kitajska za EU sicer ni med najpomembnejšimi partnerji, ko govorimo o NTI iz EU. Tokovi NTI iz EU v Kitajsko so v letu 2015 znašali le 1,1% celotnih tokov NTI iz EU (Eurostat, 2018). Na drugi strani pa je EU ena od petih največjih investitork v Kitajsko in je tako s tega vidika za Kitajsko zelo pomembna (Ministry of Commerce, People's Republic of China, 2016). Kljub temu pa je iz tabele 16 razvidno, da je imela EU na Kitajskem (vrednostno gledano) v letu 2015 veliko več NTI kot obratno, kar pomeni, da je EU neto investitorica v Kitajsko.

Kot je razvidno iz tabele 16, se je v celotnem analiziranem obdobju (med leti 2012 in 2015) dogajalo investiranje s strani EU v Kitajsko. V letih 2012 in 2013 je bil trend investiranja naraščajoč, ki pa se je v letu 2014 obrnil. V letu 2014 je tako EU investirala za več kot polovico manj kapitala kot v letu prej. Negativen trend se je nadaljeval tudi v letu 2015, ko je EU na Kitajsko investirala €2,6 milijarde manj kot leto prej. V letu 2015 so tako tokovi NTI iz EU v Kitajsko znašali €6,0 milijard, v letu 2014 pa €8,8 milijard. Če pogledamo vrednost NTI EU na Kitajskem, je imela EU v letu 2015 investiranih €167,9 milijard. Kljub temu, da se znesek zdi na prvi pogled dokaj visok, pa ta vsota predstavlja le 2,4% vseh NTI, ki jih ima EU zunaj EU. Celotna vrednost NTI EU zunaj EU je namreč €6.891,6 milijard.

Če v abeli 16 pogledamo NTI iz Kitajske v EU, je hitro razvidno, da so NTI manjše, kot so bile opisane prej. V letu 2015 so tako tokovi NTI iz Kitajske v EU znašali €6,3 milijard. To je predstavljalo zmanjšanje v višini €1,6 milijard v primerjavi s preteklim analiziranim letom, ko so tokovi NTI znašali €7,9 milijard. Sama vrednost NTI je med leti 2012 in 2013

naraščala in v letu 2013 dosegla vrednost €36,0 milijard. V letu 2014 je sledil padec, ki pa se je izničil v letu 2015, ko je vrednost NTI narasla nazaj na €34,9 milijard. Iz tabele 16 je poleg tega razvidno, da znaša vrednost NTI iz Kitajske v EU le 0,6% vrednosti vseh NTI, ki jih imajo ostale države v EU.

Tabela 16: Neposredne tuje investicije med EU in Kitajsko v obdobju 2012 – 2015 (v € milijard in v % vseh NTI določene države)

| | NTI iz EU v Kitajsko | | | | | NTI iz Kitajske v EU | | | | |
|--------------|----------------------|-------|-------|-------|------------------|----------------------|------|------|------|------------------|
| | v € milijard | | | | v % ¹ | v € milijard | | | | v % ² |
| Leto | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2015 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2015* |
| Tokovi NTI | 16,3 | 20,9 | 8,8 | 6,0 | 1,1% | 8,4 | 6,6 | 7,9 | 6,3 | 1,4% |
| Vrednost NTI | 120,7 | 126,0 | 143,2 | 167,9 | 2,4% | 27,4 | 36,0 | 23,5 | 34,9 | 0,6% |

Legenda:

¹ Vrednosti predstavljajo odstotek tokov oziroma vrednosti NTI iz EU v Kitajsko v primerjavi s celotnimi tokovi oziroma vrednostmi NTI iz EU v države izven EU.

² Vrednosti predstavljajo odstotek tokov oziroma vrednosti NTI iz Kitajske v EU v primerjavi s celotnimi tokovi oziroma vrednostmi NTI iz ostalih držav v EU.

Vir: Eurostat (2018).

Poleg skupnih tokov in vrednosti NTI pa je zanimivo pogledati tudi vrednosti NTI po panogah, ki so prikazane v tabeli 17. Kot je razvidno, ima EU na Kitajskem največ investicij v panogi proizvodnja in v storitvah. Sledijo jim rudarstvo in kamnine, na zadnjem mestu pa je gradbeništvo. Prvi dve panogi sta v vseh analiziranih letih prevladovali in sta predstavljali več kot 95% vseh vrednosti NTI. Vrednost NTI iz EU v Kitajsko v panogi proizvodnja je tako v letu 2015 znašala €97,0 milijard, kar je kar 57,8% od celotne vrednosti NTI iz EU na Kitajskem.

Tabela 17: Neposredne tuje investicije iz EU v Kitajsko po panogah v obdobju 2013 – 2015 (v € milijard)

| Panoga | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------|------|------|------|
| Proizvodnja | 70,8 | 81,4 | 97,0 |
| Storitve | 51,8 | 58,9 | 63,9 |
| Rudarstvo in kamnine | 1,8 | 2,3 | 4,0 |
| Ostale storitve | 1,0 | 0,4 | 2,9 |
| Gradbeništvo | 0,6 | 0,2 | 0,2 |

Vir: Eurostat (2018).

NTI pa se seveda lahko razlikujejo po oblikah investicij. Zgodovinsko gledano so v preteklosti kitajska podjetja raje investirala v oziroma ustanavljala svoja podjetja v EU. Ta

trend se je obrnil in v letu 2012 je že več kot polovica investicij izvirala iz zdužitev ali prevzemov evropskih podjetij s strani kitajskih podjetij. Kitajska podjetja, ki so v lasti države, so največkrat gledala za strateškimi partnerji, ki so Kitajsko lahko oskrbovali z dobrinami, potrebnimi za rast kitajskega gospodarstva. Privatna podjetja pa so raje investirala v velike trge, ki so davčno ugodni. Na velikih trgih so iskali predvsem visokotehnološka podjetja, znane blagovne znamke ali pa podjetja, ki so pripomogla k optimizaciji distribucijske verige (Evropska komisija, 2017j).

4.4.2.2 Dvostranski sporazum o naložbah

Kot že omenjeno, je EU v letu 2016 na Kitajsko izvozila 9,7% celotnega izvoza blaga iz EU, uvozila pa 20,2% celotnega uvoženega blaga v EU (Eurostat, 2017a). Dnevno se tako med državama prelije za preko milijardo vrednosti blaga. Kot pa smo lahko videli, Kitajska še vedno ni pomembna partnerica EU, ko govorimo o naložbah med EU in Kitajsko. V primerjavi s trgovino z blagom je med državama nesorazmerno malo izmenjave kapitalskih tokov. V letu 2015 je tako iz EU na Kitajsko odšlo le za 2,4% vseh investicij, ki jih je ustvarila EU v svetu. Poleg tega pa je Kitajska predstavljala le 0,6% vseh investicij, ki jih je v letu 2015 prejela EU (Eurostat, 2018). To razmerje je leta 2015 lepo povzela tudi Cecilia Maström (Evropska komisija, 2015d), evropska komisarka za trgovino, ki je dejala, da kljub temu, da je EU največja trgovinska partnerica Kitajski in da je Kitajska EU druga največja partnerica, je Kitajska investirala 50% več v Afriko južno od Sahare, EU pa dvajsetkrat več v ZDA kot na Kitajsko. Področje izmenjave investicij med državama predstavlja torej velik neizkoriščen potencial, ki bi lahko prinesel koristi obema stranema.

Zato ne čudi, da ji EU namenja posebno pozornost, ko govorimo o trgovini in izmenjavi kapitalskih tokov med tema dvema državama. EU je tako v letu 2016 sprejela posebno strategijo, ki opredeljuje elemente za novo strategijo EU o Kitajski. Namen te strategije je postavitve okvirov politike in sodelovanja med EU in Kitajsko v naslednjih petih letih. Ena od glavnih stvari, ki jih strategija izpostavi, je poglobitev sodelovanja med EU in Kitajsko. Kot je opredeljeno v strategiji, je pomembno, da EU in Kitajska pravočasno zaključita pogajanja o dvostranskem sporazumu o naložbah. Poleg sporazuma Evropska Komisija izpostavlja tudi pomembnost sprememb na področju odprtosti gospodarstva, ki bi s korenitimi reformami morala postati vse bolj liberalizirana. Poleg tega je pomembno, da se zmanjša vpliv države v podjetjih, kar bi pomenilo nove tržne priložnosti za ostala podjetja. Uresničitev sporazuma in prej opisanih sprememb bi v prihodnosti lahko pripeljala celo do prostotrgovinskega sporazuma med državama (Evropska komisija, 2016e).

V prejšnjih poglavjih je že bilo omenjeno, da EU kot celota s Kitajsko še nima podpisanega trgovinskega sporazuma. Vendar pa ima kar 26 članic EU posamezno sklenjene bilateralne sporazume s Kitajsko, ki služijo predvsem za zaščito naložb, ne pa tudi za olajšanje dostopa do naložbenega trga (Evropska komisija, 2017j). Sama pogajanja o sporazumu so se med EU in Kitajsko začela konec leta 2013 in prvi krog pogajanj se je

odvil januarja 2014. Pogajanja so se začela na podlagi poročila, v katerem je Evropska komisija (2013b) predstavila glavne točke, zaradi katerih je želela vstopiti v pogajanja:

- Investicijska klima med EU in Kitajsko kaže na neskladje med velikostjo trgovine z blagom in storitvami in velikostjo investicijskih tokov med državama;
- Pomanjkanje enakih pogojev za bodoče in obstoječe evropske vlagatelje na Kitajskem. Predvsem je mišljena odsotnost predvidljivega, varnega okolja za vlagatelje, ki negativno vplivajo na tok neposrednih naložb iz EU na Kitajsko;
- Pomanjkanje celovitega okvira za odpravo pomanjkljivosti naložbenega razmerja med EU in Kitajsko. Kitajska na primer ni članica združenja OECD in zaradi tega ni zavezana k upoštevanju pravil OECD, ki so vezana na investicije;
- Pogajanja in sami bilateralni sporazumi EU in Kitajske s tretjimi državami so neusklajeni in imajo lahko negativne posledice na investicijsko klimo med EU in Kitajsko;
- Stopnja kitajskih naložb v EU se veča s prevzemi evropskih podjetij s strani kitajskih, ki so velikokrat v lasti države. Izoblikovalo se je javno mnenje, da kitajske neposredne naložbe privedejo do nepoštene pridobitve tehnologij in znanja;
- Pomisleki o investiranju v EU prihajajo tudi s Kitajske. Pomisleki temeljijo predvsem na dejstvu, da se mora Kitajska ukvarjati s kar (takrat) 25 različnimi bilateralnimi sporazumi (kot že omenjeno, do danes EU nima nekega univerzalnega sporazuma s Kitajsko, temveč ima skoraj vsaka država članica EU sklenjen svoj sporazum s Kitajsko). Pomanjkanje univerzalnih pravil, predvsem na področju storitev, odvrča kitajske investicije, saj se ne počutijo zaščitene.

Na podlagi zgoraj zapisanih točk so se začela pogajanja o skupnem dvostranskem sporazumu o naložbah, ki bi veljal za vse države članice EU in bi tako zamenjal in nadgradil že podpisane sporazume, ki jih ima skoraj vsaka država članica EU s Kitajsko. Evropska komisija (2017i) je zapisala, da so glavni cilji pogajanj:

- Izboljšanje naložb za evropske in kitajske vlagatelje z ustvarjanjem naložbenih pravic in zagotavljanjem nediskriminacije;
- Izboljšanje postopkov preglednosti, licenciranja in avtorizacije;
- Zagotavljanje visoke in uravnotežene ravni zaščite za vlagatelje in naložbe;
- Opredelitev pravil o okoljskih in delovnih vidikih tujih naložb.

Do februarja 2018 se je odvilo že 16 krogov pogajanj, ki pa za enkrat še niso pripeljali do sklenitve sporazuma (Evropska komisija, 2017i). Kot je ob začetku pogajanj leta 2014 dejal predstavnik Evropske komisije John Clancy, je torej glavni namen pogajanj postopna odprava omejitev trgovine in neposrednih tujih naložb ter izboljšanje dostopa kitajskega trga za vlagatelje iz EU (Evropska komisija, 2014c).

4.4.2.3 Učinki predlaganega sporazuma s Kitajsko

Ideja o povezovanju med EU in Kitajsko ni nova in zaradi tega ne preseneča, da je bilo na to temo narejenih tudi že nekaj analiz. Že za sam začetek pogajanj med EU in Kitajsko sta obe strani potrebovali določeno analizo, kaj naj bi tak sporazum prinesel. Podlaga za začetek pogajanj je bila tako študija, ki jo je naročila Evropska komisija že leta 2010. Konec tega leta se je namreč oblikoval odbor, ki je bil zadolžen za izpeljavo projekta. K projektu je odbor v začetku leta 2011 povabil zunanjskega svetovalca Copenhagen Economics, ki je bil zadolžen za ekonomsko analizo in torej ekonomske učinke morebitnega sporazuma. Sama študija je bila zaključena sredi leta 2013 in je služila kot osnova za pogajanja glede morebitnega sporazuma med EU in Kitajsko (Evropska komisija, 2013c). Model, ki je bil uporabljen za simulacijo učinkov sporazuma je CGE, ki je bil predstavljen že v prejšnjih poglavjih.

Konec leta 2015 je Evropska komisija naročila novo študijo, za izvedbo katere je najela podjetje Ecorys in partnerje konzorcija (Oxford Intelligence, TNO in Reichwein China Consult). Nova študija temelji na prejšnji in jo nadgradi, kjer je to potrebno. V prvi študiji so podatki že vsebovali veliko gospodarsko krizo iz leta 2007, ki je močno vplivala na svetovno ekonomijo. Zaradi tega je tudi baza, na kateri je bila narejena prva študija, še vedno relevantna in je v drugi študiji avtorji niso spreminjali. Samih možnosti izida pogajanj, ki jih je oblikovala že prva študija, pa druga ne spreminja. Kot je zapisano v poročilu Evropske komisije (2017j), so za analizo relevantni tri možnosti izida pogajanj (številka izida ne izraža verjetnosti izida):

- Izid 1: Obsežen sporazum o zaščiti naložb na ravni EU, ki nadomešča obstoječe sporazume med državami članicami EU in Kitajsko;
- Izid 2: Sporazum, ki združuje zaščito naložb z dostopom na trg, vendar z omejenim sektorskim pokritjem in delno odstranitvijo naložbenih ovir;
- Izid 3: Celovita investicijska pogodba, ki zagotavlja zaščito naložb in dostop do trga v več sektorjih kot v okviru scenarija 2 in s celovitejšo odpravo naložbenih ovir.

Od zaključka prve študije je minilo določeno časovno obdobje in v tem času se je odvilo tudi že kar nekaj krogov pogajanj. Ecorys in partnerji ugotavljajajo, da sta glede na trenutno smer pogajanj najbolj relevantna izida pogajanj 2 in 3.

V CGE modelu prve študije sta bila analizirana obojestranska in enostranska (kjer le Kitajska zniža ovire za NTI) scenarija. Oba scenarija vsebujeta **podscenarije** za skromno in ambiciozno liberalizacijo. Kot skromna liberalizacija je opredeljeno 3% zmanjšanje stroškov ocenjenih ovir za investicije, v ambicioznem pa 10%. Poleg omenjenih podscenarijev sta analizirana še podscenarija glede velikega oziroma majhnjega prelivanja učinkov morebitnega sporazuma na tretje države (Evropska komisija, 2017j). Skupno je tako možnih osem različnih scenarijev. Vendar pa, kot že omenjeno, sta trenutno najbolj

verjetna izida pogajanj 2 in 3, zaradi tega bo v nadaljevanju predstavljen izid morebitnega sporazuma le za obojestranski sporazum.

V tabeli 18 so prikazani različni učinki predlaganega sporazuma. Prvo lahko pogledamo vpliv sporazuma na **NTI**. Kot je razvidno iz tabele 18, bi podpis sporazuma prinesel pozitivne učinke na NTI. Predvsem je vidno občutno povečanje stanja NTI EU na Kitajskem in obratno v primeru ambiciozne liberalizacije. NTI EU na Kitajskem naj bi se v tem primeru povečale za 1,9%, NTI Kitajske v EU pa za 0,9%. V primeru skromne liberalizacije je ta učinek manjši, vendar še vedno pozitiven za obe državi. Če pogledamo bolj podrobno, je v tabeli 18 vidna tudi sprememba NTI EU na Kitajskem po sektorjih. V vseh scenarijih naj bi se najbolj povečale NTI v proizvodnji panogi, kjer se povečanje vrednosti NTI giblje med 0,38% (skromna liberalizacija, velik učinek prelivanja) in 2,41% (ambiciozen scenarij, majhen učinek prelivanja). Najmanjši učinek je viden v panogi ostalih dobrin, kjer se lahko NTI EU na Kitajskem v nekaterih scenarijih celo zmanjšajo. Podrobnega pregleda o spremembah vrednosti NTI Kitajske v EU po sektorjih nam študija žal ne prikaže.

Poleg NTI je v tabeli 18 razviden tudi vpliv liberalizacije na **realni dohodek**, se lahko vidi določen vzorec. Skromna liberalizacija naj bi namreč po podatkih študije prinesla manjše povečanje realnega dohodka za obe državi, kot ambiciozna. Kljub temu pa naj bi kakršnakoli liberalizacija ugodno vplivala na spremembo realnega dohodka. Najbolj pa naj bi se povečal realni dohodek na Kitajskem v primeru ambiciozne liberalizacije in ob velikem učinku prelivanja in sicer za 0,07%. Ob enakem scenariju naj bi se v EU le-ta povečal za 0,05%.

Če v tabeli 18 pogledamo spremembe **uvoza in izvoza**, je vzorec podoben kot v primeru spremembe realnega dohodka. Tako naj bi se v vseh primerih scenarija izvoz in uvoz v obe državi povečal. Najbolj naj bi se povečal v primeru ambiciozne liberalizacije in z majhnim učinkom prelivanja. Na drugi strani naj bi se izvoz iz Kitajske in uvoz v Kitajsko najbolj povečal enako v primeru ambiciozne liberalizacije, vendar v primeru majhnega učinka prelivanja. Spremembe pa procentualno niso velike, saj ne presežejo meje 0,22%. Če pogledamo bolj podrobno, naj bi v primeru majhnega prelivanja v obeh scenarijih skoraj celoten učinek povečanja izvoza iz EU odšel na Kitajsko. V scenariju skromne liberalizacije in majhnem učinku prelivanja naj bi se celoten izvoz iz EU povečal za €702 milijona. Od tega zneska naj bi kar €600 milijonov izvoza iz EU odšlo v Kitajsko. V primeru scenarija ambiciozne liberalizacije in prav tako majhnega učinka prelivanja se celoten izvoz iz EU poveča za kar €2.179 milijonov in od tega zneska kar €2.025 milijona izhaja iz povečanja izvoza v Kitajsko. V tem scenariju se izvoz iz EU na Kitajsko poveča najbolj. V primeru velikega prelivanja pa je situacija drugačna, saj manjši del povečanja izvoza iz EU pripade povečanju izvoza iz EU v Kitajsko. To je logično, saj se v primeru velikega prelivanja pozitivni učinek liberalizacije prenese še na ostale države, kamor se tudi poveča izvoz iz EU. Tako na Kitajsko, kot tudi v ostale države, naj bi se najbolj povečal izvoz v panogi proizvodnje, ki ji sledijo storitve.

Tabela 18: Primerjava ocenjenih učinkov dvostranskega sporazuma o naložbah med EU in Kitajsko

| Učinek prelivanja | Skromna liberalizacija | | Ambiciozna liberalizacija | |
|--|------------------------|---------------|---------------------------|---------------|
| | Majhen | Velik | Majhen | Velik |
| Vrednost NTI EU na Kitajskem (% sprememba) | 0,55% | 0,27% | 1,85% | 0,89% |
| Proizvodnja | 0,71% | 0,38% | 2,41% | 1,27% |
| Ostale dobrine | 0,01% | -0,10% | 0,02% | -0,32% |
| Storitve | 0,29% | 0,09% | 0,69% | 0,29% |
| Vrednost NTI Kitajske v EU (% sprememba) | 0,30% | | 0,90% | |
| Sprememba realnega dohodka (%) | | | | |
| EU | 0,01% | 0,02% | 0,02% | 0,05% |
| Kitajska | 0,02% | 0,02% | 0,04% | 0,07% |
| Celotni izvoz (sprememba v %) | | | | |
| Iz EU | 0,02% | 0,03% | 0,05% | 0,12% |
| Iz Kitajske | 0,05% | 0,03% | 0,18% | 0,11% |
| Celotni uvoz (sprememba v %) | | | | |
| V EU | 0,02% | 0,03% | 0,05% | 0,11% |
| V Kitajsko | 0,07% | 0,06% | 0,22% | 0,19% |
| Izvoz iz EU na Kitajsko (sprememba v € milijonov) | 600,0 | 346,0 | 2025,0 | 1153,0 |
| Proizvodnja (baza je €75,5 milijard) | 543,0 | 321,0 | 1833,0 | 1071,0 |
| Ostale dobrine (baza je €1,6 milijard) | 0,0 | -1,0 | 1,0 | -3,0 |
| Storitve (baza je €19,7 milijard) | 57,0 | 26,0 | 191,0 | 85,0 |
| Izvoz iz EU v svet (sprememba v € milijonov) | 702,0 | 1450,0 | 2179,0 | 4907,0 |
| Proizvodnja (baza je €1.057,2 milijard) | 0,0 | 1344,0 | 1963,0 | 4530,0 |
| Ostale dobrine (baza je €30,0 milijard) | 64,0 | -3,0 | 2,0 | -7,0 |
| Storitve (baza je €401,2 milijard) | 638,0 | 109,0 | 214,0 | 384,0 |
| Zaposleni na Kitajskem (sprememba v tisočih) | 5,2 | 3,0 | 17,5 | 9,7 |
| Proizvodnja | 4,2 | 2,5 | 14,0 | 8,2 |
| Ostale dobrine | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Storitve | 1,0 | 0,5 | 3,5 | 1,5 |

Vir: Povzeto po Evropska komisija (2017j).

Poleg vseh zgoraj naštetih pozitivnih učinkov, naj bi bilo v primeru podpis sporazuma ustvarjenih veliko **zaposlitev**. Učinek spremembe števila delovnih mest pa študija prikaže le za Kitajsko. Največ novih zaposlitev naj bi bilo v primeru ambicioznega scenarija, kjer je učinek prelivanja majhen. V primeru tega scenarija naj bi v proizvodnji dobilo zaposlitev 14 tisoč ljudi, v storitvah pa še dodatnih 3,5 tisoč. V primeru skromne liberalizacije in velikega učinka prelivanja je ta učinek najmanjši – skupno naj bi v primeru tega scenarija na Kitajskem dobili 3 tisoč novih delovnih mest. Študija žal ne prikaže izida scenarijev tudi za EU.

4.5 Izzivi za prihodnost

V procesu trgovanja sta vedno udeleženi dve strani – ena stran prodaja, druga kupuje. Tudi s pogoji, pod katerimi se zgodi prodaja, se morata strinjati obe strani. Dokler sta stranki vnaprej dogovorjeni, ne prihaja do presenečenj o pogojih in zaradi tega je lahko predvideti, kdaj se bo zgodila prodaja in kdaj ne. Zgodila se bo tako takrat, ko bodo izpolnjeni pogoji. V primeru, ko se pogoji o trgovanju spremenijo, pa pride do šoka in nesoglasja med strankama.

Ravno to se je zgodilo v začetku marca 2018, ko je predsednik ZDA **Donald Trump povečal carine na uvoz jekla** za 25% in carine na uvoz aluminija za 10% (CNBC, 2018). Od ukrepa sta bili izjemoma izvzeti Kanada in Mehika. Kanada je namreč največja uvoznica jekla in aluminija v ZDA (Financial Post, 2018). Kasneje je Trump od ukrepa izvzel tudi Avstralijo (The Guardian, 2018). Na ta ukrep so se odzvale praktično vse države – Kitajska jeklarska in kovinska združenja na primer zahtevajo povračilne ukrepe. Vlado pozivajo, naj uvede dodatne carine na uvoz premoga, elektronike in kmetijskih proizvodov iz ZDA. Ukrep bo zagotovo prizadel tudi EU, kajti EU je v letu 2017 v ZDA izvozila v vrednosti preko €5 milijard jekla in za preko €850 milijonov aluminija (Washington Post, 2018).

Razlog za uvedbo ukrepa je Trump navedel kot zaščito nacionalne varnosti. Za jeklo in aluminij je Trump namreč mnenja, da gre za strateško pomembni surovini, proizvodnja katerih je pomembna za oborožitev vojske. Ukrep je Trump moral upravičiti z zaščito nacionalne varnosti, kajti države članice WTO načeloma ne smejo uvesti novih carin. Izjemoma to lahko naredijo v primeru, ko je ogrožena nacionalna varnost. In ravno s to izjemo je predsednik ZDA utemeljil uvedbo novih carin (The Economist Group Limited, 2018). Nekaj držav (na primer Brazilija) je že napovedalo, da se bodo glede ukrepa ZDA verjetno obrnile na WTO (Abc News, 2018). Vendar pa obstaja strah, kaj se bo zgodilo, v primeru, če se države zares obrnejo na WTO. Kajti v primeru, da bi WTO razsodil v korist ZDA, bi to lahko pomenilo nevaren sodni precedent. Zgodil bi se lahko namreč domino efekt – vedno več držav bi namreč lahko prenehalo spoštovati WTO in pravila, h katerim so zavezana. Tako bi lahko države začele same določati nove in nove carine, kar pa seveda do sedaj ni bilo v duhu WTO (The Economist Group Limited, 2018).

Kljub temu, da bo imel ukrep Trumpa zagotovo posledice na svetovno trgovino jekla in aluminija, pa lahko prinese še hujše posledice. Hitro se lahko namreč zgodi, da se države **odzovejo povračilno** in tudi one uvedejo določene carine na uvoz določenih izdelkov. Primer je Kitajska, ki namerava, kot že omenjeno, uvesti dodatne carine na uvoz določenega blaga iz ZDA, kar naj bi služilo kot povračilni ukrep. Če se to stopnjuje, pa lahko privede do posledic veliko večjih razsežnosti. Podobno se je namreč zgodilo že leta 2002, ko je takratni predsednik ZDA, George W. Bush, prav tako uvedel carine na uvoz jekla. EU se je odzvala na ta ukrep ravno s tem, da je uvedla carine iz ZDA na določene izdelke (Time, 2018). Po študiji Francoisa in Baughmana (2003), naj bi zaradi te poteze v ZDA izgubilo službo kar 200.000 ljudi. Taki ukrepi torej ne vplivajo le na trgovino posameznega izdelka med državami, temveč imajo lahko posledice na celotno gospodarstvo. Na dan, ko je predsednik ZDA oznanil ukrepe, se je tako celotna ameriška borzna kapitalizacija zmanjšala za več kot 1%, za približno \$340 milijard (Sachs, 2018).

Nedavni ukrepi s strani ZDA torej prikazujejo, kako hitro se lahko spremeni celotna svetovna trgovina. Take spremembe pa imajo vpliv tudi na že začeta pogajanja. Primer je sporazum TTIP, za katerega sta se zavzemali tako EU kot tudi ZDA. Po izvolitvi novega predsednika ZDA, pa se je spremenila tudi politika ZDA glede zunanje trgovine. To je jasno vidno na opisanem primeru novih carin na jeklo in aluminij. In zaradi nove trgovinske politike ZDA je negotova usoda tudi sporazuma TTIP, na katerem sta obe strani delali in se pogajali več let. Kot je bilo razvidno iz primera jekla in aluminija, ima lahko en ukrep velike **posledice na celotno svetovno trgovino**. In če se taki ukrepi le stopnjujejo, lahko to privede celo do trgovinskih vojn, ki bi imele globalne posledice (Tankersley, 2018).

SKLEP

Prostotrgovinski sporazumi so v današnjem svetu stalnica. Kot je lahko bilo razvidno, lahko prostotrgovinski sporazumi prinesejo veliko koristi državam, ki so v take sporazume vključene. Z odprtjem gospodarstva pridobijo dostop do novih trgov, kar je koristno v več pogledih. Poveča se namreč potencialni trg in zaradi tega tudi potencialna prodaja. To lahko privede podjetja do izkoriščanja ekonomij obsega, kar znižuje proizvodne stroške. Evropska komisija (2016) je celo prišla do splošne ugotovitve, da prostotrgovinski sporazumi pripomorejo h gospodarski rasti. Kljub vsem prednostim pa teorija predstavlja tudi določene nevarnosti odprtja trga. Z odprtjem gospodarstva naj bi se namreč povečali pritiski na domačo kulturo in socialne norme. Poleg tega APEC (2011) izpostavlja, da naj bi se zaradi prostotrgovinskih sporazumov povečala kompleksnost poslovanja.

EU v svetu predstavlja zelo pomembno vlogo. V letu 2016 je EU veljala za najpomembnejšega igralca na svetu v trgovini z blagom, saj je blagovna menjava med EU in ostalim svetom znašala kar €3.453,5 milijard, kar je predstavljalo 15,1% celotne svetovne blagovne menjave (Evropska komisija, 2017f). Gospodarstvo EU velja za odprto,

saj je imela marca 2018 sklenjenih preko 60 prostotrgovinskih sporazumov (Evropska komisija, 2017a). Kljub temu, da ima sklenjenih tako veliko število sporazumov, pa se je po analizi trgovine izkazalo, da nima sklenjenih prostotrgovinskih sporazumov z drugima dvema najpomembnejšima državama v svetovni trgovini – ZDA in Kitajsko.

EU in ZDA sta medsebojno najpomembnejši trgovinski partnerici, ko je govora o izmenjavi blaga in storitev. Poleg tega skupaj tvorita največji bilateralni trgovinski odnos na svetu (Eurostat, 2015). V letu 2016 je na primer EU v ZDA izvozila blago v vrednosti €362 milijard (20,8% celotnega izvoza blaga iz EU), uvozila iz ZDA pa v enakem obdobju v vrednosti €249,0 milijard (14,6% delež celotnega uvoženega blaga) (Eurostat, 2017a). Kljub temu pa državi med seboj še nimata sklenjenega prostotrgovinskega sporazuma. Zaradi tega ne čudi, da sta se že začeli pogovarjati o le-tem, ki se imenuje TTIP. Po analizi študij Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPPII (2013) in Bertelsmann (2013) sem prišel do sklepa, da bi tak sporazum prinesel veliko koristi. Glede na omenjene študije, naj bi se izvoz iz EU v ZDA v primeru sklenitve sporazuma povečal med 2,1% in 68,8%. Poleg tega študije napovedujejo povečanje BDP EU med 0,0% in 1,3%. Ugodno naj bi sklenitev sporazuma vplivala tudi na rast plač, ki bi se lahko povečale med 0,29% in 0,78%. Poleg pozitivnih učinkov direktno na EU, bi sporazum prinesel koristi tudi ostalim državam. Stroški izvoza držav, ki izvažajo v EU in ZDA, naj bi se znižali za 20%. Poleg vsega naštetega, bi se lahko znižali tudi stroški izvoza iz EU in ZDA v ostale države in sicer za 10%. Po analizi vseh prej omenjenih študij sem prišel do sklepa, da bi podpis sporazuma TTIP prinesel EU pozitivne učinke in je zaradi tega podpis smiseln.

Kitajska je druga najpomembnejša trgovska partnerica EU, ko govorimo o izvozu blaga EU. Po analizi že podpisanih prostotrgovinskih sporazumov EU sem prišel do zaključka, da EU tudi s Kitajsko nima podpisanega prostotrgovinskega sporazuma. V pregledu trgovine med državama sem ugotovil, da je EU v letu 2016 na Kitajsko izvozila 9,7% celotnega izvoza blaga iz EU, uvozila pa 20,2% celotnega uvoženega blaga v EU (Eurostat, 2017a). Kar pa predvsem pade v oči, pa je nesorazmerno malo NTI med državama v primerjavi s tokovi blaga. V letu 2015 je tako iz EU na Kitajsko odšlo le za 2,4% vseh investicij, ki jih je ustvarila EU v svetu. Poleg tega pa je Kitajska predstavljala le 0,6% vseh investicij, ki jih je v letu 2015 prejela EU (Eurostat, 2018). Zaradi tega sem se osredotočil na ta del problema in prišel do zanimivega sporazuma, ki se imenuje dvostranski sporazum o naložbah, ki bi veljal za vse članice EU. Pogajanja o naložbenem sporazumu so se začela leta 2014 in so še v teku. Glavni cilji sporazuma so izboljšanje naložb za evropske in kitajske vlagatelje z ustvarjanjem naložbenih pravic in zagotavljanjem nediskriminacije, izboljšanje postopkov preglednosti, zagotavljanje visoke in uravnotežene ravni zaščite za vlagatelje in naložbe in opredelitev pravil o okoljskih in delovnih vidikih tujih naložb (Evropska komisija, 2017i). Glavni študiji, ki sem ju analiziral, sta študiji Evropske komisije (2017j) in študija Copenhagen Economics, ki jo je prav tako naročila Evropska komisija (Evropska komisija, 2013c). Glede na analizo študij bi podpis sporazuma prinesel veliko koristi. Študija sicer razdeli rezultate na dva scenarija –

skromna liberalizacija (3% zmanjšanje stroškov ocenjenih ovir za za investicije) in ambiciozna liberalizacija (10% zmanjšanje stroškov ocenjenih ovir za za investicije). Glede na rezultate bi ambiciozna liberalizacija prinesla v vseh primerih večje koristi kot skromna liberalizacija. V primeru ambiciozne liberalizacije bi lahko namreč prišlo do povečanja NTI EU na Kitajskem za 1,9%, NTI Kitajske v EU pa bi se povečali za 0,9%. Ob enakem scenariju bi se realni dohodek na Kitajskem povečal med 0,04% in 0,07%, v EU pa med 0,02% in 0,05%. Pozitivno pa bi sporazum vplival tudi na uvoz in izvoz blaga. Izvoz blaga iz EU na Kitajsko naj bi se tako povečal za največ €2.025 milijonov, izvoz iz EU v svet pa za največ €4.907 milijonov. Poleg vsega omenjenega bi na novo dobilo zaposlitev preko 17 tisoč ljudi na Kitajskem. Kot je razvidno, bi tudi naložbeni sporazum med EU in Kitajsko prinesel veliko koristi obema podpisnicama in lahko celo tudi ostalim državam.

Kljub temu, da ima EU podpisanih ali je v procesu podpisovanja že veliko prostotrgovinskih sporazumov, pa obstajajo določene nevarnosti, ki jih je težko predvideti. Ena od nevarnosti je sprememba trgovinske politike določene države. V primeru, ko politiko spremeni država, ki je zelo pomembna v svetovnem gospodarstvu in ki je vanj močno vpeta, je vpliv še toliko močnejši na ostale države. To se je v marcu 2018 zgodilo s strani ZDA, ko je tedanji predsednik ZDA Donald Trump povišal carine na uvoz jekla za 25% in carine na uvoz aluminija za 10% (CNBC, 2018). Nadaljevanje take politike bi lahko v prihodnosti postavilo pod vprašaj podpis določenih sporazumov in med njimi je tudi sporazum TTIP. Kljub vsem negotovostim pa si morajo države prizadevati za odprtost, kajti glede vse analizirane podatke sem mnenja, da lahko odprtost držav prinese veliko koristi, protekcijem pa ravno obratno.

LITERATURA IN VIRI

1. Abc News. (2018). *Brazil will go to WTO on US steel tariffs if no quick deal*. Pridobljeno 14. marca 2018 iz <http://abcnews.go.com/International/wireStory/brazil-wto-us-steel-tariffs-quick-deal-53748895>.
2. Ahn, D. in Shin, W. (2011). Analysis of anti-dumping use in free trade agreements. *Journal of World Trade*, 45(2), 431-453.
3. Amadeo, K. (2016a). *Free Trade Agreement Pros and Cons*. Pridobljeno 11. decembra 2016 iz <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-pros-and-cons-3305845>.
4. Amadeo, K. (2016b). *What Is Structural Unemployment? Causes, Examples*. Pridobljeno 27. decembra 2016 iz <https://www.thebalance.com/structural-unemployment-3306202>.
5. APEC. (2001). *An Australia-USA Free Trade Agreement. Issues and Implications. A report for Department of Foreign Affairs and Trade Economics*. Canberra: Department of Foreign Affairs and Trade.
6. Appleyard, D. R. in Field, A. J. (2014). *International Economics* (8 izd.). New York: McGraw-Hill/Irwin.

7. ASEAN. (2017). *About ASEAN*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz <http://asean.org/asean/about-asean/>.
8. Bendini, R. (2009). *The EU-Korea Free Trade Agreement*. Bruselj: Evropski parlament.
9. Bertelsmann. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*. Gütersloh: Global Economic Dynamics.
10. Bowen, H. P., Leamer, E. E. in Sveikauskas, L. (1987). Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory. *American Economic Review*, 77(5), 791-809.
11. Bussmann, M., Scheuthle, H. in Schneider, G. (2006). *Trade Liberalization and Political Instability in Developing Countries*. Konstanz: University of Konstanz.
12. Caliendo, L. in Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *Review of Economic Studies*, 82(1), 1-44.
13. Capaldo, J. (2014). *The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*. Medford: Global Development and Environment Institute.
14. CEPII. (2013). *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
15. CEPR. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*. London: Centre for Economic Policy Research.
16. Chang, Ha-Joon. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
17. CNBC. (2018). *Trump's metal tariffs are 'like an atomic bomb' for European firms, lobbyist says*. Pridobljeno 12. marca 2018 iz <https://www.cnbc.com/2018/03/12/trumps-metal-tariffs-are-like-an-atomic-bomb-for-european-firms-lobbyist-says.html>.
18. Damijan, J. P. (2002). *Mednarodna menjava*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Damijan, J. P., Kostevc, Č. in Redek, T. (2014). *Vpliv Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo*. Ljubljana: Center poslovne odličnosti Ekonomske fakultete.
20. Dollar, D. (2001). *Globalization, Inequality, and Poverty since 1980*. Washington: World Bank.
21. Dunn, M. R. in Mutti, H. J. (2000). *International Economics* (5 izd.). London: Routledge.
22. East African Community. (2017). *Overview of EAC*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz <http://www.eac.int/about/overview>.
23. Economics Help. (2011). *Benefits of Free Trade*. Pridobljeno 12. decembra 2016 iz http://www.economicshelp.org/trade/benefits_free_trade/.
24. Ecorys. (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US. Trade and Investment – An Economic Analysis*. Rotterdam: ECORYS.
25. Edge, K. (2010). *Free Trade and Protection: Advantages and Disadvantages of Free Trade*. Cardiff: Cardiff High School.

26. El-Agraa, A. M. (2007). *The European Union: Economics and Policies* (8 izd.). Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, São Paulo: Cambridge University Press.
27. European centre for development policy management. (2015). *The new EU trade and investment strategy: The proof of the pudding is in the eating*. Pridobljeno 23. oktobra iz <http://ecdpm.org/talking-points/new-eu-trade-and-investment-strategy/>.
28. Eurostat. (2015). *USA-EU – international trade and investment statistics*. Pridobljeno 30. oktobra iz http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_and_investment_statistics.
29. Eurostat. (2016). *The EU in the World*. Pridobljeno 15. oktobra 2017 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7589036/KS-EX-16-001-EN-N.pdf/bcacb30c-0be9-4c2e-a06d-4b1dae493e>.
30. Eurostat. (2017a). *Extra-EU trade by partner*. Pridobljeno 15. oktobra 2017 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
31. Eurostat. (2017b). *International trade in services (since 2010)*. Pridobljeno 22. oktobra 2017 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
32. Eurostat. (2017c). *EU trade since 1988 by SITC – DS-018995*. Pridobljeno 31. oktobra 2017 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
33. Eurostat. (2017d). *EU direct investment flows, breakdown by partner country and economic activity (BPM6)*. Pridobljeno 1. novembra 2017 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
34. Eurostat. (2017e). *Foreign direct investment statistics*. Pridobljeno 1. novembra 2017 iz http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics.
35. Eurostat. (2017f). *Foreign direct investment between the European Union and BRIC*. Pridobljeno 30. novembra 2017 iz http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_between_the_European_Union_and_BRIC#Source_data_for_tables.2C_figures_and_maps_.28MS_Excel.29.
36. Eurostat. (2018). *Foreign direct investment statistics*. Pridobljeno 10. marca 2018 iz http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics.
37. Evropska komisija. (2013a). *Transatlantic Trade and Investment Partnership – The Economic Analysis Explained*. Evropska unija.
38. Evropska komisija. (2013b). *European Commission proposal on EU-China Investment Relations*. Bruselj: Evropska unija.
39. Evropska komisija. (2013c). *Impact assessment report on the EU-China investment relations*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
40. Evropska komisija. (2006a). *Global Europe Competing in the World*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
41. Evropska komisija. (2006b). *Commission Staff Working Document, A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.

42. Evropska komisija. (2011). *Sporazum o prosti trgovini med EU in Korejo v praksi*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
43. Evropska komisija. (2012). *20 years of the European Single Market*. Pridobljeno 28. januarja 2017 iz http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/20years/achievements-web_en.pdf.
44. Evropska komisija. (2013a). *Transatlantic Trade and Investment Partnership – The Economic Analysis Explained*. Pridobljeno 4. novembra 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf.
45. Evropska komisija. (2014a). *TTIP and Culture*. Pridobljeno 8. oktobra 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152670.pdf.
46. Evropska komisija. (2014b). *Predstavitev kohezijske politike EU 2014-2020*. Ljubljana: Predstavništva Evropske komisije v Republiki Sloveniji.
47. Evropska komisija. (2014c). *EU and China begin investment talks*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
48. Evropska komisija. (2015a). *Economic Partnership Agreement with West Africa*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152694.pdf.
49. Evropska komisija. (2015b). *Trade for all*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
50. Evropska komisija. (2015c). *Trgovina za vse*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
51. Evropska komisija. (2015d). *China-EU Trade: Mutual Support for Growth in Jobs*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
52. Evropska komisija. (2016a). *Free Trade is a Source of Economic Growth*. Pridobljeno 12. decembra 2016 iz http://europa.eu/pol/index_en.htm.
53. Evropska komisija. (2016b). *Trade boosted by five years of EU-Korea Free Trade Agreement*. Pridobljeno 19. februarja 2017 iz http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2356_en.htm.
54. Evropska komisija. (2016c). *EU position in world trade*. Pridobljeno 22. oktobra 2017 iz <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>.
55. Evropska komisija. (2016d). *Poročilo o 15. krogu pogajanj o Čezatlantskem partnerstvu za trgovino in naložbe*. Pridobljeno 3. novembra 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/december/tradoc_155147.pdf.
56. Evropska komisija. (2016e). *Elements for a new EU strategy on China*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
57. Evropska komisija. (2017a). *Agreements*. Pridobljeno 14. februarja 2017 iz <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/>.
58. Evropska komisija. (2017b). *Countries and regions, Gulf region*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/gulf-region/>.

59. Evropska komisija. (2017c). *Overview of FTA and Other Trade Negotiations*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf.
60. Evropska komisija. (2017d). *Overview of Economic Partnership Agreements*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf.
61. Evropska komisija. (2017e). *Countries and regions, Mercosur*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/>.
62. Evropska komisija. (2017f). *DG Trade Statistical Guide*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
63. Evropska komisija. (2017g). *Trade in goods and customs duties in TTIP*. Pridobljeno 1. novembra 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_152998.1%20Trade%20in%20goods%20and%20customs%20tariffs.pdf.
64. Evropska komisija. (2017h). *Transatlantic Trade in Investment Partnership Advisory Group. Meetin report*. Pridobljeno 3. novembra 2017 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/april/tradoc_155484.pdf.
65. Evropska komisija. (2017i). *Countries and regions: China*. Pridobljeno 11. marca 2018 iz <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>.
66. Evropska komisija. (2017j). *Sustainability Impact Assessment (SIA) in support of an Investment Agreement between the European Union and the People's Republic of China*. Luxemburg: Urad za publikacije Evropske unije.
67. Evropski parlament. (2016). *Evropska unija in svetovna trgovinska organizacija*. Pridobljeno 28. januarja 2017 iz http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/sl/FTU_6.2.2.pdf.
68. Evropski parlament. (2017a). *Kratki vodnik po Evropski uniji*. Pridobljeno 19. februarja 2017 iz http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.5.2.html.
69. Evropski parlament. (2017b). *Trgovinski režimi, ki se uporabljajo v državah v razvoju*. Pridobljeno 20. februarja 2017 iz http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/sl/FTU_6.2.3.pdf.
70. Evropski parlament. (2017c). *The European Union and its trade partners*. Pridobljeno 23. oktobra 2017 iz http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.2.1.html.
71. Evropski parlament. (2017d). *Kratki vodič po Evropski uniji*. Pridobljeno 1. novembra 2017 iz http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/sl/FTU_6.6.1.pdf.
72. Evropski svet. (2017). *Omejevalni ukrepi EU v odziv na krizo v Ukrajini*. Pridobljeno 21. oktobra 2017 iz <http://www.consilium.europa.eu/sl/policies/sanctions/ukraine-crisis/>.

73. Feaver, D. (2004). Aggressive fringe competition and international trade. *International Journal of Applied International Business*, 1(3), 14.
74. Financial Post. (2018). *Canada, Mexico get relief from Trump's steel, aluminum tariffs for undetermined period*. Pridobljeno 12. marca 2018 iz <http://business.financialpost.com/news/economy/newsalert-canada-mexico-excused-from-u-s-tariffs-for-undetermined-period>.
75. Florjančič, T. (2010). *Empirična preverba Stolper-Samuelsonovega teorema – analiza gibanja realnih plač v posameznih poklicih* (diplomsko delo). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
76. Francois, J. in Baughman, L. M. (2003). *The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002*. Washington: CITAC Foundation.
77. Froning, D. H. (2000). *The Benefits of Free Trade: A Guide For Policymakers*. Washington: The Heritage Foundation.
78. Gandolfo, G. (1994). *International Economics I*. Berlin: Springer-Verlag.
79. IMF. (2001). *Global Trade Liberalization and the Developing Countries*. Pridobljeno 8. januarja 2017 iz https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/110801.htm#P43_6333.
80. Joshua, J. (2016). *China's Economic Growth: Towards Sustainable Economic Development and Social Justice* (1 izd.). London: Palgrave Macmillan.
81. Kjeldsen-Kragh, S. (2002). *International economics*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
82. Krugman, P. R., Obstfeld, M. in Melitz, M. J. (2012). *International economics* (9 izd.). Boston: Pearson Education.
83. Kumar, A. (2007). *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
84. Lamaj, J. (2015). *The impact of international trade and competition market on developing countries*. Pridobljeno 28. januarja 2017 iz <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-13-0/papers/ML15-306.pdf>.
85. Le Goff, M. in Singh, R. J. (2013). *Can Trade Reduce Poverty in Africa?*. Pridobljeno 28. januarja 2017 iz <http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP114.pdf>.
86. Lovasy G. (1941). International trade under imperfect competition. *Quarterly Journal of Economics*, 55(4), 567-583.
87. Love, P. in Lattimore, R. (2009). *International Trade: Free, Fair and Open?*. Pariz: OECD.
88. Lozej, H. (2005). *Empirične preverbe Hecksher-Ohlin-Vankovegamodela zunanje trgovine* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
89. Markusen, J. R., James R. M., William H. K. in Keith E. M. (1995). *International Trade: Theory and Evidence*. New York, St. Luis, San Francisco, Auckland, Bogotá, Caracas, Lisbon, London, Madrid, Mexico City, Milan, Montreal, New Delhi, San Juan, Singapore, Sydney, Tokyo in Toronto: McGraw-Hill.

90. Mehta, P. S., Smita, J. (2007). *Trade liberalisation and competition policy*. Jaipur: CUTS Centre for Competition, Investment in Economics Regulation.
91. Mencinger, J. (2014). *Teorija in učinki ekonomskih integracij*. Pridobljeno 12. decembra 2016 iz https://www.google.si/url?sa=tinrct=jinq=inesrc=sinsource=webinced=1inved=0ahUKEwjmn6G83ezQAUG1hQKHVISDg0QFggaMAAinurl=http%3A%2F%2Fwww.pf.uni-lj.si%2Fmedia%2Fmencinger_05.teorija.in.ucinki.ekonomske.integracije.1.pptinusc=A FQjCNHUvZ_V83Ej67qh93hygd_kYjB_fwinsig2=UWdJpebv-9VsVaptSdURaw.
92. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2015). *Odgovor na predlog 7094-307: Prostotrgovinski sporazum z ZDA in Kanado*. Ljubljana: Urad Vlade RS za komuniciranje.
93. Ministry of Commerce, People's Republic of China. (2016). *Statistics of FDI in China in January-December 2015*. Pridobljeno 30. novembra 2017 iz <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201602/20160201260821.shtml>.
94. Nguyen, J. (2016). *5 Economic Effects Of Country Liberalization*. Pridobljeno 12. decembra 2016 iz <http://www.investopedia.com/articles/economics/11/economic-benefits-country-liberalization.asp>.
95. OECD. (2010b). *Why Open Markets Matter*. Pridobljeno 8. januarja 2017 iz <http://www.oecd.org>.
96. OECD. (2011). *The Impact of Trade Liberalisation on Jobs and Growth*. Pariz: OECD.
97. Parliament Budget Office, Parliament of Australia. (2015). *Australia's tariff revenue impact of recently-signed trade agreements*. Pridobljeno 11. februarja 2017 iz <https://www.aph.gov.au/~media/05%20About%20Parliament/54%20Parliamentary%20Depts/548%20Parliamentary%20Budget%20Office/Publicly%20released%20costings/Tariff%20revenue%20impacts%207815.pdf?la=en>.
98. Raza W., Grumiller, J., Taylor, T., Tröster, B. in von Arnem, R. (2014). *ASSES_TTIP: Assesing the Claimed Benefits of Transatlatic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Dunaj: ÖFSE – Austrian Foundation for Development Research.
99. Sachs, J. (2018). *Trump's tariff move shows he flunked economics*. Pridobljeno 18. marca 2018 iz <https://edition.cnn.com/2018/03/02/opinions/trump-tariff-move-shows-his-ignorance-sachs/index.html>.
100. Tankersley, J. (2018). *Trump's Steel Tariffs Raise Fears of a Damaging Trade War*. Pridobljeno 18. marca 2018 iz <https://www.nytimes.com/2018/03/02/business/trump-tariffs-trade-war.html>.
101. Taylor, J. (2016). *Free Trade Agreements Have Been Good For America*. Pridobljeno 30. januarja 2017 iz <http://www.forbes.com/sites/realspin/2016/10/06/free-trade-agreements-have-been-good-for-america/#2037832817ea>.
102. The Economist Group Limited. (2013). *Towards the end of poverty*. London: The Economist Group Limited.

103. The Economist Group Limited. (2018). President Donald Trump wants tariffs on steel and aluminium. London: The Economist Group Limited.
104. The Guardian. (2018). *Australia spared US steel and aluminium tariffs, Turnbull confirms*. Pridobljeno 14. marca 2018 iz <https://www.theguardian.com/business/2018/mar/10/donald-trump-says-hes-working-on-deal-with-australia-for-tariff-exemption>.
105. Viet Nam News. (2015). *Free trade agreements likely to challenge local companies competitiveness*. Pridobljeno 30. januarja 2017 iz <http://vietnamnews.vn/economy/266785/free-trade-agreements-likely-to-challenge-local-companies-competitiveness.html#u4qLH7hTidEtUhf.97>.
106. Vlada Republike Slovenije. (2017). *Trgovinski sporazum EU - ZDA (TTIP)*. Pridobljeno 3. novembra 2017 iz http://www.vlada.si teme_in_projekti/trgovinski_sporazum_eu_zda_ttip/.
107. Washington Post. (2018). *Europe is pushing back against Trump's steel and aluminum tariffs. Here's how*. Pridobljeno 14. marca 2018 iz https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/03/09/europe-is-pushing-back-against-trumps-steel-and-aluminum-tariffs-heres-how/?utm_term=.615f49af26f3.
108. Wharton University of Pennsylvania. (2016). *NAFTA's Impact on the U.S. Economy: What Are the Facts?*. Pridobljeno 30. januarja 2017 iz <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/naftas-impact-u-s-economy-facts/>.
109. Wilby, P. (2013). The EU crisis demonstrates that free trade has gone far enough. Pridobljeno 30. januarja 2017 iz <https://www.theguardian.com/commentisfree/2011/nov/14/free-trade-european-union-rethink>.
110. Woolcock, S. (2007). *European Union policy towards Free Trade Agreements*. Pridobljeno 19. februarja 2017 iz <http://ecipe.org/app/uploads/2014/12/european-union-policy-towards-free-trade-agreements.pdf>.
111. Worland, J. (2018). *Trump Wants to Impose Steel Tariffs. It Didn't Work for Bush*. Pridobljeno 18. marca 2018 iz <http://time.com/5180901/donald-trump-steel-aluminum-tariff/>.
112. World Trade Organisation. (2008). *World Trade Report 2008*. Pridobljeno 7. oktobra 2017 iz https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report08_e.pdf.
113. World Trade Organisation. (2016a). *Consultations continue on Ecuador's import surcharge as WTO members remain divided*. Pridobljeno 5. februarja 2017 iz https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/bop_23jun16_e.htm.
114. World Trade Organisation. (2016b). *Trends in world trade: Looking back over the past ten years*. Pridobljeno 11. februarja 2017 iz https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_02_e.pdf

115. World Trade Organisation. (2017). *The WTO can ... stimulate economic growth and employment*. Pridobljeno 8. oktobra 2017 iz https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/10thi_e/10thi03_e.htm.