

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**SPREMEMBE POGOJEV POSLOVANJA EVROPSKIH PODJETIJ
NA TRGU ZDRUŽENEGA KRALJESTVA PO BREXITU**

Ljubljana, september 2025

NINA VERŠEC

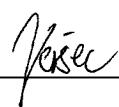
IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nina Veršec, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Spremembe pogojev poslovanja evropskih podjetij na trgu Združenega kraljestva po brexitu, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko, red. prof. dr. Katjo Zajc Kejžar

IZJAVLJAM:

1. da sem predloženo delo pripravila 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 poskrbela, 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 pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila 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.
11. da sem preverila verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne 3. 9. 2025

Podpis študentke: 

KAZALO

1	UVOD	1
2	UREDITEV EKONOMSKIH ODNOSOV MED EVROPSKO UNIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM PRED IN PO BREXITU	3
2.1	Združeno kraljestvo v Evropski uniji	3
2.1.1	Nastanek in začetek Evropske unije in pridružitve Združenega kraljestva ...	3
2.1.2	Obdobje delovanja Združenega kraljestva v Evropski uniji.....	5
2.1.3	Evroskepticizem v Združenem kraljestvu	7
2.2	Izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije.....	8
2.3	Formalni okvir odnosov po izstopu Združenega kraljestva iz Evropske unije	10
2.3.1	Trgovinski sporazum med Združenim kraljestvom in Evropsko unijo	10
2.3.2	Protokol o Irski	12
3	POGOJI POSLOVANJA EVROPSKIH PODJETIJ NA TRGU ZDRUŽENEGA KRALJESTVA	14
3.1	Zunanjeekonomsko poslovanje	14
3.1.1	Trgovanje s proizvodi	15
3.1.2	Trgovanje na področju storitev in investicij	16
3.1.3	Pretok dela	18
3.2	Carinski postopki in dokumentacija	18
3.2.1	Številka EORI.....	20
3.2.2	Carinska deklaracija in skupna deklaracija	20
3.2.3	Klasifikacija blaga	21
3.2.4	Status AEO	21
3.2.5	Dokumentacija.....	22
3.3	Poreklo blaga.....	22
3.4	Davek na dodano vrednost.....	24
3.5	Območje Severne Irske	25
4	ANALIZA SPREMEMB V OBSEGU IN STRUKTURI MEDNARODNE MENJAVE PO BREXITU.....	26
4.1	Analiza na ravni Evropske unije	26
4.1.1	Vpliv na trgovinske tokove.....	27
4.1.2	Vpliv na posamezne države članice	29
4.1.3	Vpliv na podjetja	30

4.1.4	Vpliv na proizvodno strukturo trgovinskih tokov	30
4.1.5	Vpliv na tuje neposredne naložbe	30
4.2	Analiza na ravni Slovenije	31
4.2.1	Vpliv na podjetja	34
5	UČINKI SPREMEMB V POGOJIH POSLOVANJA MED PODJETJI EVROPSKE UNIJE IN ZDRUŽENEGA KRALJESTVA PO BREXITU.....	35
5.1	Namen in cilji	35
5.1.1	Predstavitev izvedbe in vzorca intervjujev.....	37
5.1.2	Predstavitev vzorca ankete in njena izvedba.....	40
5.2	Analiza in ugotovitve raziskave.....	43
5.2.1	Analiza in ugotovitve na podlagi intervjujev	43
5.2.2	Analiza in ugotovitve na podlagi anketnih odgovorov	49
5.3	Diskusija	53
5.4	Omejitve raziskave	57
6	SKLEP	57
	LITERATURA IN VIRI.....	58
	PRILOGE	67

KAZALO TABEL

Tabela 1: Razlikovanje med oznakama GB in XI.....	16
Tabela 2: Izvoz in uvoz slovenskih podjetij v in iz ZK po velikostnih razredih podjetij (v 1.000 EUR) v obdobju med letoma 2020 in 2023.....	34
Tabela 3: Število slovenskih izvoznikov in uvoznikov na trgu ZK po velikostnih razredih v obdobju med letoma 2020 in 2023	34
Tabela 4: Opis najpogostejših oblik mešanih metod.....	37
Tabela 5: Sklopi in vprašanja za intervju	38
Tabela 6: Splošni podatki o izvedenih intervjujih.....	39
Tabela 7: Splošni podatki o posamičnih podjetjih	40
Tabela 8: Prikaz strukture respondentov glede na vrsto poslovanja in velikost podjetja ...	42

KAZALO SLIK

Slika 1: Štirje stebri Sporazuma o trgovini in sodelovanju med EU in ZK	11
Slika 2: Pregled postopka ob izvozu blaga iz EU v ZK	19

Slika 3: Trgovinski tokovi z blagom med EU in ZK (v milijardah GBP) v obdobju 2019–2024	28
Slika 4: Trgovanje EU in ZK na področju storitev glede na kvartalno obdobje (v milijonih GBP) v obdobju 2019–2024.....	29
Slika 5: Blagovna menjava med Slovenijo in ZK (v milijonih EUR) v obdobju 2019–2024	32
Slika 6: Trgovanje med SI in ZK na področju storitev po kvartalnih v obdobju 2019–2024 (v milijonih GBP)	33
Slika 7: Panožna struktura respondentov ankete	42
Slika 8: Delež izvoza (uvoza) podjetij na (iz) ZK	50
Slika 9: Prednosti trga ZK v primerjavi z ostalimi trgi	50
Slika 10: S katerimi ovirami se vaše podjetje sooča pri trgovanju z ZK?.....	52

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Kategorije izdelkov s CE oznako na trgu ZK	1
Priloga 2: Vpliv brexita na trgovanje med EU in ZK.....	2
Priloga 3: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 1	4
Priloga 4: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 2	6
Priloga 5: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 3	9
Priloga 6: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 4	12
Priloga 7: Transkripcija intervjuja Podjetja 5.....	15
Priloga 8: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 6	17
Priloga 9: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 7	20
Priloga 10: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 8	23

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

fr. – francosko

AEO – (angl. Authorised Economic Operator Status); status pooblaščenega gospodarskega subjekta

BEC – (angl. United Nation's Broad Economic Classification); klasifikacija širokih ekonomskih kategorij

CE – (fr. Conformité Européenne); evropska oznaka za skladnost proizvodov

COVID-19 – (angl. coronavirus disease 2019); koronavirusna bolezen 2019

FDI – (angl. foreign direct investment); neposredne tuje naložbe

FURS – Finančna uprava Republike Slovenije

EFTA – (angl. European Free Trade Association); Evropsko združenje za prosto trgovino

EMU – (angl. European Economic Monetary Union); evropska ekonomska in monetarna unija

EORI – (angl. Economic Operators Registration and Identification); sistem registracije in identifikacije gospodarskih subjektov

ERM – (angl. The Exchange Rate Mechanism); evropski mehanizem deviznih tečajev

ES – Evropska gospodarska skupnost

EU – (angl. European Union); Evropska unija

MRN – (angl. Movement Reference Number); referenčna številka blaga

REX – (angl. The Registered Exporter system); sistem registriranih izvoznikov

SURS – Statistični urad Republike Slovenije

UKIP – (angl. United Kingdom Independence Party); Neodvisna stranka ZK

UKCA – (angl. United Kingdom Conformity Assessed); britanska oznaka za skladnost proizvodov

UKNI – (angl. United Kingdom Northern Ireland marking); severnoirska oznaka skladnosti

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

ZK – Združeno kraljestvo Velike Britanije in Severne Irske

1 UVOD

Podjetja se že vrsto let srečujejo z različnimi ovirami in težavami, ki jih prinesejo globalne finančne krize, izzivi na področju tehnologije in spremembami ter novostmi v postopkih in procesih upravljanja, sodelovanja in načinu dela. Dolgo pereča diskusija in dokončen izstop Združenega kraljestva (v nadaljevanju ZK) iz Evropske unije (v nadaljevanju EU) sta povzročila veliko negotovosti, zmede ter premalo časa za prilagoditev in učinkovit prehod tako manjših kot večjih podjetij v obeh ekonomskih prostorih. Prej tesno in nemoteno sodelovanje med podjetji je zdaj zamenjalo obdobje negotovosti in sprememb, v veliki meri na področju uvoza in izvoza blaga ter storitev. Posledice so vidne tako na makro kot tudi na mikro ravni (Li, 2020).

Odločitev ZK, ki je na referendumu leta 2016 izglasovalo izstop iz EU, je povzročila večleten proces dezintegracije ZK iz EU, veliko birokracije, nova pogajanja in postopke ter vzpostavitev novih sistemov. Uradni izstop ZK je bil zabeležen 31. januarja 2020 ob polnoči po srednjeevropskem času. Prehodno obdobje – obdobje uvajanja, dopuščanja kakšnih odstopanj in sprejemanja novih pravil za lažjo vzpostavitev procesov – je trajalo skoraj eno leto, in sicer od 1. februarja 2020 do 31. decembra 2020. Vsa pravila in reforme, brez izjem in odstopanj, so uradno stopila v veljavo s 1. januarjem 2021. V nadaljnjih dveh letih so se začele kazati prve velike spremembe na področju trgovinskih tokov med obema ekonomskima prostoroma. Izstop iz prej enotnega trga in skupne carinske unije, ki je omogočala prost pretok blaga in storitev med 28 evropskimi državami (vključno z ZK), je za podjetja iz EU in ZK povzročilo zmanjšano in oteženo sodelovanje, višje stroške ter ostale carinske omejitve. Temu je sledilo dolgo prehodno obdobje uveljavljanja in prilagajanja novim smernicam, s tem pa tudi težave in omejitve na britanski strani, kjer so morali takoj po izstopu leta 2021 prevzeti in vzpostaviti nove carinske postopke, pogoje in regulativo držav, s katerimi poslujejo (Flynn in drugi, 2021). Za olajšano in nemoteno sodelovanje sta ZK in EU podpisali Sporazum o trgovini in sodelovanju (v nadaljevanju Sporazum). Ta določa preferencialne dogovore na različnih področjih, z osrednjim poudarkom na dogovoru o prosti trgovini, ki jima omogoča prost pretok blaga pod pogojem izpolnjevanja preferencialnega porekla blaga (European Commission, brez datuma b).

V štirih letih po uvedbi carinskih omejitev se je delež uvoza in izvoza med ekonomskima prostoroma opazno zmanjšal. Raziskave so pokazale, da se je uvoz iz EU v ZK po uveljavitvi Sporazuma v letu 2021 zmanjšal za približno 25 % (Portes, 2022). Za to so lahko odgovorni različni dejavniki, med njimi kriza zaradi pandemije koronavirusne bolezni 2019 (angl. coronavirus disease 2019, v nadaljevanju covid-19), ne smemo pa izključiti vpliva brexita na spremenjene odnose med evropskimi in britanskimi podjetji. Veliko je govora o negativnih učinkih brexita za britanska podjetja, ki poslujejo z evropskimi, vendar ne veliko o evropskih podjetjih, ki so ostala prisotna na britanskem

trgu, in tistih, ki še vedno poslujejo s podjetji iz ZK. Manj je znanega in raziskanega, kako so se evropska podjetja znašla in odzvala na celotno situacijo ter kako in v kakšni meri so se morala prilagoditi trenutnim razmeram.

Namen magistrskega dela je prispevati k razumevanju, kako se je spremenilo poslovanje evropskih podjetij na britanskem trgu po izstopu ZK iz EU. S pomočjo strokovne literature želim preučiti spremembe v postopkih in pogojih poslovanja podjetij ter učinke na makroekonomski ravni, z empiričnim delom pa se poglobiti na mikroekonomsko raven in ugotoviti, katere spremembe so doletele slovenska podjetja, ki poslujejo na območju ZK. Na ta način je lažje razumeti, kaj vse lahko prinese izstop države članice iz EU in kakšne so posledice ter spremembe za podjetja, prisotna na tem trgu, prav tako pa nastaja širša slika o stanju poslovanja med slovenskimi in britanskimi podjetji nekaj let po brexitu. Magistrsko delo razkriva in preučuje spremembe pri trgovinskem ter investicijskem poslovanju med evropskimi in britanskimi podjetji. V njem se osredotočam na tista evropska podjetja, ki trgovinsko sodelujejo z britanskimi podjetji, in evropska podjetja, ki imajo podružnice na britanskem trgu. Poudarek je predvsem na posledicah oziroma vplivu brexita na spremenjene carinske postopke in regulativo ter obvladovanje tveganj, s katerimi se srečujejo evropska podjetja na britanskem trgu.

Temeljni cilji magistrskega dela so preučiti strokovno literaturo in s pomočjo empirične analize identificirati spremembe v procesu trgovanja med evropskimi in britanskimi podjetji. Magistrsko delo se osredotoča na spodnja raziskovalna vprašanja:

- Kako so se spremenili carinski postopki pri trgovinskem poslovanju evropskih podjetij na britanskem trgu? Ali so imela slovenska podjetja težave pri razumevanju novih carinskih predpisov?
- S katerimi izzivi se spopadajo slovenska podjetja pri trgovanju z ZK?
- Kakšen vpliv je imel brexit na slovenska podjetja? Pri slednjem je pomembna predvsem primerjava teorije z empiričnim izsledkom.

Magistrsko delo temelji na teoretični in empirični osnovi. Prvo poglavje zajema pregled odnosa, vključevanja in delovanja ZK v EU in služi kot osnova za začetno razumevanje problematike in izstopa ZK iz EU. V drugem poglavju se osredotočam na pogoje in carinske zahteve, ki jih morajo izpolnjevati evropska podjetja za uspešno trgovanje in sodelovanje na britanskem trgu. Temu sledi poglavje, ki zajema analizo menjave blaga med obema entitetama, prednosti in slabosti evropskih podjetij na trgu ZK ter napovedi za prihodnost. Empirični del najprej vključuje kvalitativno raziskavo zbiranja primarnih podatkov s pomočjo delno strukturiranih intervjujev predstavnikov slovenskih podjetij, ki sem jih izvedla samostojno, drugi del pa zajema anketo, ki jo je izvedla Britansko-slovenska gospodarska zbornica (v nadaljevanju BSGZ), ki sem ji pomagala pri kontaktiranju podjetij za izpolnjevanje ankete. Zadnji del empirične raziskave zajema kvantitativno analizo podatkov, pridobljenih na osnovi obeh metod. Vprašanja za intervju so oblikovana in sestavljena na osnovi pregleda literature in uradnih dokumentov ter

analize sekundarnih podatkov v prvih poglavjih magistrskega dela. Na ta način so v zaključnem delu poiskani odgovori na zastavljena raziskovalna vprašanja.

2 UREDITEV EKONOMSKIH ODNOSOV MED EVROPSKO UNIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM PRED IN PO BREXITU

2.1 Združeno kraljestvo v Evropski uniji

Povojna Evropa je po drugi svetovni vojni pričela z obnovitvijo in poglobitvijo meddržavnih odnosov, ki so v desetletjih za tem privedli do ustanovitve novih zvez. Odnosi ZK do EU so se v obdobju njene pridružitve in potem do njenega izstopa postopoma spreminjali. ZK je prva in edina država, ki je izstopila iz EU. Njeni koncepti in ideologije se velikokrat niso strinjali s temi, ki jo je vpeljevala EU, na koncu pa so nestrinjanja, konflikti interesov ter skepticizem pripeljali do izstopa in formiranja avtonomnosti (Boden, 2004).

2.1.1 Nastanek in začetek Evropske unije in pridružitve Združenega kraljestva

Razpadla in razdeljena Evropa je po drugi svetovni vojni začela z oblikovanjem ideje o ustanovitvi združene in enotne Evrope. Temelji evropski integraciji so bili postavljeni s tremi pomembnimi pogodbami: Pariški sporazum, Rimska pogodba ter Maastrichtska pogodba. Pariški sporazum je aprila leta 1951 v Parizu podpisalo šest evropskih držav: Belgija, Francija, Italija, Luksemburg, Nemčija in Nizozemska, ki so skupaj ustanovile prvo od treh skupnosti na področju premoga in jekla v Evropi, imenovano Evropska skupnost za premog in jeklo (v veljavo je stopila leta 1952, in sicer za obdobje 50 let). Rezultati prve pozitivne povezave šestih evropskih držav so marca leta 1957 pripeljali do podpisa Rimske pogodbe in s tem do ustanovitve Evropske gospodarske skupnosti (v nadaljevanju ES) in Evropske skupnosti za jedrsko energijo. Maastrichtsko pogodbo, temeljno, poglobitveno in ustanovno pogodbo Evropske unije, je leta 1992 podpisalo 12 držav članic ES (v veljavo pa je stopila leta 1993). Slednja je države podpisnic pogodb združila v enotno gospodarsko, politično, carinsko in monetarno unijo, prvič imenovano Evropska unija. Maastrichtsko pogodbo sta spremenili, dopolnili in nadgradili še Amsterdamska pogodba, ki je vstopila v veljavo leta 1999, dve leti po podpisu, ter pogodba iz Nice (v veljavi od leta 2003). Države članice so leta 2007 podpisale še zadnjo pogodbo – Lizbonsko pogodbo, ki je vstopila v veljavo z letom 2009. Od začetka formacije EU se je prvotnim dvanajstim evropskim državam do sedaj pridružilo še ostalih šestnajst, z izjemo izstopa ZK. Tako ima danes EU 27 držav članic (Krajnc in Lajh, 2009).

Winston Churchill (britanski premier od leta 1940 do leta 1945) je bil eden izmed glavnih zagovornikov preureditve in obnove povojne Evrope ter ustanovitve Združenih držav

Evrope. V kasnejših letih Britancev ni mikala ideja o ustanovitvi oz. vstopu v skupno Evropsko skupnost za premog in jeklo ter Evropsko gospodarsko skupnost, temveč so se raje pridružili ostalim državam, ki so skupaj ustanovile svoje združenje, imenovano Evropsko združenje za prosto trgovino (angl. European Free Trade Association, v nadaljevanju EFTA) (Boden, 2004). Pred združitvijo in vstopom v skupnost je imelo ZK že dobro ustaljene odnose z Združenimi državami Amerike in državami članicami Britanske skupnosti narodov oz. Commonwealtha. V skrbah, da bi ustanovitev skupnega oz. enotnega trgovinskega območja v Evropi omejila njene trdne odnose izven Evrope, je državam članicam ES kot alternativo oblikovanju skupnega trga predlagalo le ustanovitev prostotrgovinskega območja med državami podpisnicami. Tako je ZK leta 1960 skupaj s Švico, Norveško, Dansko, Avstrijo, Švedsko in Portugalsko ustanovilo Evropsko združenje za prosto trgovino (EFTA). Kasneje so se podpisnicam pridružile še druge evropske države – Liechtenstein, Finska in Islandija (Krajnc in Lajh, 2009). Švica, Švedska in Avstrija so sodelovanje z ES zavrnilo, enako tudi ZK, predvsem zaradi svojih specifičnih in predhodnih odnosov z nekdanjimi kolonijami Commonwealtha. Namen EFTA je bilo medsebojno sodelovanje držav članic EFTA in sodelovanje z ES na trgovinski ravni. Kasneje so se EFTA pridružile tudi ostale države – Norveška, Danska, Islandija in Portugalska (Boden, 2004).

Velik vpliv pri vključevanju držav v ES med letoma 1960 in 1969 je imel takratni francoski predsednik Charles de Gaulle. Leta 1963 so se ES želele pridružiti še ostale štiri države (ZK, Danska, Irska in Norveška). De Gaulle je proti vključitvi ZK v ES uporabil veto, s tem pa onemogočil vstop (Boden, 2004). De Gaulle je zaradi možnosti ogroženosti in prevlade vložil veto in zavrnil prošnjo vstopa ZK kar dvakrat; prvič leta 1963 in nato še leta 1967. Francozi so menili, da bi lahko vstop ZK ogrozil položaj ostalih držav članic, prav tako pa bi lahko dobri britanski odnosi z ZDA imeli negativen in posreden vpliv z zahoda, ki bi še bolj oslabil glas in moč že priključenih šestih držav ES (UK Parliament, brez datuma). Britanci se nikakor niso strinjali z njegovo zamislijo in stališčem o vojaški obrambi Evrope ter njeni varnostni politiki. Problematična je bila tudi želja Otočanov, ki so po vstopu želeli ohraniti dobre in posebne trgovinske odnose med državami Commonwealtha in ES. Francija je tako svojega partnerja in zaveznika poskušala najti v sosednji državi – Nemčiji. Interesi obeh držav do zavezništva so bili različni. Francija je želela nadzor nad še vedno kontroveržno Nemčijo, slednja pa je želela popraviti vtis in si pridobiti politični prostor, ki bi si ga sama težko izborila (Boden, 2004).

ZK je želelo z vstopom podkrepiti in utrditi svoje rastoče gospodarstvo. Britanskemu premierju Haroldu Macmillanu je spodletelo v pogajanjih s Charlesom de Gaulleom, zaradi česar je bil vstop ZK zamaknjen za skoraj 10 let. Francoskega premierja de Gaulle je leta 1969 zamenjal Georges Pompidou, ki se je izkazal za bolj naklonjenega pogajanju za vstop ZK. Pridružitvev je bila enotna z vidika obeh velesil, a je ostala negotova in ni bilo jasno, pod kakšnimi pogoji bo potekala (Tickell, 2020). Temu je sledilo dvoletno

obdobje pogajanj. ZK je leta 1972 izstopilo iz EFTE in še isto leto podpisalo pogodbo z ES, ratificirano z januarjem leta 1973 (Boden, 2004).

2.1.2 Obdobje delovanja Združenega kraljestva v Evropski uniji

Pozen priključek ZK k ES je za Britance pomenil le prilagajanje že obstoječim pravilom v nasprotju z ostalimi šestimi državami članicami, ki so bile v skupnosti prisotne že od samega začetka, s tem pa so imele vpliv na oblikovanje politik in strukture skupnosti v razvojnih fazah. Britanci so bili primorani uvesti in sprejeti več kompromisov ter prilagoditi delovanje države veliko bolj kot ostale članice v skupnosti. Gospodarstvo in socialni status Britanije sta bila zelo nekonvencionalna v primerjavi z ostalimi kontinentalnimi državami Evrope, kar zadeva na primer: drugačen sistem indirektnih davkov, razlike v kmetijski politiki (subvencioniranje), ustavno pravo, parlamentarni sistem in ostalo zakonodajo (Bogdanor, 2016).

Članstvo ZK v ES ni obrodilo pričakovanj Britancev, ki so upali, da jim bo sodelovanje v skupnosti izboljšalo gospodarski položaj. Konflikti so se nadaljevali tudi po pridružitvi v carinsko unijo. Skupaj z ZK sta leta 1973 v skupnost stopili tudi Danska in Irska. Britansko oblast je naslednje leto zamenjala laburistična stranka na čelu s Haroldom Wilsonom. Kljub skeptičnosti Britancev glede ES so na referendumu leta 1975 z dvema tretjinama glasov izglasovali obstanek v skupnosti. Po pridružitvi Grčije, Španije in Portugalske v 80. letih 20. stoletja se je Evropa znašla v težavah na področju proračuna ES. Težave v kmetijski politiki so povzročile dvig cen kmetijskih produktov in njihov presežek, saj so izdatki presegali prihodke. Kmetijska problematika je tako povzročila dodatna trenja med ES in ZK. Margaret Thatcher, takratna ministrska predsednica ZK, se je z ES uspešno pogajala za poseben status – rabat k prispevanju skupnega proračuna ES. Kmetijska politika je v 80. letih prejšnjega stoletja doživela več manjših reform. ZK je bilo oproščeno oz. mu je bil zmanjšan obvezni delež prispevka k skupnemu proračunu ES. Zmanjšan prispevek so zagovarjali z dejstvom, da k proračunu prispevajo več, kot iz njega dobijo, saj izmed vseh uvažajo največ kmetijskih proizvodov ter s tem plačujejo več carinskih dajatev, prav tako pa zaradi njihovega majhnega deleža v skupnem kmetijskem sektorju ne prejemajo skupnih sredstev za kmetijske olajšave (Boden, 2004).

Vlada ZK se je začela leta 1985 vse bolj zavzemati za uveljavitev prostega trga med članicami skupnosti, ki so ga kasneje istega leta v Milanu podprle tudi ostale države podpisnice ES (Sorokina, 2014). Evropski mehanizem deviznih tečajev (angl. The Exchange Rate Mechanism, v nadaljevanju ERM) je eden izmed mnogih primerov hkratnega sodelovanja in konfliktov med ZK in EU. ERM je predhodni sistem in temelj današnje evropske ekonomske in monetarne unije (angl. European Economic and Monetary Union, v nadaljevanju EMU), vzpostavljen leta 1979, tj. pred uvedbo skupne enotne evropske valute (UK Parliament, 2013). Namen vzpostavitve ERM je bilo oblikovanje monetarne stabilnosti Evrope in stabilizacije deviznih tečajev (Eurostat,

2019). Britanci so se sprva vključili v ERM, nato pa so bili leta 1992, le dve leti po pridružitvi, zaradi nezmožnosti ohranjanja tečaja britanskega funta nad spodnjo mejo, določeno v ERM, primorani izstopiti. Dan izstopa je obeležen kot t. i. »črna sreda« (angl. Black Wednesday), zaznamuje pa izpad britanskega funta iz ERM, kar je na koncu britansko finančno blagajno stalo kar 3,3 milijarde britanskih funtov (UK Parliament, 2013).

Maastrichtska pogodba je za Evropo predstavljala novo poglavje združenja in unije Evropskih narodov ter njihovo integracijo. Pogodba je bila podlaga za nadaljnjo ekonomsko, monetarno in politično unijo Evrope. Pravosodno področje, zunanja in varnostna politika ter notranje zadeve so še vedno predstavljali občutljive točke EU. Ekonomska integracija evropske monetarne unije je bila izpeljana v več korakih. Njeni glavni cilji so bili: popolna liberalizacija in prost pretoka kapitala, združitev politik in krepitev sodelovanja med centralnimi bankami ter zadnja faza – prevzem skupne valute, evra (European Parliament, brez datuma). V sklopu Maastrichtske pogodbe sta si Danska in ZK izborili pravico do posebne določbe – klavzule o »izvzetju« (angl. opt-out), kar pomeni, da nobeni izmed njiju ni bilo treba sodelovati pri integraciji tretje faze EMU in posledično uveljaviti evra (Sorokina, 2014). ZK se je prav tako odločilo, da ne bo podpisalo Schengenskega sporazuma, izključilo pa se je tudi iz pogodbe o vizumih, azilu, priseljevanjih in drugih politikah, povezanih s prostim gibanjem oseb.

ZK si je, kot že prej v Lizbonski pogodbi, izborilo posebne privilegije, kjer se je samo izvzelo iz Listine EU o temeljnih pravicah. Združenem Kraljestvu je EU prav tako dovolila izključitev iz že obstoječe zakonodaje o policijskem in pravosodnem sodelovanju v kazenskih zadevah EU (Schütze, 2022; Sorokina, 2014). Klavzula o možnosti »vključitve« (angl. opt-in) in klavzula o »izvzetju« v Lizbonski pogodbi se nanašata na pravosodne in notranje zadeve ter navajata, da se državi članici dopušča možnost izbire sodelovanja in vzpostavitve določenih predpisov in zakonov, ki jih uveljavlja EU, vendar le v primeru, da se država članica za to odloči v roku treh mesecev od prvega predloga (poznejši izstop več ni bil mogoč). Če se odloči za sodelovanje oz. izbere klavzulo o možnosti »vključitve« po roku treh mesecev od predloga, je njena prisotnost vseeno dobrodošla, ampak brez glasovne pravice in s posledično zmanjšano pogajalsko težo. Veto oz. klavzula o »izvzetju« pa državi omogoča, da se določenemu pravnemu aktu ne priključi. ZK se je schengenskemu pravnemu redu delno priključilo, saj se ni odločilo za sodelovanje pri področjih nadzora državnih mej (HM Revenue & Customs, 2015).

Vsekakor pa se ZK ni samo izključevalo, temveč je s sodelovanjem na različnih področjih pokazalo tudi svojo željo pri obravnavanju in oblikovanju politik EU. Inicijativo je pokazalo s sodelovanjem pri oblikovanju skupne zunanje in varnostne politike EU, pri vključevanju držav Zahodnoevropske zveze z NATO in pri formiranju evropskega obrambnega oz. vojaško-političnega mehanizma (Sorokina, 2014).

2.1.3 Evroskepticizem v Združenem kraljestvu

Izraz evroskepticizem se je prvič pojavil leta 1992, ko so ga kot besedo uporabili za opis mnenja nemškega prebivalstva glede evropske integracije. Pojem evroskepticizem se nanaša na skupino ljudi, ki so skeptični do Evrope in evropske integracije (Hooghe in Marks, 2007). Definicijo pojma je prvi predlagal in zapisal Taggart (1998), ki navaja, da evroskepticizem opisuje idejo nasprotovanja procesu evropskega povezovanja. Koncept je razdelil na dva dela – blagega in težkega. Slednji ponazarja vsako zavračanje celotnega koncepta evropskih politik in gospodarskega povezovanja, prav tako pa nasprotovanje vstopa oz. obstanka lastne države v EU. Blaga definicija ne zavrača celotnega koncepta EU, temveč pojmuje izraz kot nestrinjanje z določeno politiko EU (Kopecký in Mudde, 2002). Pojem je lahko tako opisan kot spekter oz. lestvica od pozitivnega do negativnega stališča posameznikov do evropske integracije, politik, institucij in njenih načel (Hooghe in Marks, 2007).

ZK je od vstopa v ES in vse do njegovega zadnjega dneva v EU veljalo za najbolj evroskeptično izmed vseh držav članic. Neusklajeni odnosi med ZK in EU segajo dolgo v preteklost, saj so razlogi za to geografsko in zgodovinsko pogojeni. Britanska otoška miselnost je bila vedno drugačna od ostalih evropskih držav, ki so bile kontinentalno in zgodovinsko med seboj bolj povezane. Britanci prav tako nikoli niso čutili večje pripadnosti Evropi, posledično se niso počutili kot pripadniki ES ter pozneje EU. Veliko vlogo pri vse večjem razkolu v miselnosti in posledično evroskeptičnosti Britancev so imele trdne povezave ZK z ZDA in državami Commonwealtha (skupen jezik, dobri odnosi, podobna kultura). ZK v primerjavi s kontinentalnimi državami Evrope med vojnama nikoli ni bilo okupirano, temveč je vedno igralo vodilno vlogo, njegova zgodovinska vloga samostojne velesile pa ni privedla do ustvarjanja skupne ideologije povezanih držav, temveč do vse večje želje po samostojnosti ter ohranjanju suverenosti in lastne identitete.

Skeptični odnos med obema entitetama se je nadaljeval tudi po vstopu ZK v ES. Na eni strani britanske politične sfere je bila konservativna stranka, ki je bila veliko bolj pesimistična glede namena ES in njene integracije, na drugem koncu pa je bila liberalna stranka bolj naklonjena ideologiji, za katero se je zavzemala ES. Ključno vlogo pri poglobljanju evroskeptičnosti ZK (kot tudi ostalih držav) je imela Maastrichtska pogodba. Po tem obdobju je v Evropi prišlo do vse večjega nasprotovanja ciljem in legitimnosti EU, vse bolj pa se je začela poglobljati evroskeptičnost različnih političnih strank, ki so pozneje s pomočjo referendumov dosegle spremembe v prihodnjih pogodbah oz. politikah EU (Startin, 2015). Velik delež – skoraj polovica – proračuna EU je bil takrat namenjen za kmetijsko politiko, zato je ZK predlagalo, da se delež proračuna za kmetijstvo znatno zmanjša. Kriza evropskega monetarnega sistema je iz tega razloga pri Britancih vzbudila še večji dvom o vstopu in integraciji skupne valute. Nesoglasja so se vrstila tudi na področju skupne blagajne, saj je ZK od prispevanih 20 % nazaj dobilo le 10 % (razlika v 1,2 milijarde britanskih funtov). V primerjavi z drugimi državami EU je

bilo ZK uspešnejše, razvitejše in naprednejše. Gospodarstvo ZK je od sredine 20. stoletja naprej začelo uspešno naraščati, kar se je kazalo skozi nižjo brezposelnost in inflacijo ter povečan izvoz iz države. Vsi ti razlogi so skozi leta vodili v vse večjo oddaljenost in evroskeptičnost ter v vse bolj razdeljene politične stranke, vse manjšo vpletenost in vključevanje Britancev v razvoj ter implementacijo skupnih evropskih politik (Sorokina, 2014).

Britanska politična stranka Neodvisna stranka ZK (angl. UK Independence Party, v nadaljevanju UKIP) je drugo finančno krizo v Evropi (2008) izkoristila za propagando spodbujanja evroskeptičizma med Britanci, pri tem pa jim je zelo pomagala podpora tabloidov. Vse bolj evroskeptična Britanija je dokaz velikega vpliva medijev na oblikovanje stališč britanskega prebivalstva. Mediji kot največja gonilna sila širjenja informacij so s svojo evroskeptično naravnanoostjo veliko bolj promovirali antievropsko kampanjo, ki je zagovarjala suverenost, identiteto in pomembnost države v svetovnem ter evropskem merilu, hkrati pa so s tem promovirali sovražni govor s ciljem zmanjšati zaupanje in pripadnost k EU. Britanski mediji so bili veliko bolj naklonjeni samostojnemu kot evropskemu ZK. Težek evroskeptičizem se je lažje »prodal« v primerjavi s promoviranjem pozitivnih vidikov članstva. Publiciranje negativizma in širjenje informacij v škodo EU sta se izkazala kot uspešna dejavnika, saj sta na koncu pripeljala do številnih vprašanj o koristih obstanka ZK v EU. Rezultat učinkovite propagande in naraščajočega evroskeptičizma Britancev je lahko opaziti v poznejših letih, ko je ZK na referendumu izglasovalo izstop iz EU, sicer pa tudi v njunem današnjem odnosu, kjer so še vedno prisotni elementi nezaupanja in trenj (Startin, 2015).

2.2 Izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije

Možnost izstopa države članice iz EU je omogočena in zapisana v Pogodbi o EU. Ta vključuje klavzulo, opredeljeno v 50. členu, v kateri je zapisano, da se lahko država članica EU prostovoljno in enostransko odloči za izstop iz EU. V členu je opredeljen postopek izstopa in s tem tudi sporazum, ki ga s pogajanjem v roku dveh let, če ni določeno drugače, dosežeta država članica, ki želi izstopiti, in EU (Europa.eu, 2020).

23. junija leta 2016 je prebivalstvo ZK izglasovalo izstop iz EU. Začetki političnega gibanja britanskih strank za prekinitev članstva segajo od leta 1990 in dalje (Dhingra in Sampson, 2022). Razlogov za brexit je bilo več. Razen konstantnih nestrinjanj in konfliktov med obema entitetama je pereče področje predstavljalo tudi množično preseljevanje iz EU v ZK. Britanci so menili, da se je zaradi konstantnega toka preseljevanj zniževala plača in je bilo manj možnosti za delo. Visoki stroški članstva niso bili izključeni iz razlogov za odhod. Ekonomska recesija iz leta 2008 je prav tako povzročila ogromno krizo v Evropi in posledično zmanjšala trgovanje z ZK, ta pa je svoje povezave začela iskati drugje (Chang, 2018). V času od 2010 do 2015 sta britansko koalicijo sestavljali dve stranki – liberalni demokrati, ki so bili bolj naklonjeni članstvu v

EU, in konservativna stranka, v kateri je prihajalo do deljenih mnenj (Bulmer in Quaglia, 2018). Leta 2011 je britanski parlament sprejel Zakon o EU, ki je zahteval izvajanje referenduma glede nadaljnjih sprememb v Pogodbi o delovanju EU (Chang, 2018) oz. pri nadaljnjih širitvah legitimnosti EU (Fabbrini, 2017). V takratnem času sta vse večjo prepoznavnost začeli pridobivati britanska stranka UKIP (Bulmer in Quaglia, 2018) in njena nasprotujoča konzervativna stranka. Takratni predsednik britanske vlade David Cameron je v svoji kampanji volivcem obljubljal, da jim bo v primeru zmage konzervativne stranke na parlamentarnih volitvah leta 2015 zagotovil referendum, na katerem bodo Britanci sami odločali o ostanku v EU (Dhingra in Sampson, 2022), prav tako pa je izrazil željo po vnovičnih pogajanjih z EU.

Politične razprave o pogojih ZK so potekale nekaj mesecev in se zaključile februarja 2016. Skupaj so dosegli nov dogovor v prid ZK, ki je Britancem na podlagi novih spisanih določb ugodil v določenih zahtevah, ki niso bile v skladu z že vzpostavljenimi temeljnimi načeli EU. Vlada Davida Camerona je po večinskem deležu glasov kasneje sprožila niz ponovnih pogajanj glede odnosa med obema entitetama, s poudarkom na področju migracij, gospodarstva, konkurenčnosti in suverenosti. Na junijskem referendumu so se državljani lahko odločali med ekonomsko integracijo (pod novimi pogoji) in suverenostjo oz. samostojnostjo države. Glasovanja se je udeležilo 72 % Britancev, ki so z 52 % glasov izglasovali izstop in s tem potrdili formiranje nove avtonomne entitete. Večina prebivalcev Anglije in Walesa je glasovala za izstop, večina prebivalcev Severne Irske in Škotske pa za ostanek v EU (Fabbrini, 2017). Referendum je povzročil velik politični in gospodarski šok, ki je pretresel borzo in povzročil padec britanskega funta, temu pa je sledil odstop Camerona s položaja predsednika vlade. Velika Britanija je za končni izstop potrebovala naslednja štiri leta. V tem obdobju so se zvrstila različna pogajanja med obema entitetama, v ozračje pa so vstopili negotovost ter številna vprašanja o pomenu izstopa in prihodnosti (Dhingra in Sampson, 2022).

EU je poudarjala, da bo narava odnosa med njima odvisna od pripravljenosti sodelovanja in spoštovanja suverenosti oz. ločenosti ZK. V čevlje premierja in vodje konzervativne stranke je po Cameronu stopila Theresa May, ki se je v času svojega mandata zavzemala za prekinitev prostega pretoka dela in za izstop ZK z enotnega trga EU. Vsekakor je želela ohraniti dobre in tesne trgovinske odnose z EU, s poudarkom na izogibanju regulatornim oviram na področju trgovanja blaga, hkrati pa je skrbela za realizacijo in vzpostavitev vse bolj neodvisne trgovinske politike ZK. Ob ponovnih parlamentarnih volitvah leta 2017 njeni stranki ni uspelo pridobiti večine glasov (Dhingra in Sampson, 2022), zato je bila za formiranje vlade primorana združiti moči z severnoirsko stranko Demokratska unionistična stranka (angl. Democratic Unionist Party).

Prva pogajanja glede izstopa so se zvrstila eno leto po referendumu (Fabbrini, 2017), ko so obravnavali področja, ki predstavljajo največ izzivov in težav pri izstopu – pravice državljanov, finančna poravnava in meja z Republiko Irsko (European Commission, 2020). Leta 2018 je bil sestavljen prvi osnutek Sporazuma EU in ZK o izstopu, v katerem

sta obe strani dorekli prve pogoje izstopa in skupne želje za prihodnji odnos. Prvi napovedan izstop ZK naj bi se zgodil marca 2019, vendar je bil ta datum kasneje zamaknjen. Britanski parlament je osnutek Sporazuma EU in ZK o izstopu vse skupaj zavrnil kar trikrat, kar je skupaj z drugimi razlogi sprožilo odstop Therese May s položaja premierke, njeno mesto pa je potem v sredini leta 2019 zasedel Boris Johnson. V času njegovega predsedovanja so se zvrstila ponovna pogajanja glede izstopa, na katerih so obravnavali problematiko trgovinskega sporazuma, prav tako pa se je v sklopu tega zavzemal za vzpostavitev odprte meje med Severno Irsko in Republiko Irsko, brez pogoja, da bi morala ZK ostati v carinski uniji. Omenjeni novi premier se je v primerjavi s prejšnjima dvema veliko bolje izkazal, saj je decembra 2019 dobil tako večino glasov v parlamentu kot tudi vse večjo podporo britanskega prebivalstva. ZK je končen izstop potrdilo 31. januarja 2020 in s tem vstopilo v prehodno obdobje, ki je trajalo do 31. decembra 2020 (Dhingra in Sampson, 2022).

Od prvega februarja 2020 ZK ni več članica EU in Evropske skupnosti za atomsko energijo, saj ga EU smatra kot tretjo državo. Prehodno obdobje je pomenilo, da ZK od takrat ni bilo več vključeno v postopke odločanja EU in v njenih institucijah, uradih, agencijah ter drugih organih, pooblastila teh organov pa so ostala enaka kot prej, kar je veljalo do zadnjega dne prehodnega obdobja. Obdobje enajstih mesecev je prav tako služilo kot čas za pogajanja o prihodnosti in medsebojnih odnosih med entitetama ter za lažjo prilagoditev podjetij in državljanov ZK na izstop. ZK je bilo takrat še vedno del carinske unije in enotnega trga ter del politike na področju pravosodja in notranjih zadev; delovalo je pod enakimi pogoji kot prej, ko je bilo primorano upoštevati vse mednarodne sporazume EU. Takrat je bilo Združenemu kraljestvu dovoljeno, da sklepa nove mednarodne odnose oz. sporazume izven EU, s pričetkom veljavnosti v tem obdobju le po odobritvi EU oz. na prvi uradni dan izstopa (Evropska komisija, 2020a).

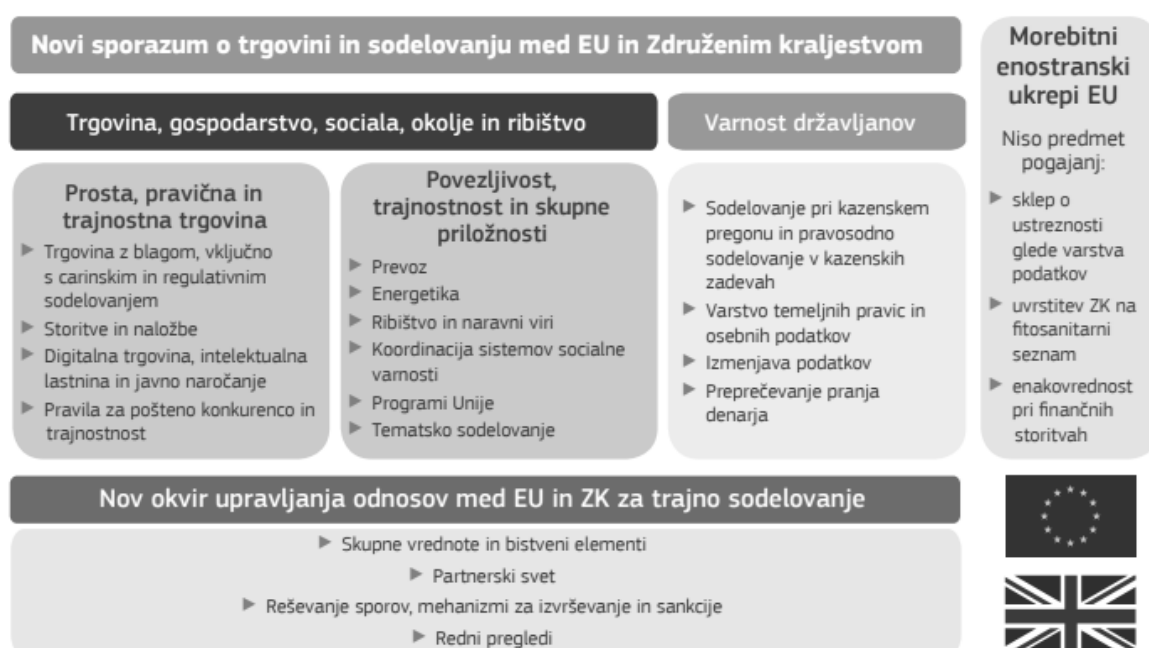
2.3 Formalni okvir odnosov po izstopu Združenega kraljestva iz Evropske unije

2.3.1 Trgovinski sporazum med Združenim kraljestvom in Evropsko unijo

Tik pred koncem prehodnega obdobja sta EU in ZK 24. decembra 2020 dosegli dogovor o njunih prihodnjih odnosih, ratificiran in apliciran od 1. januarja 2021 dalje. Sporazum o trgovini in sodelovanju med EU in ZK (v nadaljevanju Sporazum) določa ničelne carine in ničelne kvote za trgovanje med dvema entitetama, z izpolnjenimi pogoji in pravili o poreklu. V sklopu tega so bili dorečeni vsi carinski postopki in ostale formalnosti med EU in ZK, z izjemo Protokola o Irski in Severni Irski (Evropska komisija, brez datuma c). Sporazum določa preferencialne dogovore in pokriva področja trgovine z blagom in storitvami, digitalne trgovine, intelektualne lastnine, javnih naročil, letalskega in cestnega prometa, energije, trajnostnega razvoja, ribištva, socialne varnosti, pravosodja in kazenskih zadev ter sodelovanja v tematikah in programih EU. Sporazum vsebuje

določbe, ki vključujejo pravila oz. enake konkurenčne pogoje in spoštovanje temeljnih pravic dogovora (European Commission, brez datuma b). Obema entitetama je v dokumentu zagotovljena popolna avtonomnost oz. samostojnost, hkrati pa so v njem opredeljene formalnosti in temelji dogovora za vzdrževanje dobrih odnosov, partnerstva in sodelovanja (Ioannides, 2023). S Sporazumom sta z medsebojnim priznavanjem programov pooblaščenih gospodarskih subjektov želeli zagotoviti lažje, poenostavljeno in olajšano izvajanje carinskih formalnosti, usklajenih s pravili Svetovne trgovinske organizacije (angl. World Trade Organisation, v nadaljevanju WTO) (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

Slika 1: Štirje stebri Sporazuma o trgovini in sodelovanju med EU in ZK



Vir: Evropska komisija (2020e).

Slika 1 prikazuje štiri večje stebre oz. področja, ki so bili dogovorjeni v sklopu Sporazuma:

- dogovor o prosti trgovini,
- dogovor o sodelovanju na področju gospodarstva, okoljevarstva in družbe,
- partnerstvo na področju varnosti državljanov in
- horizontalni dogovor na področju upravljanja sporazuma.

Prvo področje opredeljuje ničelne carine in ničelne kvote, ki se nanašajo na skladnost s poreklom blaga (poseben poudarek na kmetijstvu in ribištvu), na področju trgovanja z blagom in storitvami, investicij, konkurenčnosti, digitalnega trgovanja, intelektualne lastnine, javnih naročil in trajnostnega razvoja. Družbeno-ekonomsko-okoljski dogovor obsega sodelovanje na različnih področjih interesov z obeh strani. Ta del predstavlja vzdrževanje določenih delovnih in družbenih standardov, vključno s spoštovanjem,

varovanjem in ohranjanjem okolja ter zmanjšanjem podnebnih sprememb. Nadalje je dogovor treh področij razširjen na spoštovanje sprejetih pravil na področjih ribištva (upravljanje teritorialnega območja vod med obema entitetama), prometa (zagotavljanje trajnosti, povezav, konkurenčnosti, varovanja pravic potnikov in delavcev kot tudi njihove varnosti), energetike (trgovanje in konkurenčnost, uporaba obnovljivih virov energije, varnostni standardi) in socialne varnosti (pravice za državljane glede potovanja, dela in selitve med obema entitetama). ZK in EU sta se dogovorili tudi o omogočenem sodelovanju ZK v določenih programih EU za obdobje med letoma 2021 in 2027 (Horizon Europe, Euratom Research and Training, Copernicus ...), ki omogočajo, da se Britanci vključujejo v programe, ki jih izvaja in financira EU. Tretje področje Sporazuma zajema varnost državljanov obeh podpisnic na podlagi formiranja novega okvirja pravnega sodelovanja med policijo in pravosodnimi organi v zadevah kazenskega in civilnega prava, in sicer z namenom preprečevanja čezmejnega kriminala ter terorizma. Ta del predvideva nove operativne zmogljivosti sodelovanja med Europolom, Eurojustom in ustreznimi organi ZK, ki bi delovali po pravilih EU (pravila, veljavna za tretje države).

Na koncu pa sta se entiteti dogovorili še o upravljanju Sporazuma in s tem namenom ustanovili Partnerski svet EU–Združeno kraljestvo, odgovoren za aplikacijo, potek in nadzor delovanja slednjega. Zadnji del ponazarja dogovor o zagotavljanju maksimalne pravne stabilnosti podjetij, potrošnikov in državljanov (Ioannides, 2023), vzpostavitve določenih mehanizmov pa so omogočile, da so njihove pravice na ravni enakopravne konkurenčnosti podjetij, potrošnikov in posameznikov ustrezno spoštovane (European Commission, brez datuma b). Na željo ZK, predvsem zaradi njenega stremljenja k avtonomnosti na določenih področjih, se v sporazumu z EU nista dogovorili o zunanji politiki, zunanji varnosti in skupni obrambni politiki (Ioannides, 2023). Sporazum poleg omenjenih ne vključuje sklepov o enakovrednosti na področju finančnih storitev, sklepov o ustrezni ureditvi ZK za varstvo podatkov in ocene sanitarnih in fitosanitarnih ureditev ZK. Te odločitve je enostransko sprejela EU (Evropska komisija, 2020e).

2.3.2 Protokol o Irski

EU in ZK sta v Sporazumu o izstopu skupaj dosegli dogovor o meji med severnim in južnim delom otoka Irska, natančneje med Severno Irsko, ki spada v ZK, in med Republiko Irsko, državo članico EU. Posebne okoliščine meje med obema entitetama so bile formalno opredeljene že v Velikonočnem sporazumu iz leta 1998 (Evropska komisija, brez datuma e), in sicer z namenom ohranjanja ter zaščite Sporazuma iz Belfasta, ohranjanja gospodarstva na Otoku in za zaščito celovitosti enotnega trga EU (European Council, 2023), vključno z jamstvi o varstvu potrošnikov, javnega zdravja in zdravja živali ter boja proti trgovanju z ljudmi in goljufijami (Evropska komisija, brez datuma e).

Protokol o Irski in Severni Irski je bil predlagan kot rešitev za preprečevanje trde meje in spodbujanja sodelovanja med državama na Otoku. ZK in EU sta protokol podpisali 1. januarja leta 2020, v veljavo pa je stopil točno eno leto po podpisu (European Council, 2023). Namen dokumenta je, da se Severni Irski omogoči nemoten in lažji dostop do trga EU na območju otoka. EU je za zaščito svojega enotnega trga v protokolu aplicirala zakonodajo EU in standarde za Severno Irsko, ki zahtevajo mejno kontrolo organov ZK med Veliko Britanijo in Severno Irsko. Institucionalni okvir protokola je sestavljen iz specializirane komisije (ki jo sestavljajo člani iz obeh entitet), odgovorne za boljšo implementacijo, izvajanje in uporabo ter za predlaganje izboljšav in priporočil protokola (Neville in drugi, 2022).

Pomanjkanje časa za prilagoditev in vzpostavitev protokola na strani ZK je kmalu privedlo do določenih težav pri aplikaciji zakonodajnega okvirja v praksi (Curtis, 2023). V septembru 2020 je prišlo do specifičnih trenj in težav med EU in ZK. EU je sprožila serijo legalnih postopov in diskusij zaradi kršitve protokola s strani ZK (Neville in drugi, 2022). Kmalu po podpisu sta obe entiteti dorekli dogovor o podaljšanju uradne vzpostavitve dogovora in za poenostavitev protokola za kratek čas – obdobje odloga. Severnoirska podjetja in podjetja iz ZK niso imela dovolj časa za prilagoditev novim smernicam in pravilom, predvsem na področju trgovine s proizvodi (Curtis, 2023). Posledično se je vlada ZK odločila za dodelitev moči in pravice svobodnega odločanja ministrstev o aplikaciji in spoštovanju protokola v izvajanju določenih delov britanske zakonodaje (Neville in drugi, 2022). Obdobje odloga so na britanski strani neuradno in enostransko večkrat podaljšali – brez odobritve EU. ZK je kasneje uveljavilo svojo zakonodajo, ki je začasno ukinjala dele protokola, odraz tega pa so bila vse večja trenja z EU (Curtis, 2023). Temu so v daljšem časovnem obdobju sledila večkratna pogajanja in dogovarjanja o spremembah ter dopolnitvah protokola (Neville in drugi, 2022). Do neke skupne točke sta EU in ZK prišli šele februarja 2023, ko sta se obe strinjali in podpisali nov politični dogovor, imenovan Windsorski okvir. Slednji je podlaga za novo ureditev težavnega območja, ki spoštuje integriteto ZK in enotnega trga EU ter varuje Sporazum iz Belfasta v njegovi celoti. Okvir predstavlja nove dogovore na področju carine, davkov, agroživilstva, zdravil, državne pomoči, potovanja s hišnimi živali (European Council, 2023) in na področju pravic ter potreb državljanov Severne Irske (European Commission, 2023a).

Konec maja 2023 je Evropski svet v dogovoru z ZK sprejel tri nove uredbe na področju varstva javnega zdravja, zdravja živali, rastlin in interesov potrošnikov EU, zdravil in izdelkov iz jekla. Na novo vzpostavljena pravila so namenjena lažjemu prehodu in prenosu blaga iz Velike Britanije na Severno Irsko. Pravila so aplicirana na blago, namenjeno končni potrošnji, dodatno pa so v okvirju opredeljeni tudi zaščitni ukrepi, ki preprečujejo vstop takšnega blaga na območje EU in s tem skrbijo za zagotavljanje opredeljenih področij. Vzpostavljena so bila nova pravila glede sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, ki ZK omogočajo minimalne zahteve za certificiranje in nadzor

za uspešen prenos agroživilskih maloprodajnih proizvodov (za končno potrošnjo) na območje Severne Irske. Takšni ukrepi bodo označeni kot »ni za EU« in uvedeni postopoma do julija leta 2025. Prav tako je v tem sklopu odpravljena prepoved prenosa rastlin, kmetijskih strojev in semenskega krompirja, hišnim živalim pa bo omogočen nemoten prehod (s potnim listom, mikročipom in izjavo, da ne bodo potovale v EU). Na področju zdravil nova pravila jamčijo istočasno in enakopravno uveljavljanje zdravil na obeh območjih, vendar le z oznako »samo ZK«. Tudi ta pravila bodo vzpostavljena postopoma, ob pisni zagotovitvi ZK o izvajanju dogovorjenih zaščitnih ukrepov. S tretjo direktivo so opredelili specifiko, ki ZK v okviru carinskih kvot EU omogoča prenos določenih kategorij jekla na območje Severne Irske. S tem so severnoirska podjetja oproščena plačilu 25-% carine, ki se je do sedaj uporabljala za uvoz jekla v EU (Evropski svet, 2023).

3 POGOJI POSLOVANJA EVROPSKIH PODJETIJ NA TRGU ZDRUŽENEGA KRALJESTVA

3.1 Zunanjeekonomsko poslovanje

Odnosi med EU in ZK so urejeni in zapisani v štirih sporazumih, ki pokrivajo številna področja, kot so npr. politika, konkurenca, sodelovanje in zaščita pravic državljanov (Evropski svet, 2023). Ti sporazumi so:

- Sporazum o izstopu,
- Sporazum o trgovini in sodelovanju,
- Sporazum o varstvu podatkov,
- Sporazum med EU in ZK o sodelovanju na področju varne in miroljubne uporabe jedrske energije.

Sporazum o trgovini in sodelovanju med EU in ZK, predstavljen v prejšnjem poglavju, je temeljna listina, ki predstavlja prvo podlago in začetek odnosa med obema podpisnicama, ki naj bi skozi obdobje desetih let stabiliziral odnose in vzpostavil nemoteno sodelovanje ter delovanje pri pretoku blaga, storitev in ostalih dejavnosti. ZK tako po brexitu več ne more udeleževati bonitet skupne carinske unije in notranjega trga, ki državam članicam EU omogoča prost pretok blaga, storitev in ostalih dejavnosti v skupni carinski uniji. Z začetkom leta 2021 je ZK obravnavana kot tretja država, za katero so vzpostavljeni različni carinski postopki in formalnosti, z določenimi izjemami glede protokola med Severno Irsko in Republiko Irsko, dogovorjenimi v predpisu o irskem protokolu. Ozemlje Sporazuma poleg držav EU in ZK deloma zajema še Kanalske otoke in otok Man (dostop do voda in blagovna menjava), ne zajema pa območij Gibraltarja in čezmorskih ozemelj, ki imajo z ZK vzpostavljene posebne odnose (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

Na obeh straneh so uradni organi za podjetja iz EU in ZK zagotovili tako potrebne podatke, navodila in smernice za uspešen ter lažji izvoz in uvoz kot tudi odgovore na pogosta vprašanja glede protokola za podjetja po brexitu. Navodila so bila ustvarjena tudi z razlogom lažje aplikacije in razumevanja pravil Sporazuma in nemotenega poteka izmenjave blaga in storitev (European Commission, brez datuma c). Za lažje razumevanje in pridobivanje informacije je Evropska komisija prav tako ustvarila portal Access2Markets. Slednji ponuja dostop do informacij in specifikacij v različnih panogah in sektorjih pri trgovanju s tretjimi državami (Evropska komisija, brez datuma h).

3.1.1 Trgovanje s proizvodi

Da bi gospodarsko sodelovanje potekalo čim bolj nemoteno, sta se podpisnici v sklopu Sporazuma dogovorili o pretoku in izmenjavi blaga brez carinskih dajatev in kvot, vendar le za blago, ki izpolnjuje pogoje porekla blaga. Ob zagotavljanju poštene konkurence in enakih konkurenčnih pogojev sta dogovorjeni tudi o skupnem območju proste trgovine brez carin, pristojbin, dajatev z enakovrednim učinkom ali količinske omejitve za vse blago s poreklom. Uvoz iz ZK je predmet obračuna DDV, izvoz v ZK pa je plačilu DDV oproščen. Trošarinski izdelki, ki prehajajo med območjema EU in ZK, se prav tako upoštevajo kot predmet obravnave blaga iz tretjih držav. Ob uvozu trošarinskih izdelkov iz ZK bo potrebno plačilo uvozne dajatve, ki se lahko odloži le v primeru režima odloga plačila trošarine. Pravila EU na področju DDV poleg držav članic zadevajo tudi območje Severne Irske. To pomeni, da so za izmenjavo blaga med EU in Severno Irsko upoštevana enaka pravila o DDV, kot so opredeljena v zakonodaji EU. Enako velja za gibanje trošarinskih izdelkov. Severnoirska podjetja imajo za obravnavo DDV dodano posebno številko s predpono XI, ko je treba poudariti in razlikovati, da blago prihaja z območja Severne Irske (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

Tabela 1 prikazuje zapis posamezne oznake, ki se upošteva za namene identifikacije in registracije gospodarskega subjekta. Poleg navedenega se predponi uporabljata še pri izdelovanju carinskih deklaracij, dokazil in obvestil o carinskem statusu unijskega blaga ter pri navedbi številke EORI (angl. Economic Operators Registration and Identification; sistem registracije in identifikacije gospodarskih subjektov). Carinski uradi Severne Irske uporabljajo predpono XI, tisti iz ZK (brez Severne Irske) pa oznako GB. Enako velja za gospodarske subjekte, ustanovljene v Severni Irski, ki pridobijo oznako XI, in tiste, ustanovljene v ostalih državah ZK, z oznako GB. Enako se oznaka XI uporablja pri trošarinskih številkah in trošarinskih uradih s Severne Irske (FURS, 2020a).

Tabela 1: Razlikovanje med oznakama GB in XI

GB	Združeno kraljestvo Velike Britanije, Severna Irska, Kanalski otoki in otok Man
XI	Združeno Kraljestvo (Severna Irska). Oznaka, ki se uporablja, če je treba Združeno Kraljestvo (v odnosu na Severno Irsko) razlikovati v skladu s pogoji iz ustreznih določb Unije.

Vir: FURS (2020).

Prodaja proizvodov na britanskem trgu zahteva izpolnjevanje regulativnih zahtev in standardov ZK. Podjetja morajo skladnost določenih izdelkov na proizvodih izkazovati s kratico UKCA (angl. United Kingdom Conformity Assessed) na območju ZK, preden lahko svoj proizvod začnejo prodajati na britanskem trgu. Britanska vlada je za določene kategorije izdelkov, vključenih v 21 predpisov oz. produktnih skupin, omogočila nadaljnjo uporabo evropske oznake skladnosti CE (fra. Conformité Européenne) na britanskem trgu. To pomeni, da evropskim gospodarskim subjektom na britanskem trgu za kategorije izdelkov, ki spadajo pod točno določene predpise, za zagotavljanje skladnosti ni treba pridobiti in prevzeti britanske oznake UKCA, temveč lahko še naprej uporabljajo že obstoječo evropsko oznako CE. Na območju Severne Irske se upošteva le evropska izjava o skladnosti z evropsko oznako CE, prav tako pa tudi severnoirska oznaka skladnosti UKNI (angl. United Kingdom Northern Ireland marking). Kategorije izdelkov, ki se lahko prodajajo z ustrezno oznako skladnosti CE na britanskem trgu, so razvidne v prilogi 1. V te skupine kategorij ne spadajo spodnje kategorije, saj se za njih uporabljajo posebni režimi določanja skladnosti (HM Revenue & Customs, 2024b):

- medicinski pripomočki,
- gradbeni proizvodi,
- pomorska oprema,
- železniški proizvodi,
- žičnice,
- prenosna oprema za tlak,
- področje predpisov brezpilotnih zrakoplovov.

3.1.2 Trgovanje na področju storitev in investicij

Na področju liberalizacije storitev in naložb so v Sporazumu vključene splošne določbe o dostopu na trg ter enakem obravnavanju domačih in tujih vlagateljev. Poleg tega so opredeljeni tudi operativni zahtevki za vlagatelje in zajeti številni sektorji, hkrati pa so določene izjeme in omejitve, ki preprečujejo popolno liberalizacijo. Med te omejitve spadajo dejavnosti, ki so povezane z izvajanjem vladnih pooblastil (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022). Vsa evropska podjetja, ki želijo delovati na trgu ZK, morajo svoje poslovanje prilagoditi v skladu z britansko zakonodajo. To

pomeni upoštevanje in vzpostavljanje lokalnih ter nacionalnih pravil, postopkov in dovoljenj (Evropska komisija, brez datuma f).

Trgovanje na področju storitev in naložb lahko od evropskih podjetij na britanskem trgu zahteva licence, razne registracije, pooblastila, dovoljenja oz. certifikate za opravljanje in izvajanje določenih poslovnih aktivnosti. Pogoji trgovanja na trgu ZK so odvisni od specifik za vsako področje dela, panoge in aktivnosti, ki jih podjetje izvaja (HM Revenue & Customs, brez datuma a).

Za storitve in naložbe sta se v sklopu Sporazuma obe strani dogovorili o zmanjšanju administrativnih ovir, omejitev in motenj v poslovanju. Dogovor podjetjem iz EU in ZK omogoča nemoteno delovanje in izvajanje storitev ter učinkovitejši delovni proces (HM Revenue & Customs, brez datuma b). Tudi po brexitu se po 58. členu Sporazuma o izstopu še vedno spoštujejo in varujejo pravice, povezane s podatkovnimi zbirkami (suis generis) na obeh ekonomskih prostorih. Pravice, ki jih je dodelil Urad EU za intelektualno lastnino, veljajo le za države članice EU (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

Prav tako vsa dovoljenja, ki jih je ZK izdalo v okvirju enotnega trga EU, od 1. januarja 2021 v EU več niso veljavna. Te spremembe so najopaznejše in najuporabnejše za finančni sektor, promet, področje avdiovizualnih medijev in energetskih storitev (Evropska komisija, 2020c). Protokol o Severni Irski ne zajema trgovanja s storitvami, zato se storitve med Severno Irsko, ZK in EU obravnavajo enako kot ostale transakcije med EU in tretjimi državami oz. v skladu s pogoji, dogovorjenimi v Sporazumu (Asquith, 2021). S Sporazumom so podjetja v prihodnosti zavarovana, saj je kakršnokoli uveljavljanje novih ovir, prepovedi in diskriminacij na obeh področjih prepovedano oz. onemogočeno (HM Revenue & Customs, brez datuma b). Prepovedani so tudi monopoli, količinske omejitve, tehnične trgovinske ovire in razne neupravičene zahteve za izdajo dovoljenj (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

Evropska podjetja lahko svoje poslovanje s storitvami opravljajo nemoteno, brez uveljavljanja in vzpostavljanja prisotnosti oz. podružnice (odprtje podjetja) v ZK in obratno. (HM Revenue & Customs, brez datuma b). Pri ponujanju blaga in storitev posameznikom iz ZK, kjer podjetje nima uveljavljene lokalne prisotnosti oz. nima ustanovljene hčerinske družbe, podružnice, poslovne enote ali skupnega podjetja z lokalnim podjetjem v Združenem kraljestvu, mora to imenovati zastopnika (posameznik, podjetje ali organizacija) s stalnim sedežem v ZK. Ta je pooblaščen za delovanja v imenu podjetja na področju skladnosti s splošno uredbo o varstvu podatkov ZK in obravnavo zadev urada informacijskega pooblaščenca. Zastopnika ni treba imenovati v primeru občasne obdelave, obdelave z majhnim tveganjem za pravice posameznikov do varstva podatkov in če ta ne vključuje uporabe podatkov posebne kategorije ali kaznivih dejanj na večji ravni. Opravljanje storitev se – izhajajoč iz Sporazuma glede količine oz. števila ponudnikov, storitev, transakcij ipd. – ne omejuje in nadzoruje, razen v določenih

izjemah, kjer je tako določeno. Čezmejni prenosi podatkov lahko med obema ekonomskima prostoroma prehajajo nemoteno, brez dodatnih zaščitnih ukrepov ter vzpostavljanja dodatnih orodij in v skladu z obstoječo zakonodajo EU o varstvu podatkov (Evropska komisija, 2023).

3.1.3 Pretok dela

Od prehodnega obdobja dalje je uveljavljen omejen pretok dela, zato so bila vzpostavljena nova pravila zaposlovanja za delodajalce in delavce iz EU in ZK. Pri iskanju dela v ZK morajo evropski delavci zaprositi za ustrezen vizum, ki je odvisen od trajanja in področja dela. Na strani ZK je bil vzpostavljen točkovni imigracijski sistem, po katerem mora vsak, ki vstopa v ZK za obdobje več kot šest mesecev, organe ZK zaprositi za vizum. Vsak prebivalec EU, ki v ZK vstopi z namenom opravljanja dela kvalificiranega delavca, mora dokazati, da ima ponudbo za zaposlitev in, da dosega pogoje minimalne ter da je njegovo znanje angleškega jezika vsaj na stopnji B1. Visokokvalificiranim delavcem (s področja znanosti, medicine, inženiringa, raziskav, digitalne tehnologije, umetnosti in kulture) je vstop v ZK omogočen brez izpolnjevanja prejšnjih pogojev, vendar morajo izpolnjevati pogoje priznavanja in odobritve z različnih institucij. Ti pridobijo poseben fleksibilen vizum za obdobje petih let. ZK prav tako ponuja vizum za inovatorje, tj. poslovneže v gospodarski panogi, ki želijo odpreti novo podjetje v ZK, in sicer za obdobje treh let z možnostjo podaljšanja, možno pa je pridobiti tudi vizum za zagonska (angl. start-up) podjetja. Vsak vizum ima določena pravila in zahteve, ki jih morajo delavci izpolnjevati in po pridobitvi tudi upoštevati (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2024). Da pa bi delavcem olajšali in omogočili konkurenčno opravljanje dela, sta se obe podpisnici dogovorili o upoštevanju poklicnih kvalifikacij. V sklopu Sporazuma je bil vzpostavljen mehanizem, ki omogoča dogovore na področju priznavanj poklicnih kvalifikacij (za vsak poklic, kvalifikacijo in primer posebej) med državami članicami EU in ZK (HM Revenue & Customs, brez datuma b).

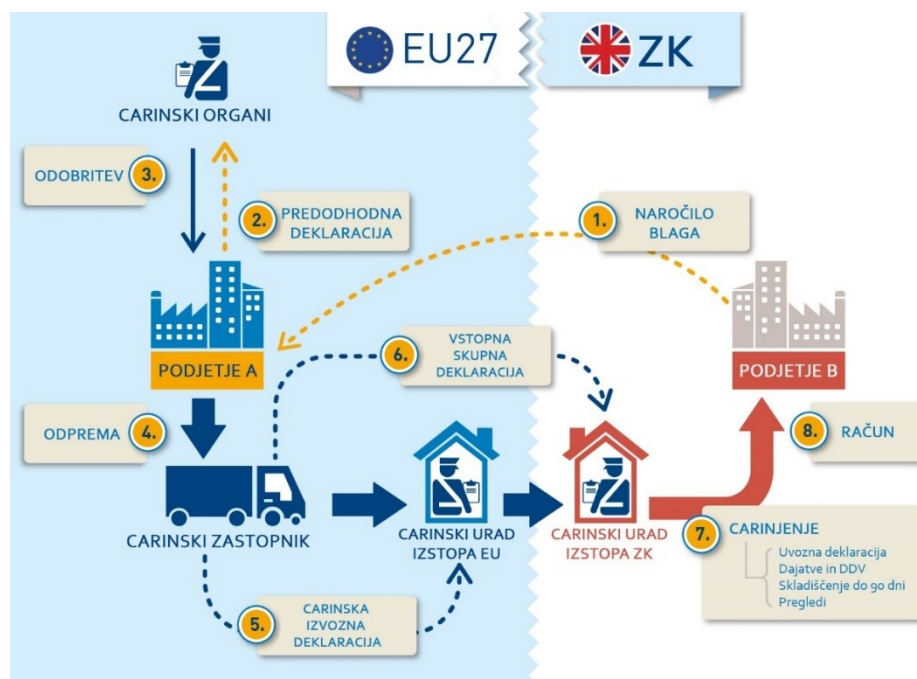
3.2 Carinski postopki in dokumentacija

Gospodarski subjekti iz vseh 27 članic EU, ki trgovinsko poslujejo z ZK, so z začetkom leta 2021 postali uvozniki oziroma izvozniki na območje ZK. Blago, ki se je prej pošiljalo brez carinskih omejitev, je sedaj predmet carinskega nadzora, kontrole, postopkov in ustreznih dajatev (FURS, brez datuma b). Ureditev pretoka blaga iz EU v tretje države opredeljuje Uredba (EU) št. 952/2013 Evropskega parlamenta in Sveta, bolj znana kot Carinski zakonik Unije, podrobneje zapisana in opredeljena v Delegirani uredbi komisije (EU) št. 2015/2446 in v Izvedbeni uredbi Komisije (EU) št. 2015/2447 (FURS, brez datuma a). Carinski postopki so lahko za podjetja, ki ne delujejo na tem področju, precej oteženi. Gospodarski subjekti se lahko, ko gre za lažje in nemoteno prehajanje blaga, odločijo za najem carinskega zastopnika (špediter), katerega posel zajema izvajanje carinske dokumentacije in carinskih formalnosti. Ti špediterji so imetniki različnih

carinskih dovoljenj za namene lažjih carinskih obravnav in poenostavljenih postopkov (FURS, 2020b).

Države članice morajo poleg zavezujoče zakonodaje EU upoštevati veljavne carinske postopke, zahtevane za izvoz in uvoz iz EU v tretje države, poleg teh pa tudi dogovore, opredeljene v sklopu Sporazuma. Slika 2 prikazuje potrebne postopke za prenos blaga iz EU v ZK. Proces se prične, ko britansko podjetje (podjetje B) naroči blago od evropskega podjetja (podjetje A). Odgovornost glede prevoza, carinskih dokumentov in nadaljnje komunikacije s carinskimi organi običajno prevzame špedicijsko podjetje. Izvozno podjetje je odgovorno za posredovanje predhodne deklaracije in ostale potrebne dokumentacije ustreznim carinskim organom v državi članici, iz katerega podjetje izhaja. Na osnovi prejetih podatkov o vrsti, količini in končni destinaciji blaga carinski organi sprejmejo odločitev o odobritvi izvoza (BusinessEurope, 2018). Po odobritvi je izvoznik dolžen vložiti izvozno deklaracijo pri carinskem uradu izvoza, pristojnem za izvajanje carinskih postopkov v kraju lokacije podjetja oz. kjer je blago pakirano ali natovorjeno za izvoz iz EU (FURS, brez datuma c). Pošiljki se nato določi referenčna številka (angl. Movement Reference Number, v nadaljevanju MRN) izvozne deklaracije, registrirana v carinskem izvoznem sistemu (BusinessEurope, 2018).

Slika 2: Pregled postopka ob izvozu blaga iz EU v ZK



Vir: prirejeno po BusinessEurope (2018).

Izvozno deklaracijo je treba prav tako predložiti pristojnemu carinskemu uradu izstopa iz EU v državi izstopa (ni vedno enaka kot država, iz katere podjetje izhaja). V fazi transporta blaga je carinski zastopnik odgovoren za posredovanje ustreznih carinskih deklaracij carinskemu uradu v državi vstopnici oz. na mestu vstopa v ZK. Ob prihodu na

ozemlje ZK je blago predmet carinjenja (na podlagi uvozne deklaracije), pregledov in inšpekcij, prav tako pa je uvozno podjetje podvrženo plačilu DDV in dajatev (BusinessEurope, 2018).

Trgovanje med EU in tretjimi državami zahteva, da se za uvoze in izvoze pridobijo pristojna dovoljenja organov. Vsa carinska dovoljenja, ki so jih izdali carinski organi ZK, v EU niso več veljavna, enako pa na območju ZK niso več veljavna dovoljenja, ki so jih izdali organi EU. Med ta lahko štejemo dovoljenji AEO (angl. Authorised Economic Operator Status; status pooblaščenega gospodarskega subjekta) in EORI, dovoljenja oz. odobritve za uvoz in izvoz ter podobna carinska in ostala dovoljenja (FURS, 2020a).

3.2.1 Številka EORI

Pred začetkom uvoza in izvoza morajo gospodarski subjekti in fizične osebe, katerih dejavnost zajema izvajanje carinskih formalnosti, pri pristojnem organu pridobiti registracijsko številko EORI, sestavljeno iz veljavne davčne številke subjekta in predpono države članice, v kateri je subjekt ustanovljen (npr. SI za Slovenijo), ter s črko O na koncu (FURS, brez datuma e). EORI se uporablja na območju EU in ZK pri uveljavljanju uvoza in izvoza v oba gospodarska prostora, v vseh carinskih postopkih in pri prenosu podatkov s carinskimi upravami (Evropska komisija brez datuma g). Države članice EU morajo za izvajanje carinskih formalnosti v ZK pridobiti britansko EORI, sestavljeno iz predpone GB, ki ji sledita davčna številka ter dodatek 000. Enako velja za britanska podjetja. Za uvoz in izvoz na območje Severne Irske je za evropska podjetja dovolj evropska številka EORI (Square, brez datuma).

3.2.2 Carinska deklaracija in skupna deklaracija

Pomemben del izvoznega in uvoznega poslovanja je pridobitev carinske deklaracije. Izvozna oz. uvozna deklaracija je carinski dokument z informacijami o izvoznem/uvoznem blagu. Na podlagi teh informacij se pozneje določijo pravila obdavčitve in veljavni standardi za določeno blago glede na njegovo klasifikacijo, izvor in vrednost. Veliko podjetij za izvajanje pravilnega uvoza in izvoza najame posrednika (zunanjega izvajalca oz. carinskega posrednika), ki vse carinske zahteve uredi namesto njih. Pri prenosu blaga iz enega ekonomskega prostora v drugega je treba carinskim organom v državi članici, iz katere podjetje izvaža, zagotoviti izvozno deklaracijo, carinskim organom na uvozni strani pa priložiti uvozno deklaracijo (Douanes in Droits Indirects, 2021). Carinske deklaracije po navadi vsebujejo številko EORI, carinsko številko, carinsko vrednost in vrsto blaga (teža, količina itd.), podatke o prevozu in poreklu blaga ter podatke o veljavnih carinah in dajatvah (Marshall, 2020).

Carinski organi pred izvedbo prenosa blaga poleg carinske deklaracije zahtevajo tudi vstopno ali izstopno skupno deklaracijo. Dokument vsebuje predhodne informacije o

blagu, ki vstopa oz. izstopa iz carinskega območja EU in je predmet analize ocene tveganja za namene ohranjanja varstva in varnosti. Običajno se za vložitev deklaracije določi prevoznika blaga, odgovornost pa lahko prevzame tudi prejemnik ali prevoznikov zastopnik. Deklaracijo je treba predložiti v določenem časovnem roku, ki se razlikuje glede na način prevoza blaga (Evropska komisija, brez datuma b). Skupno deklaracijo je treba predložiti v določenem časovnem roku, ki se razlikuje glede na način prevoza blaga (Evropska komisija, brez datuma b). Izvozne in uvozne skupne deklaracije ni treba priložiti v določenih izjemah in ko carinska deklaracija vsebuje vse potrebne varstvene in varnostne podatke (FURS, 2014a; FURS, 2014b).

3.2.3 Klasifikacija blaga

Pred uveljavljanjem carinske deklaracije so podjetja odgovorna za pravilno klasifikacijo blaga, ki ga pošiljajo. To lahko podjetja storijo sama ali s pomočjo državnih carinskih organov in carinskih posrednikov (HM Government, 2022). Carinske tarife oz. tarifne številke so mednarodno priznane referenčne številke, pomembne za določanje stopnje uvoznega davka na dodano vrednost, ugotavljanje cene in preferencialne carinske stopnje za določeno blago (HM Revenue & Customs, 2022a). WTO je vzpostavila harmoniziran sistem carinskih oznak, omenjeni sistem pa sta prevzeli tudi EU in ZK. Prvih šest številke je mednarodno priznanih, zadnje dve do štiri pa so po navadi specifične za posamezno državo. Carinske številke so navadno osem- ali večmestne, odvisno od specifikacije materiala in države (UK Trade Info, 2023). Pri izvozu v ZK je treba uporabiti ustrezno desetmestno številko, pri uvozu iz ZK pa ustrezno osemmestno carinsko številko (HM Revenue & Customs, 2022b).

3.2.4 Status AEO

Obe podpisnici sta v Sporazumu sprejeli odločitev za medsebojno priznavanje programov in statusa pooblaščenega gospodarskega subjekta. Status prinaša in zagotavlja boljšo varnost na mejnih območjih EU, predvsem pa varnost celotne dobavne verige v tesnem sodelovanju s carinskimi organi. Prinaša tudi pospešeno in prednostno carinsko obravnavo (FURS, 2019). Koncept je razvila WTO z namenom kreiranja boljših odnosov in vzpostavljanja partnerstev med podjetji in carinami. Ti odnosi temeljijo na skupni poštenosti, transparentnosti in odgovornosti (European Commission, brez datuma d). Podjetja morajo za pridobitev statusa izpolnjevati določene kriterije in s carinskimi organi razviti dovolj tesne odnose za uresničevanje skupne politike varnosti in zaščite dobavnih verig (European Commission: Directorate-General for Taxation and Customs Union, 2021). Podjetja s statusom AEO imajo pri carinskih organih države, v katero izvažajo, določene carinske ugodnosti, kot so npr. olajšava pri varnostni in zaščitni kontroli ter prednostna, lažja in poenostavljena carinska obravnavo (FURS, brez datuma d).

3.2.5 Dokumentacija

Za pravilno in učinkovito carinsko obravnavo je ključnega pomena, da uvozno in izvozno blago spremlja ustrezna zahtevana dokumentacija. Ta je lahko odvisna od vrste blaga, določenih mednarodnih trgovinskih klavzul (angl. incoterms) in vrednosti pošiljke (European Commission, brez datuma a). Poleg že naštetih pomembnih dokumentov (carinska deklaracija, skupna deklaracija, potrdilo o poreklu) je treba carinskim organom zagotoviti še naslednje:

- Komercialni račun oz. fakturo s podatki o pošiljatelju in prejemniku, datumu in številki računa, opisu, vrednosti in količina blaga, mednarodnih trgovinskih klavzulah, načinu transporta ter pogoju plačila. Za izdelavo računa je odgovoren izvoznik (European Commission, brez datuma a).
- Izjavo o skladnosti, ki potrjuje skladnost blaga z evropskimi oz. britanskimi standardi in zakonodajo. Za določeno blago se lahko pri izvozu iz EU na območje ZK upošteva evropska izjava o skladnosti CE, v nasprotnem primeru pa morajo evropski gospodarski subjekti pridobiti britansko oznako skladnosti UKCA (HM Revenue & Customs, 2024b).
- Tovorni list (letalski, cestni ali ladijski račun itd.), ki ga izda transportno podjetje. Služi kot potrdilo o transportu s podatki o količini, tipu prevoza, pošiljatelju in prejemniku (WTA Group, 2022).
- Pakirni seznam (angl. packing list), ki vsebuje podrobnejše podatke o transportnem blagu, saj opisuje vsak posamičen paket, njegovo težo, dimenzije in vsebino (WTA Group, 2022).
- Certifikate, dovoljenja, licence in deklaracije, potrebne za prenos blaga, ki potrebuje posebno obravnavo ali specifične zahteve. To so lahko razne uvozne in izvozne licence (transport živali in živalskih proizvodov, določenih zdravil, odpadkov, hrane z visoko tveganostjo, kemikalij, jedrskega materiala, rastlin in njihovih proizvodov itd.), zdravstveni certifikati (npr. prevoz živih živali, živalskih stranskih proizvodov, rastlin in rastlinskih proizvodov ...) in ostali morebitni specifični dokumenti, kot so npr. deklaracija za nevarno blago (WTA Group, 2022), potrdilo o ulovu za morske izdelke ter tudi prevozno dovoljenje za transport večine blaga za prevoznike (HM Revenue & Customs, 2024a).

3.3 Poreklo blaga

EU ima z različnimi partnerskimi entitetami sklenjene specifične sporazume oz. preferencialne režime, ki med drugimi vključujejo pravila o poreklu blaga, specifična za vsak sporazum oz. vsako partnerstvo posebej. Potrdilo o poreklu blaga je mednarodni trgovinski dokument, v katerem je zapisan in potrjen izvor izdelkov iz določene države (ali ozemlja). Preferencialno poreklo blaga se nanaša na blago, ki izpolnjuje določene zahteve za preferencialno obravnavo, za katero veljajo posebni režimi oz. olajšave,

dogovorjeni v sporazumih (npr. manjše ali ničelne dajatve). Potrdilo o nepreferencialnem poreklu blaga pa potrjuje, da blago oz. država, iz katere blago izhaja, ni upravičena do posebne obravnave, zapisane v dogovoru. To blago je predmet trgovinskih pravil in postopkov (Evropska komisija, brez datuma d).

Določbe o poreklu blaga se nanašajo na ničelne kvote in ničelne carine, veljavne za vso trgovino med EU in ZK, pod pogojem izpolnjevanja preferencialnega dogovora o izvoru blaga. Pravila določajo državo, v kateri je bilo blago izdelano oz. pridobljeno. To se v sklopu Sporazuma nanaša na blago, ki izvira iz EU ali iz ZK. Skladnost z merili za določanje porekla zahteva, da je blago izdelano iz surovin ali komponent, v celoti pridelanih ali proizvedenih v državi upravičenki (država, ki želi uveljavljati preferencialni dogovor o poreklu blaga). Če ta pogoj ni izpolnjen, se v državi upravičenki pod določenimi pogoji namesto celote lahko upošteva tudi specifična oz. določena količina proizvodnje. Ob izpolnjevanju vsaj enega od teh pogojev se blago iz EU in ZK upošteva kot »blago s poreklom«. Takšna oznaka je primerna le za blago, ki se z enega ekonomskega območja na drugega izvozi neposredno, brez dodatne obdelave (European Commission, 2021a)

Na podlagi harmoniziranega sistema klasifikacije blaga ima vsak posamičen proizvod oz. material specifična pravila in zahteve (HM Revenue & Customs, 2021). Pri uveljavljanju porekla blaga se lahko upošteva toleranca – instrument, ki omogoča dodatno olajšavo pridobivanja porekla. S pomočjo tolerance je proizvajalcem omogočeno, da določen odstotek oz. delež proizvoda sestavijo iz komponent, ki nimajo porekla blaga, kar pomeni, da do določene teže ali do določenega odstotka cene izdelka (cena izdelka, ko ta zapusti tovarno) proizvajalci lahko uporabijo blago brez porekla (European Commission, 2021a). V sklopu porekla blaga se podjetja lahko poslužujejo še enega orodja za lažje pridobivanje slednjega. Kumulacija opisuje sistem, ki omogoča priznavanje porekla blaga v eni državi, material pa je bil pridobljen v drugi. S tem je dopuščeno, da se lahko materiali, ki izvirajo ali so bili preoblikovani v EU, upoštevajo, kot da izvirajo in so predelani v Združenem kraljestvu, vendar le v primeru, če so v slednji še dodatno predelani in obratno (European Commission, 2021a). Med EU in ZK je možna le polna in bilateralna kumulacija, kjer se pri prvi uporablja samo izjava dobavitelja ali dokument, ki je temu enakovreden (FURS, 2020b). To vključuje upoštevanje porekla tudi pri materialih oz. komponentah brez porekla (iz obeh pogodbenic), ki so predelani in procesirani v eni pogodbenici, za namene omogočanja kumulacije v drugi pogodbenici (European Commission, 2021a).

Uveljavljanje preferencialne obravnave lahko poteka na dva načina, in sicer z zagotavljanjem izjave o poreklu ter z uporabo lastnega znanja. Prvo od izvoznika zahteva, da se izjava o poreklu blaga navede na račun ali na drug dokument, ki blago dovolj dobro opisuje in identificira. Izjava je lahko navedena za vsako posamezno pošiljko posebej ali za več različnih pošiljk enakega proizvoda, uvoženega v EU za obdobje do 12 mesecev (European Commission, 2021a) in izvoženega v ZK za obdobje do dveh let od datuma izdaje izjave (HM Revenue & Customs, 2022c). Vsi evropski izvozniki se morajo pred

uveljavljanjem izjave prijaviti v sistem registriranih izvoznikov (angl. The Registered Exporter system, v nadaljevanju REX). Izvoznikom je ob prijavi dodeljena osebna številka REX, ki je na izjavi zahtevana samo v primeru večjih pošiljk, katerih vrednost proizvoda presega 6.000 EUR. Podjetjem je kot alternativa ponujena tudi druga možnost, in sicer da uporabijo svoje znanje, poreklo blaga pa dokažejo v obliki druge dopolnilne dokumentacije, pridobljene od izvoznika oz. proizvajalca. Ob vložitvi zahtevka za preferencialno obravnavo se mora uvoznik odločiti, katero možnost dokazovanja porekla blaga bo izbral, te odločitve pa v prihodnosti več ne more spreminjati (European Commission, 2021a). Uvoznik je na pristojni carinski organ, ki blago prejme, dolžen poslati zahtevek za preferencialno obravnavo blaga in priložiti vso potrebno dokumentacijo, ki mu jo posreduje izvoznik. Ta mora biti v skladu s pravili in pogoji Sporazuma. Zahtevek in izbira načina dokazovanja porekla sta po navadi zapisana v carinski deklaraciji. Zahtevek za upoštevanje preferencialnega dogovora se lahko vloži tudi pozneje, največ do tri leta po datumu uvoza blaga z ustreznim dokazilom (HM Revenue & Customs, 2022c). Ob pravilnem dokazovanju porekla blaga bo blago opuščeno plačila prvotnim dajatvam ob uvozu, in sicer ne glede na izbrani način. Uvoznik je dolžan dokumentacijo hraniti najmanj tri leta, izvozniki pa najmanj štiri leta (European Commission, 2021a). Potrdilo o poreklu blaga izdajo pristojni carinski organi v državi izvoznici, lahko pa ga gospodarski subjekt s pomočjo sistema REX izdela sam (Evropska komisija, brez datuma d).

Pri uvozu in izvozu blaga iz ene carinske unije v drugo lahko podjetja brez dokazovanja porekla blaga uveljavljajo preferencialno obravnavo. Podjetjem se posebna obravnava omogoči takrat, ko je pristojnim carinskim organom prijavljeno, da blago izpolnjuje pravila porekla brez dodatnega uradnega dokazovanja porekla. To velja za uvoz blaga iz ZK v EU za blago, katerega vrednost ne presega 500 EUR (manjši paketi), in izvoz blaga iz EU na ozemlje ZK v vrednosti do največ 1000 britanskih funtov. Če izvoženo blago, namenjeno v ZK, presega 1000 britanskih funtov, je treba carinskim organom ob izvozu za preferencialno obravnavo blaga priložiti dokazilo o poreklu blaga (HM Revenue & Customs, 2022c).

3.4 Davek na dodano vrednost

Pravila in zakonodaja EU na področju DDV, vključno z Direktivo Sveta 2006/112/ES z dne 28. novembra 2006 o skupnem sistemu davka na dodano vrednost in Direktivo Sveta 2008/9/ES z dne 12. februarja 2008 o podrobnih pravilih za vračilo davka na dodano vrednost, opredeljenih v Direktivi 2006/112/ES, davčnim zavezancem, ki nimajo sedeža v državi članici vračila, ampak v drugi državi članici, za ZK več ne veljajo. Blago, izneseno v in iz ZK, je predmet davčne obravnave, za katero veljajo pravila DDV pri trgovanju med EU in tretjimi državami (Evropska Komisija, 2020b).

Davčna osnova je izračunana na podlagi carinske vrednosti blaga, ki se lahko poveča za davke, dajatve, prelevmane in druge dajatve, plačane zunaj države članice uvoza in dajatve, plačane zaradi uvoza DDV, ter postranske stroške (stroške provizije, pakiranja, prevoza, zavarovanja). Blago je oproščeno DDV v primeru izvoza iz EU, vendar pod pogojem, da je izvoznik oz. dobavitelj zmožen dokazati, da je blago zapustilo ozemlje EU (potrdilo o izstopu). Plačilo DDV je potrebno le ob uvozu blaga iz ZK, in sicer po stopnji, uporabljeni za dobavo enakovrednega blaga znotraj EU (Evropska komisija, 2020b). Obračun DDV je v večini primerov opravljen v sklopu carinske obravnave pri uvozu blaga v EU. Plačilo DDV se lahko odda v odložilni postopek DDV le takrat, ko je blago uvoženo v eno državo članico EU, končna destinacija tega blaga pa za namene uporabe in porabe v drugi državi članici. DDV se ob uvozu v EU obravnava na enak način kot carinske dajatve. S pomočjo carinske deklaracije in ostale podporne dokumentacije carinski organi izvedejo izračun DDV. Stopnja plačila DDV je odvisna od posamezne države članice EU. V Direktivi o DDV je omogočeno, da se za določene kategorije blaga, kot je npr. za živila za prehrano ljudi in živali, oskrbo z vodo, nekatere farmacevtske izdelke, medicinsko opremo itd., uporabi znižana stopnja DDV. Blago je lahko začasno izključeno iz obravnave DDV, če je obravnavano za namene začasne hrambe ali dano v carinsko skladiščenje, del proste cone (oproščeno DDV in dajatev), tranzitno blago, blago v postopku aktivnega oplemenitenja (odloženo plačilo dajatev) in blago, uporabljeno za začasni uvoz. Takšno blago je oproščeno plačila DDV do trenutka prodaje na trgu (Evropska komisija, brez datuma a). V zvezi z davki od dohodka in premoženja imata Slovenija in ZK sklenjeno dvostransko davčno konvencijo o izogibanju dvojnega obdavčevanja ter preprečevanja davčnih utaj (Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje, 2022).

3.5 Območje Severne Irske

Severna Irsko je v okviru dogovora med EU in ZK deležna posebne obravnave. Protokol o Irski in Severni Irski omogoča prost pretok blaga med državami članicami EU in Severno Irsko, medtem ko je v Sporazumu določeno, da se kakršna koli proizvodnja in materiali, ki izvirajo iz Severne Irske, obravnavajo kot s poreklom iz ZK. Postopki in pravila za prenos blaga med EU in Severno Irsko so tako enakovredni tistim, ki se aplicirajo za pretok blaga med državami članicami. Tako se za trgovino med EU in Severno Irsko ne upoštevajo carinske formalnosti in operacije, veljavne za trgovanje EU s tretjimi državami (European Commission, 2021b).

Ozemlje Severne Irske je del carinskega območja in notranjega trga ZK, vendar mu določbe v Protokolu omogočajo prost pretok blaga med ostalimi državami članicami EU. Gibanje unijskega blaga na območju EU ne potrebuje carinske obravnave in ne vključuje plačila dajatev. Enako velja za gibanje unijskega blaga med območjema EU in Severne Irske, vendar pa blago, ki zapusti skupno carinsko območje, pri tem izgubi status unijskega blaga in je ob ponovnem vnosu na carinsko območje EU obravnavano kot

neunijsko blago, razen v primerih tranzita, neposrednega letalskega prevoza iz EU na Severno Irsko, rednega ladijskega prevoza in v primerih priznavanja preferencialnega statusa blaga. Izvoz unijskega blaga je v primeru prenosa prek Severne Irske na območje tretjih držav, ki imajo z EU sklenjen preferencialni dogovor, upravičen do preferencialne obravnave v tej tretji državi, vendar le ob izpolnjevanju pogoja o neposrednem prevozu in neposeganju v blago. Takšno blago je predmet carinskih formalnosti in carinskega nadzora. Za neposreden uvoz blaga prek Severne Irske iz tretjih držav se upošteva carinska zakonodaja EU z določenimi mednarodnimi sporazumi. Trgovanje med Severno Irsko in tretjimi državami je predmet carinske kontrole, vključno z vsemi carinskimi formalnostmi, ki so zahtevane za prenos blaga med EU in tretjimi državami (Evropska komisija, 2020d).

Posebne določbe glede Severne Irske so bile sprejete tudi v Windsorskem okvirju, kjer sta ZK in EU dosegli dogovor o olajšanju carinskih postopkov pri trgovanju med Severno Irsko in ZK. Pogoj poenostavljenih carinskih zahtev med Severno Irsko in ZK sta izključna prodaja in nadaljnja uporaba blaga na območju Severne Irske. Takšna olajšava pripada le zaupanja vrednim trgovcem, ki so registrirani pri pristojnih organih ZK in izpolnjujejo določena merila, hkrati pa morajo zagotavljati, da blago ne bo zapustilo območja oz. je namenjeno le končni potrošnji v Severni Irski. Dosežen je bil tudi dogovor pri olajšavi klasifikacije blaga, kjer lahko trgovci namesto desetmestne carinske številke sedaj uporabijo splošnejšo šestmestno carinsko številko (ne velja za omejene kategorije blaga, kjer je potrebna vsaj osemestna carinska oznaka). Blago, ki bo iz ZK prišlo na območje Severne Irske in bo pozneje namenjeno nadaljnji potrošnji v EU ali če zanj obstaja tveganje, da vstopi na enotni trgu EU, ne bo upravičeno do poenostavljenih carinskih postopkov. Takšno blago bo predmet carinskega obravnave in sanitarne ter fotosanitarne kontrole. Zanj veljajo carinska zakonodaja in postopki trgovanja EU s tretjimi državami oz. tako, kot je dogovorjeno v Sporazumu (European Commission, 2023b).

4 ANALIZA SPREMEMB V OBSEGU IN STRUKTURI MEDNARODNE MENJAVE PO BREXITU

Brexit predstavlja pomembno gospodarsko prelomnico, saj je imel znaten vpliv na sodelovanje med EU in ZK, to pa je povzročilo občutne spremembe na ravni podjetij v obeh ekonomskih prostorih. V tem poglavju se osredotočam na makroekonomsko raven vpliva in posledic brexita na ravni EU in držav članic, pri čemer je poudarek na Sloveniji.

4.1 Analiza na ravni Evropske unije

Pred dejanskim izstopom ZK z letom 2021 je bilo na temo brexita objavljenih veliko člankov, v katerih so bili opisani različni scenariji glede ureditve odnosov po brexitu. Prav tako pa so bili izvedene različne raziskave o možnih vplivih z napovedmi za

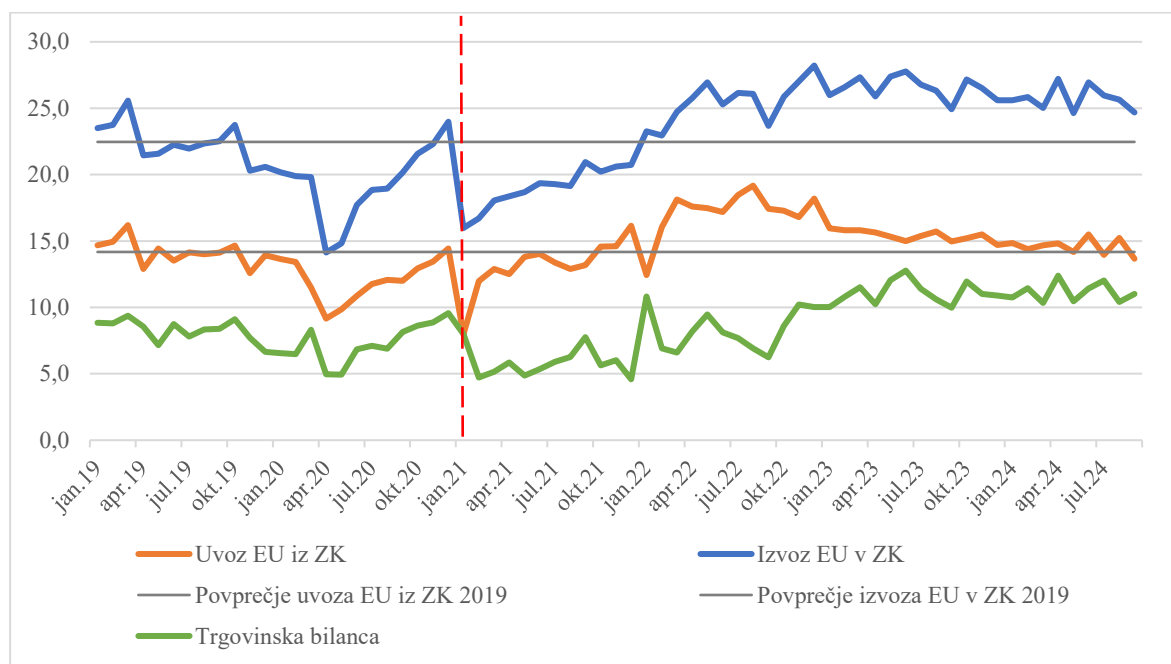
prihodnost na ravni ZK, EU, posameznih držav članic in ravni določenih sektorjev (Kren in Lawless, 2024).

4.1.1 Vpliv na trgovinske tokove

Eden izmed večjih vplivov brexita se je pokazal na obsegu trgovanja med ZK in EU. Prvi negativni učinki negotovosti so se začeli kazati že po referendumu, saj so imeli vpliv na naložbe in trgovanje v obdobju pred uradnim izstopom. S tem se strinjajo Graziano in drugi (2024), ki so zaznali vse manjšo ponudbo ter raznolikost izdelkov iz EU in vse višje uvozne cene pri uvozu ZK iz EU, predvsem v obdobju negotovosti po referendumu (Kren in Lawless, 2024). Buigut in Kapar (2023) sta prav tako raziskala, da je imel brexit negativen vpliv na obdobje po referendumu (Q3 2016–2020), saj je zmanjšal trgovanje v povprečju za 10,5 %. Negativen vpliv je bil zabeležen tudi v prehodnem obdobju (2020–2021) s 15-% zmanjšanjem v trgovanju, po letu 2021 pa nista zaznala nobenega značilnega vpliva (Buigut in Kapar, 2023). Kren in Lawless (2024) sta raziskovala obdobje po brexitu, vključno z letom 2021, pri čemer sta ugotovila, da je uvoz blaga iz ZK na območje EU upadel za 16 %, prav tako pa se je izvoz iz EU na območje ZK zmanjšal za 24 %. To zmanjšanje pa je mogoče pripisati novoustanovljenim carinskim postopkom in administrativnim zahtevam, na katere se je moralo ZK navaditi in prilagoditi z začetkom leta 2021 (Kren in Lawless, 2024).

Trgovanje z blagom med EU in ZK v letih od 2019 do konca septembra 2024 je prikazano na sliki 3. Iz spodnjih podatkov o trgovanju je mogoče razbrati, da je EU večja izvoznica v kot uvoznica blaga iz ZK. Od decembra 2020 do januarja 2021 je zaradi novega režima in nastalih preprek vidno zmanjšanje v trgovanju v obeh smereh. Opazen je tudi upad od oktobra 2019 in velik upad od marca 2020 do aprila 2020, predvsem zaradi prvotnega vpliva pandemije covida-19. Večje zmanjšanje v tem obdobju je bilo pri izvozu iz EU v ZK. Po precejšnjem padcu v januarju 2021 so začeli trgovinski tokovi ponovno postopoma naraščati, v poznejšem obdobju (leta 2023) pa so se vrednosti začele stabilizirati, brez večjih nihanj v trgovanju. Izvoz iz EU v ZK je od januarja 2022 dalje presegal povprečje letnega trgovanja iz leta 2019. Uvoz iz ZK v EU je dosegal vrednost nad povprečjem iz leta 2019 od februarja 2022 dalje, manjše vrednosti pa so bile zabeležene le v juliju in septembru 2024. Saldo trgovinske bilance je ves čas ostal pozitiven, od leta 2023 dalje pa je presežek presegel vrednost salda iz leta 2019. Izvoz EU na območje ZK je v letu 2023 glede na leto 2022 višji za 4 %, v primerjavi z letom 2019 pa za 18,1 %. Obratno je trgovina pri izvozu iz ZK v EU v letu 2023 v primerjavi z letom 2022 manjša za 10,3 %, v primerjavi z letom 2019 pa je večja za 8,8 % (Office for National Statistics, 2024b; Office for National Statistics, 2021).

Slika 3: Trgovinski tokovi z blagom med EU in ZK (v milijardah GBP) v obdobju 2019–2024

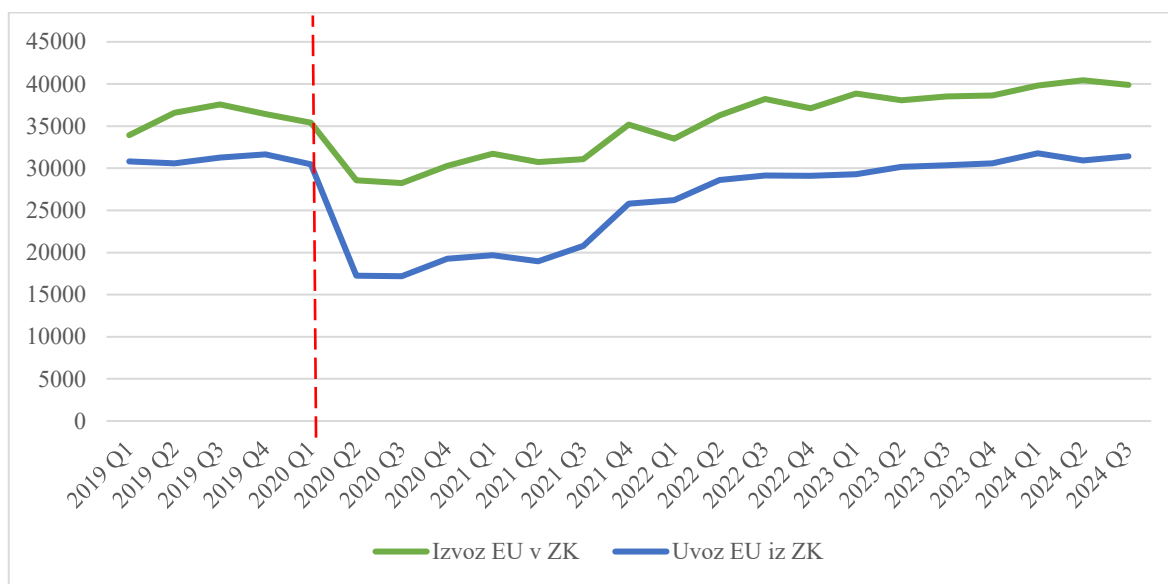


Vir: lastno delo na podlagi Office for National Statistics (2024b) in Office for National Statistics (2021).

ZK je leta 2023 predstavljalo 10,2 % celotne skupne trgovine EU s tretjimi državami. V primerjavi z letom 2022 se je torej trgovanje v letu 2023 povečalo za 0,3 %, v primerjavi z letom 2019 pa se je zmanjšalo za 2,5 %. 13,2 % celotnega izvoza EU je bilo v letu 2023 namenjenih ZK (za Združenimi državami Amerike), kar je za 0,3 % več kot v prejšnjem letu in 2,4 % manj kot v letu 2019. Pri uvozu v EU je bilo ZK na tretjem mestu (za Združenimi državami Amerike in Kitajsko) s 7,3 % od celotnega uvoza EU, enako je veljalo za leto 2022, v primerjavi z letom 2019 pa je bil takratni uvoz višji za 3 % (Evropska komisija, 2024).

Pri trgovanju s storitvami je bilo ZK v letu 2023 drugi najpomembnejši partner za EU. V letu 2023 je 20,1%-delež celotnega izvoza storitev EU pripadal ZK, kar je za 0,9 % več kot v letu 2022 in 1,4 % manj kot v letu 2019. V istem obdobju je 18 % celotnega uvoza storitev predstavljalo ZK, katerega delež je bil enak v letu 2022 in za 1,3 % manjši kot v letu 2019. Sektorja, ki sta imela največje zvišanje pri primerjavi med letoma 2022 in 2023 ob izvozu iz EU v ZK, sta sektor potovanja, ki se je zvišal za 19 %, ter sektor zavarovalne storitve in storitev pokojninskega zavarovanja, ki je višji za 12,4 %. Pri uvozu v EU se je v enakem obdobju povečal odstotek sektorja potovanja za 19,3 % ter sektor telekomunikacije in računalniške storitve za 8,8 % (Evropska komisija, 2024). Kot je razvidno s slike 4, se občutno zmanjšanje v trgovanju pojavi v prvem kvartalu leta 2020. V naslednjih mesecih se je začelo trgovanje povečevati in stabilizirati po letu 2022 (Office for National Statistics 2024c; Office for National Statistics, 2024d).

Slika 4: Trgovanje EU in ZK na področju storitev glede na kvartalno obdobje (v milijonih GBP) v obdobju 2019–2024



Vir: lastno delo na podlagi Office for National Statistics (2024c) in Office for National Statistics (2024d).

4.1.2 Vpliv na posamezne države članice

Negativni učinki brexita so se prav tako pokazali na ravni posameznih držav članic, in sicer v večini držav članic. Podatki so predstavljeni v prilogi 2. Ciper, Estonija, Latvija, Malta in Švedska so imeli v primerjavi v letih 2019 in 2021 manjše povečanje v izvozu v ZK, povečanje uvoza iz ZK pa je v teh letih imel le Luxemburg. Največje zmanjšanje uvoza iz ZK sta imeli Malta s padcem trgovanja za 52 % ter Hrvaška, ki je imela zmanjšanje v trgovanju za 49 %. Prav tako je Malta beležila največji upad izvoza v ZK s 50-% upadom v trgovanju ter Nizozemska, ki je občutila 34-% zmanjšanje izvoza v ZK. Države članice, ki so imele z ZK majhen odstotek trgovanja, so od vplivov brexita veliko bolj izolirane, saj so občutile manjše posledice kot ostale, odvisnejše od omenjenega trga (Kren in Lawless, 2024).

Ugotovitve Buigut in Kapar (2023) so pokazale 4,5-% pozitiven učinek brexita na notranjo trgovino med ostalimi 27 državami EU, 9,5-% povprečni pozitiven učinek evra oz. EMU na trgovanje znotraj EU in pozitiven vpliv Sporazuma na trgovanje znotraj EU v višini 4,6 %. To nakazuje na preusmeritev trgovine iz ZK na ostale države članice (Buigut in Kapar, 2023).

4.1.3 Vpliv na podjetja

Številna evropska podjetja so bila zaradi implementacije in obremenitve s strani Sporazuma odvrnjena od delovanja v in sodelovanja z ZK. V času od implementacije Sporazuma (za leto 2021) so evropska podjetja poročala o vse večjih ovirah in motnjah na področju dobavne verige, kot npr. višji stroški zaradi dvojnih pravnih formalnosti, večje čakalne dobe na mejnih prehodih in težave pri implementaciji ter upoštevanju spreminjajočih se uvoznih in izvoznih pravil. V naslednjih letih so se težave prav tako pokazale na področju carinskih postopkov, zviševanja transportnih cen, birokracije, porekla blaga in DDV (Ioannides, 2023). Podjetja tako poročajo o višjih stroških administracije, logističnih, carinskih, finančnih in informacijsko-tehnoloških obremenitvah ter prilagoditvah, predvsem zaradi negotovosti na mejnih prehodih. Večjo logistično težavo med drugimi predstavlja tudi pomanjkanje voznikov tovornjakov v Evropi (Kriege, 2023). Dogovor o ničelnih carinah in kvotah je prinesel novo zahtevo o skladnosti za doseganje pravil o poreklu blaga. Z izpolnjevanjem novih pravil in administrativnih zahtev so podjetja podvržena dodatnim korakom, ki lahko povzročajo zmedo, zamude, negotovost ter oteženo delo (Valverde in drugi 2024).

4.1.4 Vpliv na proizvodno strukturo trgovinskih tokov

Največjo izvozno in uvozno proizvodno skupino v letu 2023 predstavljajo stroji in transportne naprave, ki zajemajo 36 % uvoza v EU in 41 % izvoza celotnega blaga iz EU na trg ZK. Za tem sta bili največji izvozni dobrini iz EU v ZK znotraj kategorij kemikalije ter hrana in žive živali, največji uvozni dobrini iz ZK v EU pa kemikalije in goriva (Webb in Ward, 2024). Kategoriji, ki sta doživeli najvišje povišanje ob izvozu iz EU v ZK v letu 2023 (glede na leto 2022), sta stroji in transportna oprema v višini 14 % ter živila, pijača in tobak v višini 11 %. Najvišje povečanje uvoza iz ZK v EU sta imeli v enakem obdobju prav tako prej omenjeni kategoriji, in sicer prva za 15 % in druga za 4 %, ostale kategorije uvoza pa je prizadelo zmanjšanje (Evropska komisija, 2024). Med letoma 2017 in 2022 je EU v ZK največ investirala v rudarstvo in druge storitve ter hkrati dezinvestirala v proizvodnjo in finančne dejavnosti. Nasprotno je ZK v EU investiralo v proizvodni sektor, medtem ko je EU zabeležila največjo dezinvesticijo v sektorju finančne dejavnosti (Almeida in drugi, 2024).

4.1.5 Vpliv na tuje neposredne naložbe

Študije so pokazale, da ima regionalna ekonomska integracija običajno pozitiven vpliv na tuje neposredne naložbe (angl. Foreign Direct Investment, v nadaljevanju FDI)). To so v svoji raziskavi ugotovili Yeyati in drugi (2003), ki pravijo, da lahko takšna integracija vodi do 27-% povečanja FDI, Fournier (2015) pa pravi, da 20-% zmanjšanje regulatornih razlik poveča dotok FDI za 15 %, prav tako pa ugotavlja, da ima lahko

članstvo v EU večji pozitiven vpliv na FDI v primerjavi z drugimi tradicionalnimi dogovori o prosti trgovini (Valverde in drugi 2024).

Posledice na področju FDI so bile vidne že v obdobju pred izstopom. Negotovost se je po referendumu ter do konca leta 2019 pokazala v obliki previdnostnih zmanjšanj pri TNI v podjetjih, ki so bila brexitu najbolj izpostavljena. Poleg vpliva na EU in ZK je bil vpliv negotovosti brexita razširjen tudi na ostale globalne trge (Hassan in drugi, 2023). Okoli polovica vseh EU naložb v ZK je prihajala iz Nizozemske, Nemčije in Belgije, medtem ko je bilo okoli 60 % investicij iz ZK namenjenih Nizozemski in Nemčiji. Velik delež dezinvestiranja pa se je konec leta 2022 zgodil med Luxemburgom in ZK, kar je imelo na koncu velik vpliv na tokove FDI med EU in ZK (Almeida in drugi, 2024).

Po referendumu so se začeli tokovi FDI stabilizirati, vendar pod ravno obsega v času pred referendumom. Neto tokovi so delno okrevali po letu 2021, predvsem zaradi investicij EU v ZK, vendar so še vedno ostali 25 % pod ravno tokov obdobja pred referendumom. Pred začetkom leta 2021 je EU zabeležila povečanje v naložbah s strani ZK, kar nakazuje na preusmeritev in premeščanje podjetij na območje EU, predvsem zaradi pričakovanja novih regulativnih ovir in vse večjih omejitev trgovanja. Od začetka brexita se je prav tako začelo povečevati število britanskih finančnih institucij s podružnicami v EU, predvsem na področju zavarovalniških družb, število finančnih institucij EU pa je ostalo stabilno. FDI so se po ustalitvi odnosov leta 2021 začele stabilizirati. FDI iz EU v ZK so po referendumu do leta 2023 padle za 3,9 %, tokovi FDI iz ZK v EU pa za 4,0 % v primerjavi z leti pred referendumom (2010–2016) (Almeida in drugi, 2024).

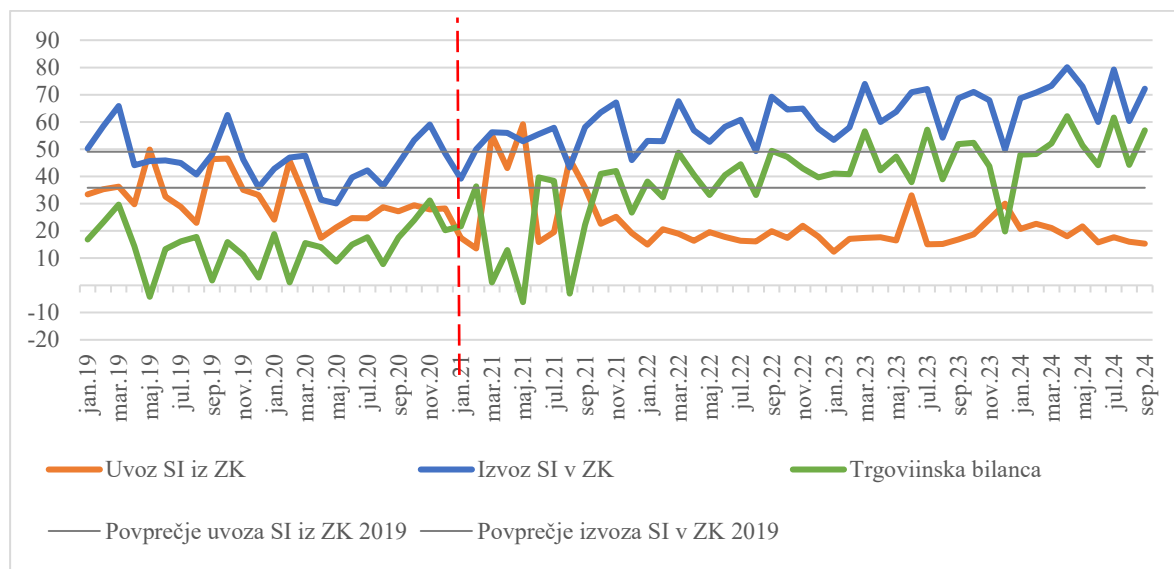
4.2 Analiza na ravni Slovenije

Trgovinski tokovi s proizvodi med Slovenijo in ZK so prikazani na sliki 5. Slovenija je v letu 2023 izvozila za 764 milijonov EUR in uvozila 234 milijonov EUR iz ZK, kar nakazuje na presežek v trgovinski bilanci Slovenije v višini 530 milijonov EUR. Skupen letni uvoz v Slovenijo iz ZK je bil v letu 2023 v primerjavi z letom 2019 nižji za 45,6 %, medtem ko je bil izvoz v letu 2023 višji za 29,7 % v primerjavi z letom 2019 (SURS, brez datuma a).

V času brexita je opazen negativen trend pri izvozu, še bolj pa na stani uvoza Slovenije iz ZK. Če primerjamo zadnji mesec v prehodnem obdobju (december 2020) in prvi mesec po uradnem izstopu (januar 2021), je opaziti zmanjšanje v obeh smereh. Obseg izvoza iz Slovenije v ZK se je v januarju 2021 zmanjšal za približno 19 %, uvoz iz ZK v Slovenijo pa za približno 39 %. V naslednjih mesecih (marec–september 2021) je bilo opazno začasno povečanje uvoza Slovenije iz ZK, po septembru 2021 pa se je uvoz Slovenije iz ZK ustalil na precej nižji ravni kot pred brexitom. Po drugi strani pa je obseg izvoza po januarju 2022 nad obsegom iz leta 2019. Saldo trgovinske bilance je na začetku obravnavanega obdobja precej nihal; ta nihanja so bila po uradnem izstopu še precej višja

ter v določenih mesecih negativna. Od konca leta 2021 pa je v splošnem opaziti pozitiven trend povečevanja presežka z izjemo konca leta 2023 (SURS, brez datuma a).

Slika 5: Blagovna menjava med Slovenijo in ZK (v milijonih EUR) v obdobju 2019–2024



Vir: lastno delo na podlagi SURS (brez datuma a).

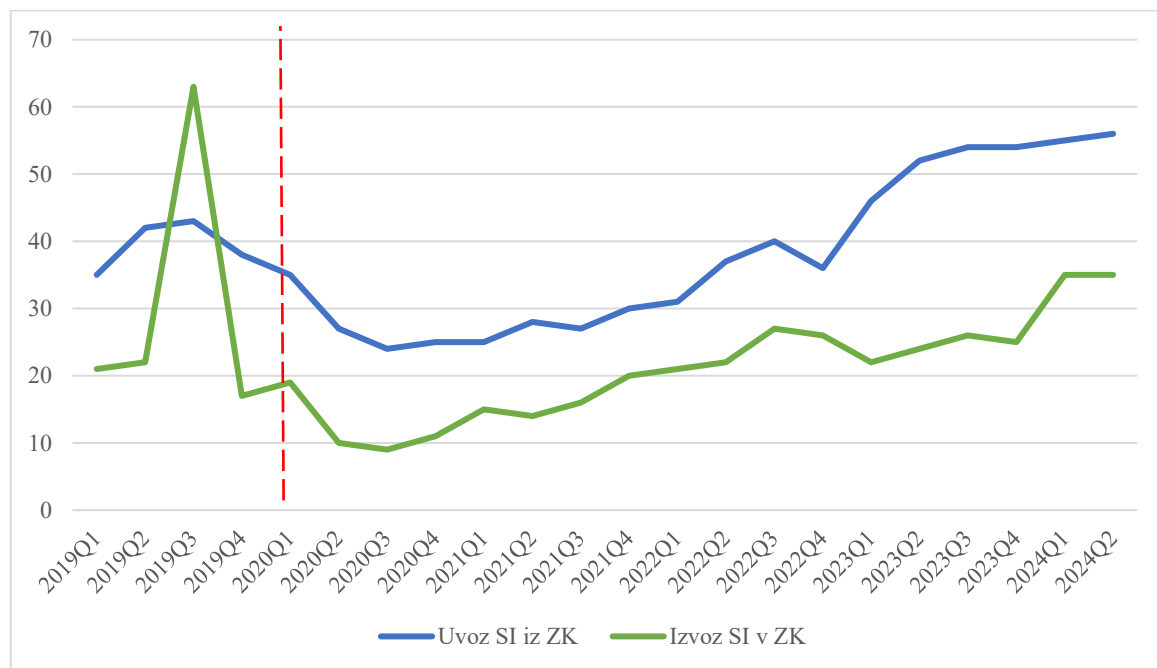
Zmanjšanje je vidno tudi na ravni FDI. Ti so se po vrednosti iz ZK v Slovenijo v letu 2022 zmanjšali za 10,6 % v primerjavi z letom 2021, FDI iz Slovenije v ZK pa so se v enakem primerjalnem obdobju zvišali za 444,4 %. Iz leta 2019 v leto 2020 so se FDI iz ZK v Slovenijo povečali za 22 %, pri tokovih iz Slovenije v ZK pa zmanjšali za 72,7 %. V obdobju od 2020 v leto 2021 so se tokovi iz ZK v Slovenijo zmanjšali za 2,7 %, iz Slovenije v ZK pa povečali za 300 % (HM Revenue & Customs, 2024c).

Pred brexitom je Slovenija v letu 2019 iz ZK največ uvažala mineralna goriva in maziva, nafto in naftne derivate, izdelke, razvrščene po materialu, ter stroje in transportne naprave. V istem letu je v ZK največ izvozila izdelke, razvrščene po materialu, stroje in transportne naprave ter električne stroje in naprave. V letu 2024 je Slovenija največ uvažala kemične proizvode, medicinske in farmacevtske proizvode, izdelke, razvrščene po materialu, ter stroje in transportne opreme, v ZK pa izvažala izdelke, razvrščene po materialu, stroje in transportne naprave ter cestna vozila. Enake kategorije je Slovenija iz ZK največ izvažala in uvažala tudi v letih 2021 in 2023 (SURS, brez datuma b).

Trgovanje v storitvah med Slovenijo in ZK je prikazano na sliki 6. Iz spodnje tabele lahko razberemo, da je Slovenija večja uvoznica kot izvoznica storitev iz ZK. Bilanca storitev med ZK in Slovenijo je za Slovenijo ves čas opazovanega obdobja (2019–2024) negativna, razen v tretjem četrtletju 2019, deficit pa se v zadnjih letih povečuje. Samo v letu 2023 ima Slovenija na področju trgovanja s storitvami z ZK negativno celoletno bilanco v višini 109 milijonov GBP. V letu 2023 je uvoz storitev Slovenije iz ZK za 30,4

% večji kot v primerjavi z letom 2019. Celotna trgovina s storitvi se od leta 2023 postopno konstantno povečuje. Izvoz Slovenije pa je v letu 2023 manjši za 21,1 % v primerjavi z letom 2019. Pri letni primerjavi med letoma 2020 in 2021 je vidno majhno zmanjšanje v izvozu storitev ZK za 0,9 %, pri izvozu Slovenije pa je v istem obdobju opazno 32,7-% povečanje (Office for National Statistics, 2024a).

Slika 6: Trgovanje med SI in ZK na področju storitev po kvartalih v obdobju 2019–2024 (v milijonih GBP)



Vir: lastno delo na podlagi Office for National Statistics (2024a).

Kren in Lawless (2024) sta v svoji raziskavi predstavila rezultate na ravni posamezne države članice. Podatki so med drugimi prikazovali delež uvoza in izvoza, ki ga predstavlja ZK za državo članico. Slovenija je med letoma 2015 in 2021 za trg ZK predstavljala 1 % celotne trgovine. Delež ZK je za slovenski trg pa je v letih 2015 in 2019 predstavljal 2 % trgovine, v letu 2021 pa le 1 %. Predstavljeni so bili tudi podatki o vplivu brexita na države članice. Rezultati raziskave so pokazali, da je imel brexit v času referendumu 18,2-% negativni vpliv na uvoz, v času uradnega izstopa pa 45,9-% negativni vpliv na uvoz iz ZK v Slovenijo. Trgovina iz Slovenije v ZK se je v obdobju referendumu prav tako zmanjšala za 19,2 %, v letu 2021 pa za 24 %. Tako je ocenjen skupen direkten negativni vpliv brexita na izvoz iz Slovenije v ZK v višini 12 % in uvoz iz ZK v Slovenijo v višini 37 %. Analiza prikazuje pomemben padec v trgovanju ZK z državami EU, predvsem v začetku leta 2021, ki je v skladu z vpeljavo novih procesov trgovanja v obeh smereh. Postopoma je v naslednjih mesecih leta 2021 delež uvoza in izvoza začel rasti. Po brexitu se je prav tako začelo povečevati trgovanje znotraj držav EU in med EU in ostalim delom sveta (Kren in Lawless, 2024).

4.2.1 Vpliv na podjetja

V nadaljevanju predstavljam gibanje trgovinskih tokov za slovenska podjetja po velikostnih kategorijah. V tabeli 2 predstavljam izvoz in uvoz slovenskih podjetij po velikostnih razredih podjetij, v tabeli 3 pa število podjetij, ki so bila vključena v trgovino z ZK, po posameznih velikostnih razredih.

Tabela 2: Izvoz in uvoz slovenskih podjetij v in iz ZK po velikostnih razredih podjetij (v 1.000 EUR) v obdobju med letoma 2020 in 2023

VELIKOST PODJETJA	IZVOZ				UVOZ			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Mikro	57.343	42.391	45.608	44.916	77.740	33.998	36.825	34.088
Malo	55.030	52.002	57.728	63.315	75.536	54.591	63.078	55.009
Srednje	111.830	103.453	116.329	116.621	53.847	86.652	53.866	41.656
Veliko	224.601	364.430	416.964	470.611	63.338	188.274	55.814	95.023
Neznano	74.030	83.341	71.014	68.178	60.821	9.432	8.118	8.191
SKUPAJ	522.834	645.616	707.644	763.641	331.281	372.947	217.701	233.967

Vir: SURS (brez datuma c).

Tabela 3: Število slovenskih izvoznikov in uvoznikov na trgu ZK po velikostnih razredih v obdobju med letoma 2020 in 2023

VELIKOST PODJETJA	IZVOZ				UVOZ			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Mikro	829	815	688	710	3.264	2.787	2.085	1.779
Malo	382	409	398	388	906	860	747	670
Srednje	268	296	290	285	439	445	392	363
Veliko	99	120	128	128	160	189	170	160
Neznano	53	148	139	123	51	68	59	48
SKUPAJ	1.631	1.788	1.643	1.634	4.820	4.349	3.453	3.020

Vir: SURS (brez datuma c).

Slovenskih podjetij, ki iz ZK uvažajo, je več kot tistih, ki na to območje izvažajo. Pri primerjavi vrednosti je vrednost izvoza veliko večja od vrednosti uvoza. Ob primerjavi prehodnega obdobja (2020) s prvim letom po brexitu (2021) je opazno povečanje v številu izvoznih podjetij in zmanjšanje v številu uvoznih podjetij. V tem istem obdobju sta se vrednosti izvoza in uvoza v ZK povečali. V primerjavi med letoma 2020 in 2023 je število izvoznih podjetij približno enako, število uvoznih podjetij pa se je zmanjšalo za 37 %. V teh letih se je vrednost izvoza iz Slovenije v ZK povečala, vrednost uvoza pa se je

zmanjšala. V Sloveniji so po številu največji izvozniki in uvozniki mikro podjetja, glede na vrednost pa velika podjetja (SURS, brez datuma c).

Ob upoštevanju skupnega števila podjetij in skupne vrednosti za leti 2020 in 2023 bi lahko sklenila, da je v povprečju izvozno podjetje v letu 2020 izvozilo okrog 320.560 EUR in uvozilo 68.730 EUR, v letu 2023 pa je izvozilo okrog 467.345 EUR in uvozilo približno 77.473 EUR. Razlog za povišanje vrednosti v trgovanju lahko pripišemo višjim logističnim in carinskim stroškom ter višjim stroškom izpolnjevanja skladnosti na trgu, kar je lahko vplivalo na dvig praga za uspešno poslovanje na britanskem trgu (SURS, brez datuma c).

Slovenija je bila v obdobju od tretjega četrtertletja 2023 do vključno z drugim četrtertletjem 2024 83. največji trgovinski partner ZK z 0,1 % celotnega trgovine ZK. V letu 2023 je okrog 3.300 britanskih podjetij izvažalo blago na območje Slovenije in okrog 2.200 podjetij je uvažalo iz Slovenije (HM Revenue & Customs, 2024c).

5 UČINKI SPREMEMB V POGOJIH POSLOVANJA MED PODJETJI EVROPSKE UNIJE IN ZDRUŽENEGA KRALJESTVA PO BREXITU

5.1 Namen in cilji

V tem poglavju bom poglobila empirično analizo na ravni podjetij z analiziranjem vpliva brexita na poslovanje slovenskih podjetij z ZK in obvladovanje težav, s katerimi se srečujejo podjetja, ter kako je to vplivalo na njihove stroške, čas in poslovanje. Glavni cilj naloge je oceniti in preveriti, ali se slovenska podjetja srečujejo s kakšnimi ovirami in izzivi pri poslovanju na trgu ZK, ali je bil vpliv brexita za njih pomemben in kakšne so bile spremembe v primerjavi z obdobjem pred in po brexitu. Zanima me predvsem to, ali rezultati iz anketnega vprašalnika in izvedbe intervjujev sovpadajo s teoretičnimi in empiričnimi raziskavami o vplivu in dejanskem stanju o posledicah brexita za podjetja EU.

Osredotočila se bom na vidik oskrbovalnih verig in carinskih sprememb. Natančneje bi rada ugotovila, pred katere ovire in izzive so postavljena podjetja pri poslovanju na trgu ZK. Skupaj s tem pa bi želela pridobiti vpogled v način obvladovanja takšnih situacij v slovenskih podjetjih ter odgovoriti na zastavljena raziskovalna vprašanja.

RV1: Kako so se spremenili carinski postopki pri trgovinskem poslovanju evropskih podjetij na britanskem trgu? Ali so imela slovenska podjetja težave pri razumevanju novih carinskih predpisov?

RV2: S katerimi izzivi se spopadajo slovenska podjetja pri trgovanju z ZK?

RV3: Kakšen vpliv je imel brexit na slovenska podjetja? Primerjava teorije z empiričnim izsledkom.

V empiričnem delu sem uporabila kvalitativno in kvantitativno metodo zbiranja podatkov, tako imenovano mešano metodo (angl. mixed methods research). Multimetodološko zbiranje podatkov se uporablja kot orodje za boljše raziskovanje problematike, saj nam omogoča uporabo različnih metod, s katerimi lažje odgovorimo na naša zastavljena raziskovalna vprašanja in pridobimo celovitejše razumevanje raziskovalnega območja (Doyle in drugi, 2009).

Prvi del empiričnega raziskovanja je bil opravljen na podlagi kvalitativne študije. Kordeš in Smrdu (2015) navajata, da je kvalitativno zbiranje podatkov lahko obrazloženo kot neka vrsta raziskovanja vsakodnevnih in običajnih dogodkov, ki zajemajo celosten vpogled v preučevan kontekst. Kot metodo kvalitativne študije sem izbrala intervju, natančneje polstrukturirani intervju. Ta je osnovan na vprašanjih odprtega tipa, raziskovalcu pa omogoča večjo fleksibilnost in lažje odkrivanje področja raziskovanja (Kordeš in Smrdu, 2015), zato sem svoje primarne podatke zbrala s pomočjo poglobljenih delno strukturiranih intervjujev z določenimi predstavniki slovenskih podjetij. Kvantitativni del empiričnega raziskovanja je zajemal analizo podatkov, pridobljenih s pomočjo anketnega vprašalnika. Ta del mi je omogočil, da sem podatke iz intervjujev nadgradila ter podkrepila, zraven pa sem pridobila še kakšne nove ugotovitve, ki mi jih z intervjuji ni uspelo pridobiti.

V zadnjih letih je viden porast uporabe mešane metode dela pri metodološkem pristopu k raziskovalni problematiki. Greene in drugi (1989) opisujejo mešano metodo zbiranja podatkov kot metodo, ki vključuje vsaj eno kvalitativno in vsaj eno kvantitativno metodo. Integracija obeh načinov zbiranja podatkov omogoča večplastno in boljše razumevanje v primerjavi z uporabo le ene metode (Aguinis in Molina-Azorín, 2015). Avtorji omenjajo pet pozitivnih lastnosti uporabe te metode: triangulacija, komplementarnost, razvoj, iniciacija in razširitev. Poleg vseh pozitivnih lastnosti je lahko uporaba takšne metode tudi neprimerna oz. celo neustrezna. Med drugimi Doyle in drugi (2009) navajajo tako zahteve po zadostnem poznavanju obeh metod posamično, kot tudi znanje in zmožnost združevanja obeh načinov za kvalitetno izvedbo analize (Doyle in drugi, 2009).

Izbira mešane metode je za mojo izbiro empiričnega raziskovanja ustrežnejša kot uporaba le ene vrste analiziranja, saj sem tako pridobila bolj raznolike podatke ter večjo količino le-teh. V tabeli 4 so predstavljene štiri najpogostejše oblike mešane metode. Za svojo raziskavo sem uporabila konvergentno vzporedno raziskovanje, saj so podatki iz kvalitativne in kvantitativne raziskave za mojo analizo enako pomembni in neodvisni eden od drugega. Zbrane podatke iz obeh načinov sem med sabo primerjala, te primerjave pa so pripomogle k doseganju ciljev moje raziskave. Z intervjuji in anketo sem želela ugotoviti, ali se moji zbrani podatki usklajujejo s tistimi na makro ravni oz. s podatki, ki

so prikazani na ravni EU, in s podatki, ki so prikazani na ravni slovenskih podjetij oz. poslovanje med ZK in Slovenijo.

Tabela 4: Opis najpogostejših oblik mešanih metod

Oblika raziskovanja	Opis
Konvergentna	Kvalitativni in kvantitativni podatki imajo enako težo. Podatki so zbrani sočasno, vendar ločeno. Ugotovitve in rezultati iz obeh metod niso odvisni eden od drugega, vendar služijo kot primerjava in združitev rezultatov za poglobljen vpogled v problematiko.
Razlagalno-sekvenčna	Najprej se izvede kvantitativna faza analize (prva in dominantna), nato sledi še izvedba kvalitativne analize. Slednja se izvede z namenom boljše sledljivosti ter boljše razlage rezultatov in ugotovitev kvantitativne analize. Prva faza vpliva na izvedbo in razvoj druge faze.
Raziskovalno-sekvenčna	Primarno kvalitativnemu zbiranju podatkov sledi kvantitativna faza analize. Prva faza služi za oblikovanje teorij in hipotez, druga pa za potrjevanje prve na osnovi številčno večjega vzorca.
Vgrajena	Vključitev kvalitativne faze v kvantitativno in obratno. Ena izmed metod ima dominantno vlogo, druga pa ji kot sekundarna pomaga in jo dopolnjuje.

Vir: lastno delo na podlagi Doyle in drugi (2016).

Najprej sem izvedla delno strukturirane intervjuje z osmimi slovenskimi podjetji, nato pa sem podatke pridobila tudi s pomočjo ankete, ki jo je sestavila in izvedla Britansko-slovenska gospodarska zbornica. Namen ankete je bil predstaviti in interpretirati rezultate odgovorov ankete na konferenci, ki so se je udeležila slovenska podjetja, prisotna na tem trgu. Podatke, pridobljene s pomočjo obeh metod, sem povzela posebej ter jih na koncu primerjala in analizirala skupaj s teoretičnim prispevkom te naloge ter s pomočjo ugotovitev odgovorila na zastavljena raziskovalna vprašanja.

5.1.1 Predstavitev izvedbe in vzorca intervjujev

Pri izvedbi kvantitativnega pridobivanja podatkov sem se odločila za izvedbo intervjujev z izbranimi podjetji. Za metodo vzorčenja sem uporabila namensko vzorčenje, pri katerem sem intervjuje izvedla z zaposlenimi na področju logistike ter nabave in z direktorji oz. lastniki podjetij. Pogoj izvedbe intervjuja s posamičnim podjetjem je bilo sodelovanje izbranega podjetja z britanskimi podjetji oz. njegova prisotnost na trgu ali poslovanje na področju ZK.

Podjetja sem poiskala s pomočjo iskalnika Google, prav tako pa s pomočjo spletne strani SloExport, ki med drugimi ponuja seznam slovenskih podjetij, ki sodelujejo na izbranem trgu. Vprašanja za intervju sem si pripravila in zastavila že pred začetkom kontaktiranja podjetij. Pred izvedbo intervjuja sem podjetja kontaktirala po elektronski pošti, pri čemer sem jih obvestila o splošnih podatkih magistrskega dela, ciljih moje raziskave in možnih

vprašanjih za intervju. Vsi intervjuji so skupno zajemali 13 že vnaprej pripravljenih vprašanj. Vprašanja sem oblikovala glede na štiri sklope, navedene v tabeli 5.

Tabela 5: Sklopi in vprašanja za intervju

Spremembe v trgovinskih postopkih	
Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?	Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?
Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu?	
Spremembe v stroških trgovinskih transakcij, trajanju in dokumentaciji	
Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?	Kako je brexit vplival na čas, stroške in dokumentacijo, je zahtevnost večja?
Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?	Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?
Vstopne in izstopne ovire pri trgovanju z ZK	
S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in ali imajo katere od teh ovir na vaše poslovanje velik vpliv?	Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?
Spremembe v konkurenčnem položaju evropskih podjetij na britanskem trgu	
Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?	Ali so se in kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu?
Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje?	Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje?

Vir: lastno delo.

Pri izvedbi delno strukturiranih intervjujev je bilo vprašanj manj, če so mi pri prejšnjih odgovorih že odgovorili na kakšno drugo vprašanje, nekje pa več, kjer sem pri določenih vprašanjih ponekod morala postaviti podvprašanja, da sem dobila boljši in jasnejši odgovor ter intervjuvance spodbudila k navajanju podrobnejših informacij.

Intervjuvance sem izbrala na podlagi predhodno določenih meril, ki so mi omogočila, da sem identificirala osebe, ki so imele izkušnje in vpogled v celotno situacijo brexita in njegovega vpliva na podjetja, v katerih so zaposlene. Intervjuvance sem v sklopu svoje raziskave ciljno določila na podlagi spodnjih kriterijev:

- intervjuvanec deluje v slovenskem podjetju, ki je na področju ZK delovalo v času brexita;
- intervjuvanec deluje na delovni poziciji na področju logistike, nabave, zunanje trgovine ali na podobnih sorodnih področjih;
- intervjuvanec je v izbranem podjetju ter na tem delovnem mestu deloval v obdobju brexita.

Pri izvajanju intervjujev sem upoštevala načelo saturacije. Saturacija opisuje metodološki pristop kvalitativnega raziskovanja, ki pri zbiranju in analiziranju podatkov navaja, da je zbiranje in interpretiranje novih ter dodatnih podatkov nepotrebno, saj s tem ne bi pridobili novih informacij (Saunders in drugi, 2018). V mojem primeru je bilo osem intervjujev dovolj za zaključek kvalitativnega dela.

Splošni podatki o spolu intervjuvanca, vrsti, času trajanja, datumu intervjuja in položaju intervjuvanca v podjetju so predstavljeni v tabeli 6. Vsi intervjuji so bili izvedeni v poletnem času od konca julija do začetka septembra leta 2024. Skupno so bila poslana 103 elektronska sporočila za sodelovanje, izmed katerih je bilo pripravljenih sodelovati le osem podjetij. Povprečen intervju z zaposlenimi iz osmih podjetij je trajal okrog 30 minut. Šest intervjujev je bilo izvedenih na daljavo, in sicer preko spleta, dva pa sta bila izvedena preko telefonskega klica.

Vsako podjetje je označeno s posamično številko in poimenovano tako, da ohranja integriteto, transparentnost in varnost podatkov podjetja. V ta namen sem zaradi ohranjanja nepristranskosti in zasebnosti podjetja poimenovala s številko, in sicer od Podjetja 1 do Podjetja 8. Prav tako sem zaradi ohranjanja zasebnosti podjetij in pomanjkanja privolitve za video ali zvočno snemanje intervjujev odgovore na vprašanja zapisovala na osebni računalnik sočasno, med izvajanjem posamičnih intervjujev. Osebni zapisi intervjujev so zapisani v prilogah.

Tabela 6: Splošni podatki o izvedenih intervjujih

Podjetje	Spol intervjuvanca	Vrsta intervjuja	Datum intervjuja	Čas trajanja	Položaj v podjetju
Podjetje 1	ženski	spletni	20. 8. 2024	24 min	lastnik
Podjetje 2	moški	telefonski klic	31. 7. 2024	25 min	vodja poslovanja za državo
Podjetje 3	moški	spletni	22. 7. 2024	33 min	namestnik direktorja oskrbovalne verige
Podjetje 4	ženski	spletni	9. 8. 2024	41 min	vodja logistike
Podjetje 5	moški	spletni	20. 9. 2024	27 min	direktor
Podjetje 6	ženski	telefonski klic	8. 8. 2024	28 min	vodja procesa prodaje
Podjetje 7	ženski	spletni	26. 7. 2024	29 min	vodja zunanje trgovine
Podjetje 8	ženski	spletni	8. 8. 2024	40 min	vodja podpore kupcem

Vir: lastno delo.

Intervjuje sem izvedla na spletnih platformah Zoom in Teams, nekatere pa kar s pomočjo telefonskega klica. Ob začetku vsakega intervjuja sem se udeležencu najprej zahvalila za sodelovanje in predstavila svojo raziskovalno temo. Po tem sem intervjuvancem zastavila nekaj splošnih vprašanj o podjetju, s katerimi sem pridobila osnovne informacije o ozadju in trenutnem stanju podjetja na trgu ZK. Splošni podatki o podjetjih, vezani na ZK, so prikazani v tabeli 7.

Tabela 7: Splošni podatki o posamičnih podjetjih

Podjetje	Panoga	Velikost podjetja	Sodelovanje z ZK (v letih)	Delež sodelovanja z ZK	Trgovinsko delovanje	Poslovna enota v ZK
Podjetje 1	prehranska dopolnila	majhno	8	80 %	uvoz	ne
Podjetje 2	prevozništvo	majhno	18	3 %	izvoz in uvoz	da
Podjetje 3	farmacevtika	veliko	več kot 20	3 %	izvoz in uvoz	da
Podjetje 4	predelovalna industrija	veliko	več kot 30	5 %	izvoz in uvoz	da
Podjetje 5	špedicija in logistika	majhno	več kot 20	1 %	storitve	ne
Podjetje 6	predelovalna industrija	srednje	18	28 %	izvoz in uvoz	ne
Podjetje 7	farmacevtika	veliko	več kot 50	2 %	izvoz in uvoz	da
Podjetje 8	gradbeništvo	veliko	več kot 20	10 %	izvoz in uvoz	da

Vir: lastno delo.

Vsako podjetje sem glede na število zaposlenih razvrstila v mikro (do 10), majhno (10–50), srednje (50–250) in veliko podjetje (več kot 250). Šest podjetij ima z ZK izvozne in uvozne postopke, eno samo storitve carinske špedicije in eno samo uvozne postopke. ZK za večino podjetij predstavlja le majhen delež trgovinskega sodelovanja (do 10 %), razen za Podjetje 1, katerega 80 % vseh uvoznih postopkov predstavlja uvoz iz ZK, in za Podjetje 6, katerega uvoz v in izvoz iz ZK predstavlja več kot četrtno vseh trgovinskih postopkov podjetja. Pet izmed osmih podjetij ima v ZK svoje poslovne enote oz. predstavništva.

Vsa vprašanja so bila enaka za vsa podjetja, razen za Podjetje 5. Podjetje 5 je carinski posrednik, ki se ukvarja s špedicijskimi postopki (storitve), zato sem nekatera vprašanja prilagodila, tista, ki pa zanj niso bila aplikativna, sem iz intervjuja izvzela (kot npr. vprašanje o konkurenci).

5.1.2 Predstavitev vzorca ankete in njena izvedba

Poleg intervjuja sem se odločila vključiti še anketo, ki jo je sestavila in izvedla Britansko-slovenska gospodarska zbornica. Skupaj z BSGZ smo anketo izvedli v poletno-jesenskem času, od 10. avgusta do 30. septembra 2024. V sklopu tega sem BSGZ pomagala ob sami izvedbi ankete, in sicer sem po telefonu in po elektronski pošti kontaktirala ter pozivala podjetja k izpolnjevanju te ankete. Rezultati ankete so predstavljali le en del konference,

ki jo je 11. oktobra 2024 izvedla BSGZ. Namen konference je bil (Britansko-Slovenska gospodarska zbornica, 2024):

- ugotoviti, zakaj je ZK zaželena destinacija za poslovanje in investiranje;
- spoznati, kako poslovati bolje na območju ZK in kako ohraniti konkurenčnost na tem trgu;
- povezati se s slovenskimi podjetji in političnimi predstavniki;
- poslušati uspešne zgodbe slovenskih podjetij;
- odkrivati nove priložnosti za rast in razvoj podjetja in
- razumeti ter se soočiti z ovirami pri trgovanju ter kako postopati v izzivih na trgu ZK.

Anketa je bila izvedena na namenski platformi 1KA. Kakor pri intervjujih je bilo anketiranje izvedeno na principu namenskega vzorčenja – uporabili smo kontakte, ki v podjetjih delujejo na specifičnih področjih, ki imajo dostop do raziskovanih informacij (npr. v logistiki in na sorodnih področjih). Kontaktirana podjetja so za sodelovanje v anketi morala izpolnjevati enak pogoj kot pri intervjujih, in sicer delovanje na področju ZK. Po elektronski pošti in telefonu je bilo kontaktiranih 578 različnih kontaktov oz. podjetij. Od tega je na anketo v celoti odgovorilo le 37 anketirancev, 9 pa je anketo zapustilo med reševanjem oz. je anketo izpolnilo le delno. Vprašalnik je bil postavljen v angleškem jeziku. Anketa je skupno zajemala 53 vprašanj, razdeljenih v štiri sklope. Prvi je zajemal splošna vprašanja o podjetju. Drugi sklop se je osredotočal na poslovno okolje v ZK, v nadaljevanju je tretji sklop predstavljal trgovinske ovire v ZK po brexitu. Zadnji sklop pa je zajemal vprašanja o poslovnih načrtih za prihodnost. Vprašanja so bila oblikovana na podlagi odprtega, polodprtega in zaprtega tipa vprašanj. V svojem magistrskem delu nisem upoštevala vseh odgovorov na vprašanja, temveč samo tista, ki so za moj raziskovalni del najbolj relevantna. Uporabljena vprašanja so navedena v kasnejšem poglavju pri analizi rezultatov ankete.

Podjetja so morala odgovarjati na vprašanja o velikosti podjetja ter o odstotku uvoza in izvoza, kot je predstavljeno v tabeli 8. Na vprašanje o izvozu na območje ZK je 27 respondentov oz. 73 % odgovorilo z DA in 10 respondentov oz. 27 % z NE. Na vprašanje glede uvoza iz ZK je 12 podjetij oz. 32 % odgovorilo z DA in 68 % oz. 25 respondentov z NE. Na obe vprašanji je z DA odgovorilo 7 podjetij, kar pomeni, da 19 % anketiranih podjetij z ZK posluje z uvoznimi in izvoznimi postopki. Od teh sedmih podjetij je eno podjetje majhno, štiri podjetja so srednje velikosti in dve podjetji sta veliki. Pet podjetij je na obe vprašanji odgovorilo z NE, iz česar lahko sklepamo, da v ZK poslujejo s storitvami. Izmed teh petih podjetij je eno podjetje mikro, tri podjetja so srednje velikosti in eno podjetje je veliko. Podjetij z manj kot 10 zaposlenimi je vse skupaj sedem, podjetij z 10–50 zaposleni je šest, srednjih podjetij je štirinajst in velikih podjetij je deset. V tabeli 8 so prikazani podatki, ki opisujejo podjetja, ki se lahko ukvarjajo tako z uvoznimi kot tudi z izvoznimi postopki hkrati.

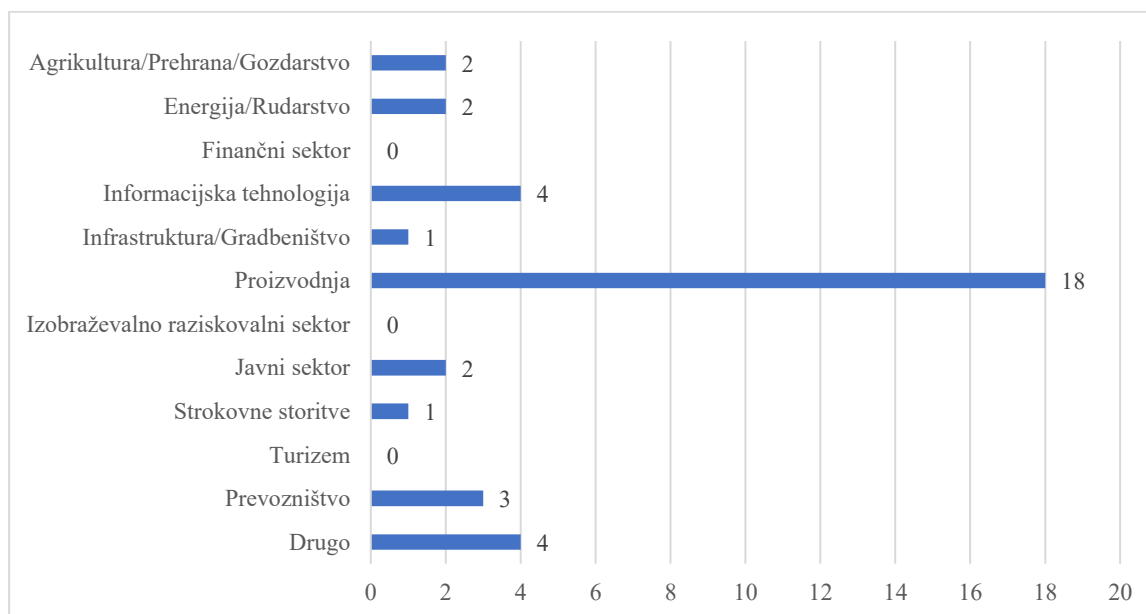
Tabela 8: Prikaz strukture respondentov glede na vrsto poslovanja in velikost podjetja

Poslovanje	Velikost podjetja			
	Mikro	Majhno	Srednje	Veliko
Izvoz	3	5	11	8
Uvoz	3	2	4	3
Storitve	1	0	3	1

Vir: lastno delo.

Na sliki 7 je predstavitev vzorca ankete panožne strukture respondentov. Podatki prikazujejo, da skoraj polovica oz. kar 49 % anketiranih podjetij deluje na področju proizvodnega sektorja. Temu sledita informacijski sektor, ki predstavlja 11 %, in prevozništvo z 8 %. Posamično deluje 5 % anketirancev na področju agrikulture/prehrane/gozdarstva, energije/rudarstva in javnega sektorja (skupaj 15 %). Le majhen delež respondentov deluje v sektorju infrastruktura/gradbeništva (3 %). Med respondenti ni bilo nobenega podjetja, ki bi delovalo na področju financ, izobrazbe in turizma. Štiri podjetja (11 %) svojega sektorja niso mogla uvrstiti med ponujene panoge, zato so svojo panogo zapisala v naslednjem vprašanju. Eno podjetje spada v sektor okoljsko-ekološke tehnologije, eno v sektor tekstilne industrije, eno v sektor dobave in montaže opreme ter zadnje v sektor storitev uvoza in izvoza pohištvene opreme.

Slika 7: Panožna struktura respondentov ankete



Vir: lastno delo.

5.2 Analiza in ugotovitve raziskave

V nadaljnjem podpoglavju so predstavljeni odgovori in rezultati intervjujev ter anketnega vprašalnika, v katerem so sodelovali zaposleni iz izbranih slovenskih podjetij. Vsi odgovori v intervjujih in anketi so anonimni.

5.2.1 Analiza in ugotovitve na podlagi intervjujev

Prvi sklop vprašanj: Spremembe v trgovinskih postopkih

V prvem sklopu vprašanj sem se želela osredotočiti na spremembe, ki so se zgodile slovenskim podjetjem pri trgovanju z ZK po brexitu, in sicer predvsem na to, kakšno je bilo njihovo poslovanje pred brexitom, v vmesnem prehodnem obdobju, po izstopu ZK iz EU in sedaj, nekaj let po izstopu. Zanimalo me je predvsem, katere ključne spremembe so oni opazili pri trgovanju z ZK. Intervjuvance sem želela spodbuditi, da primerjajo postopke v različnih obdobjih. Prav tako me je zanimalo, ali podjetja razumejo carinske postopke in ali se poslužujejo pomoči špedicijskih in logističnih podjetij.

S prvim vprašanjem sem želela izvedeti, ali podjetja izvajajo in poznajo carinske postopke, ko sodelujejo s tretjimi državami. Podjetje 1, Podjetje 2, Podjetje 4 in Podjetje 7 se za storitve carinjenja poslužujejo najemanja zunanjih podjetij, prav tako pa za organizacijo transporta najemajo zunanje pooblaščen izvajalce. Veliko podjetij se zaradi kompleksnosti carinskih postopkov le-tim raje izogne in za pomoč najame zunanje izvajalce, prav tako pa so nekatera podjetja majhna in mogoče nimajo vzpostavljenih ali razvitih določenih operacij v podjetju (npr. logistika), kot npr. pri Podjetju 2: »Nimamo svojega lokalnega carinskega oddelka v Sloveniji, ki bi za te zadeve skrbel.« Podobno pravijo v Podjetju 7, kjer trenutno sami ne carinijo, vendar pričakujejo, da se bo to v prihodnosti spremenilo: »Da, trenutno sodelujemo z enim špediterjem, po potrebi pa sodelujemo z drugimi, s katerimi imamo podpisane pogodbe.« Ostala štiri podjetja imajo te operacije razvite interno, kot je to opisalo Podjetje 6: »Ker imamo dovoljenje za hišno carinjenje, smo se odločili, da v naprej sami opravljamo vsa izvozna opravila.« Nekatera podjetja se poslužujejo več različnih možnosti pri izvedbi celotnega procesa trgovanja, ki jih izberejo glede na zahteve in razpoložljivost v podjetju. V Podjetju 3 so navedli, da imajo svoj logistični oddelek, ki prav tako pokriva tudi carinjenje, za prevoz v ZK pa uporabljajo svoje kamione ali prevozna sredstva zunanjih partnerjev: »Imamo svoj logistični oddelek, imamo svojo transportno logistiko, v okviru tega imamo carinsko posredovanje, imamo transport, imamo poštni del in upravljanje voznega partnerja – to spada pri nas v transportno logistiko. V transportni logistiki pokrivamo carinjenje in organizacijo transporta. Organizacijo transporta delamo s svojimi vozili in vozili odobrenih partnerjev.«

Izmed vseh intervjuvanih podjetij ima s carinskimi postopki največ izkušenj Podjetje 5, ki te storitve ponuja drugim podjetjem: »Mi smo carinski posrednik, delamo za druga

podjetja ki poslujejo z Veliko Britanijo, mi izvažamo storitve, mi carinimo za druge, poznamo zadevo s tega vidika, sami pa ne izvažamo in izvažamo, ponujamo storitve.«

Pri naslednjem vprašanju sem se želela osredotočila na razumevanje novih carinskih predpisov, ki so jih morala podjetja upoštevati pri trgovanju s tretjimi državami oz. v mojem primeru z ZK. Carinski režimi so lahko kompleksni za razumevanje, ne samo vsebinsko, temveč tudi časovno. Tukaj morajo podjetja upoštevati tudi določbe različnih sporazumov med dvema entitetama, ki so lahko za vsako področje dela zelo raznolika. Predstavnika Podjetja 5 sem vprašala, kaj je po njegovem mnenju in izkušnjah slovenskim podjetjem predstavljalo največ težav pri razumevanju postopkov: »Pri razumevanju ne bi rekel, ker se je po odcepitvi ZK smatrala kot tretja država in je v enaki kategoriji kot Kitajska in Amerika, potem je pa stvar teh trgovinskih sporazumov. V času prehodnega obdobja je bilo ogromno nejasnosti, s temi zadevami je potrebno biti pa vedno previden, ker nikoli ne veš, kako se bo država odločila in odzvala. Mogoče lahko izpostavim, da so se stranke bale za plačevanje dajatev za nazaj, EU se je pa že v naprej opredelila kaj in kako. Nejasnosti so bile predvsem na strani ZK, kjer so na novo vzpostavljali vse sisteme in protokole, EU pa ni potrebovala sprememb.« Kot so pojasnili tudi v Podjetju 1: »Razen na začetku je bilo nekaj nejasnosti pri trgovinskem poslovanju, problem je bil v tem, da so jih na hitro naredili, nismo vedeli, ali bodo potrebni sanitarni pregledi ali ne.«

Pri skoraj vseh intervjujih sem opazila, da podjetja niso imela resnejših težav pri razumevanju sprememb, samo glede kakšnih manjših posebnosti, kot so povedali v Podjetju 2: »Ne spomnim se več tako dobro, na začetku so imeli tehnične težave, nekaj so imeli cariniki izobraževanja pa to, morali so sistem nadgrajevati sistem, pa je bil potem kakšen izpad, bolj kratkotrajen, nič konkretnega in dramatičnega. Bolj je to bilo kakšno uro ali malo več, ko se jim je sistem sesul. Načeloma je vse dobro potekalo.« Podobno tudi v Podjetju 3: »Mislim, da smo na začetku imeli težave z logistično nalepko, ampak smo potem to speljali. Sami semaforji na trajektih so bili normalno speljani, ni bilo težav. Jaz ne poznam nobenega problematičnega postopka. Na začetku smo mogoče še reševali kakšne zadeve, ampak ni bilo večjih težav.«

Sprva je ob koncu prehodnega obdobja decembra 2020 in potem v začetek trgovanja v januarju 2021 pod pravili Sporazuma prišlo do nejasnosti na določenih področjih, kot so opisali v Podjetju 1: »Razen na začetku je bilo nekaj nejasnosti pri trgovinskem poslovanju, problem je bil v tem, da so jih na hitro naredili, nismo vedeli, ali bodo potrebni sanitarni pregledi ali ne.« Veliko nejasnosti je bilo tudi predvsem glede trgovanja na območju Severne Irske, kjer so se zadeve s časom tudi dopolnjevale in spreminjale, kot se spomnijo v Podjetju 4: »Zelo dolgo ni bilo jasno, kako bo s Severno Irsko, saj se je situacija konstantno spreminjala. Naše podjetje v ZK se je moralo davčno registrirati in opraviti še druge ustrezne zahteve.« Podobno izkušnjo so imeli tudi v Podjetju 6: »Motilo nas je, ker stvari na začetku še niso bile čisto jasne. Prav tako glede tranzita na območje irskega otoka.«

Podjetja so pred brexitom trgovinsko poslovala brez carinskih omejitev, v sklopu enotnega trga EU, zato sem od intervjuvancev želela, da te spremembe opišejo in tako primerjajo, kako so zadeve potekale pred in po brexitu. Pri primerjanju podjetij je za ena podjetja sprememba ogromna, kot npr. za Podjetje 1: »Povsem drugače je, prej smo poslovali z državo članico, potem pa s tretjo državo, to ni neprimerljivo. To je čisto drug zakonodajni okvir, več je kontrol, več stroškov, časovno dlje traja, carinske deklaracije je več, modifikacije na računih, je pa tukaj bistveno več dokumentacije. Bolj je cenovno, časovno, odvzem kontrole ob uvozi. Nobena nam ne predstavlja nekih ovir, vsaj ne da bi imela v spominu.« Za večino ostalih podjetij, kot npr. za Podjetje 2, pa te spremembe niso bile tako bistvene: »V bistvu se pošiljke se tretirajo, kot da grejo izven EU, tako kot ostale, tako kot smo pošiljali recimo v ZDA, ni bilo nič posebnega, samo en dodaten proces se je dodal in korak pri samem postopku pošiljanja, se pravi ta carinski del, ki je bil izven EU. Vse skupaj ni bilo spet nič kaj tako posebnega. Samo država kot taka pa pošiljke so se iz ene kategorije prestavile v drugo, tam imamo tudi vse postopke, tako da se ve, da ni bilo nič posebnega. Malo so bili daljši tranzitni časi pa pri načrtovanju pošiljk, spet nič takšnega, da bi bili so edini, ali posebni pri tej zadevi, zelo je standardno.«

Drugi sklop vprašanj: Spremembe v stroških trgovinskih transakcij, trajanju in dokumentaciji

Vsebina drugega sklopa se je nanašala na stroškovne, časovne in birokracijske spremembe, ki so doletele podjetja po brexitu. Tukaj sem se osredotočila na cene storitev oz. izdelkov, dajatev, carin in drugih pristojbin, prav tako pa tudi na strošek časa, potrebnega za povečan obseg dokumentacije, transporta, carinske obravnave ter večje zahtevnosti postopkov. Vprašanja iz tega sklopa sem združila skupaj in jih podjetjem postavila že ob samem začetku predstavitve sklopa, tako sem pri določenih vprašanjih že pridobila odgovor na drugo vprašanje.

Prvo vprašanje drugega sklopa se je sklicevalo na stroške v povezavi s trgovanjem na območju ZK. Pri samih intervjujih sem opazila, da so skoraj vsa podjetja navajala povečanje stroškov, vendar jih ne morejo pripisati le vplivu brexita, temveč posledicam ostalih gospodarskih sprememb, kot npr. pandemiji covida-19 ali pa vojni v Ukrajini. Kot pravijo v Podjetju 2: »Seveda, zdaj smo morali carinski postopek izvesti, vključiti carinskega posrednika, tako da so nastal neki stroški, za nas in posledično za stranko. Spet isto kot v državi, v kateri je bil prej že prej izvoz, se pravi izvoz izven EU, strošek se je povečal. Strošek imamo isti ne glede na državo, tako da se je samo tisti del dodal pri ponudbah, to je pa to. » S tem se strinjajo tudi v Podjetju 7, kjer so pa opazili tudi višje stroške na britanski strani: »Je sprememba, tudi na podjetjih iz ZK se pozna, da so dražji. S tega vidika bi rekla, da so imeli te višje stroške prej na strani ZK, torej na strani kupca oz. potrošnikov. Na splošno je pa vse šlo kar precej gor, ni samo od brexita odvisno.« Podobno v Podjetju 3: »Transportni stroški so se malenkost povečali, ne moremo pa reči, da je bil zato kriv samo brexit,« in v Podjetju 1: »Procentualno znotraj logistike sta to kakšna 2 % več, je pa to še vedno veliko stroškov, zaradi pandemije covida-19 in vseh

stvari so se stroški logistike zelo povečali, ampak ne samo iz naslova brexita, tudi ostale stvari so bile dražje zaradi inflacije in ostalih zadev.« Pri intervjujih je bilo opaziti, da podjetjem največji strošek predstavljata transportni strošek, ki je bil prisoten že prej, vendar se je v zadnjih letih povečal, in strošek dodatne carinske obravnave, ki pa prej pri trgovanju znotraj EU ni bil prisoten.

Določene stroške so podjetja tik ob in po prehodu lahko pripisala izključno brexitu, kot so povedali v Podjetju 6: »Takrat je bilo jasno rečeno, da je to zaradi tega, tudi kamioni so na poti več ur kot prej, kljub temu da se dokumenti uredijo prej. To je strošek carinskih formalnosti.« V Podjetju 3 pa nekih večji časovnih zamud ob prehodu ne pomnijo: »Minimalno je vplivalo na vse, skoraj ne, saj časovno traja enako, kot je trajalo prej, le malo več, kakšnih večjih zamud ni bilo, preverjanj od začetka ni bilo, tudi zdaj malo oz. skoraj noben kamion ni zapadel v preverjanje.«

Podjetja so zraven logističnega stroška prav tako pripisala časovni strošek, ki se zahteva za izdelavo in obravnavo potrebne dokumentacije ter strošek večje zahtevnosti trgovinskega poslovanja z ZK. V Podjetje 2 pravijo, da se zahtevnost ni občutno spremenila, obseg dela je le malenkost večji, strošek časa za obravnavo dokumentacije pa daljši kot prej. Z zadnjim se strinjajo vsa intervjuvana podjetja, vendar zaradi tega niso zaposlila nobenega dodatnega osebja. Prav tako so v Podjetju 4 pripomnili, da jim večja zahtevnost ne predstavlja težave pri trgovinskem poslovanju, saj so s postopkom trgovanja v tretje države že seznanjeni, enako kot večina intervjuvanih podjetij. V Podjetju 6 so časovne stroške in večjo zahtevnost pripisali naraščajočim stroškom z naslova stroška najemanja logističnih podjetij: »Prevozne firme so vključile dodatek dodatnega časa in obravnavanja dokumentov, zato so zvišale svoje cene. Poleg tega stroška smo imeli tudi časovni strošek, dodatek čakanja na mejnih prehodih in zaradi dodatka dokumentacije. Ker nam prodaja v Anglijo raste, imamo tudi zaradi tega več dela, osebje je pa ostalo nekako stalno.«

Pri zadnjem vprašanju drugega sklopa sem želela izvedeti, če so zaradi brexita podjetja zaznala višje nabavne cene in če so zato tudi sami zvišale svoje prodajne cene oz. cene storitve. Izmed vseh podjetij so spremembe v teh cenah občutili le v dveh podjetjih. V Podjetju 6: »Cene se spreminjajo vezano na surovine, energente itd. Ob brexitu smo cene povišali za okoli 7–8%, prav tako so se povišali stroški transporta, cca. +10 % cene nismo povišali takoj na začetku, ampak smo najprej počakali odziv ostale konkurence, da smo potem cene ustrezno prilagodili.« Podobno v Podjetju 7: »Je sprememba, tudi na podjetjih iz ZK se pozna, da so dražji. S tega vidika bi rekla, da so imeli te višje stroške prej na strani ZK, torej na strani kupca oz. potrošnikov. Na splošno je pa vse šlo kar precej gor, ni samo od brexita odvisno.« Ostala podjetja so pripomnila, da razlike v cenah ni bilo.

Nekaj podjetij je samih izpostavilo, da prevoz v ZK zahteva specifikke, kot npr. zahteve za prevoznike oz. šoferje, recimo v Podjetju 6: »Seveda, ker prej tega ni bilo. Angleški trg je specifičen zaradi prevoznikov in šoferjev na to območje. Težko je pridobiti voznike

in zagotoviti Transporte, zato smo kdaj pripravljeni plačati več. Prevozniki so imeli neka dodatna izobraževanja glede tega.« Poleg šoferjev so omenili tudi specifične glede natančnosti rezervacij razkladnih mest: »Trg ZK ima neke določene specifične, kot npr. natančna rezervacija razklada, kar je v primeru težav na poti težko zagotoviti.«

Tretji sklop vprašanj: Vstopne in izstopne ovire pri trgovinskem in investicijskem poslovanju z ZK

Tretji sklop intervjuja je vključeval tudi investicijski način poslovanja v ZK. Želela sem izvedeti, kakšne izzive in ovire imajo slovenska podjetja pri investicijskem načinu vstopa na britanski trg. Tukaj sem intervjuvance spraševala tudi po strategijah, ki so jih podjetja uporabila za prilagoditev novim pogojem poslovanja po brexitu. Spraševala sem se tudi, ali so slovenska podjetja po brexitu prestrukturirala svoje poslovne modele oz. spremenila ali prilagodila vzorce poslovanja za omenjen trg.

Poslovanje s tretjimi državami je drugačno in kompleksnejše kot znotraj EU, kjer je trgovanje lažje in poenostavljeno. Izstop ZK iz EU je za druge države članice, ki so se odločile še naprej trgovinsko poslovati z ZK, vodil v oteženo poslovanje z različnimi ovirami in izzivi. Ta sklop se navezuje na prejšnji sklop, v katerem so podjetja že izpostavila nekaj težav pri poslovanju na območju ZK, kot npr. carinsko obravnavo, dokumentacijo, časovne izzive ter višje cene in stroške. Tukaj me je konkretno zanimalo, ali podjetja poslujejo brez večjih težav ali se na omenjenem trgu srečujejo s kakšnimi zadevami, ki jih pred brexitom ni bilo in jih mogoče še niso izpostavila.

Od podjetij sem želela, da izpostavijo težave, s katerimi so se soočala in s katerimi se še vedno soočajo pri trgovanju z ZK oz. katere od teh sprememb v carinskih in drugih postopkih predstavljajo največje izzive in vpliv na poslovanje. Od že omenjenih problematik v drugem sklopu večina intervjuvancev večjih oz. kakršnih koli težav za izpostaviti ni omenila, je pa Podjetje 5 pri sodelovanju s slovenskimi podjetji opazilo težave pri izjavah o poreklu blaga: »Največ težav smo opazili pri izjavi o poreklu blaga. Dokazovanje porekla je težka stvar. Ko nisi več del prostora EU, moraš potem dokazovati, da tvoje blago ni iz drugih držav, npr. iz Kitajske, da je blago britansko ali evropsko. Podjetja na to niso bila pripravljena, zato so pošiljke stale na carini, dokler se ni zadeve niso uredile. Tudi to se zdaj bolj natančno kontrolira. ZK se zdaj kontrolira tako kot Kitajsko, kjer se vse preverja.« Izmed že izpostavljenih težav v drugem sklopu sta dve podjetji omenili težavo konkurence, v Podjetju 4 so izpostavili konkreten primer težave: »Izpostavila bi samo to, da imajo ZK svoji državi enake konkurente, tako da konkuriramo z domačo industrijo, hkrati pa je tukaj še ta energetska kriza, ki je prinesla povečanje cen – pri nas je bila energija dražja kot v drugih državah.« V Podjetju 3 so omenili le strah pred konkurenco po brexitu. V Podjetju 6 so izpostavili, da trenutno nimajo večji težav, vendar tega ne morejo izključiti v prihodnosti: »Zdaj trenutno niti nimamo težav, pričakujemo pa določene spremembe glede transporta.«

Podjetja sem vprašala o spremembah na področju FDI, ki so se zgodile ob izstopu države članice iz EU. Vsi intervjuvanci so odgovorili, da trenutno ne morejo izpostaviti izključnih dogodkov in sprememb ali da o tem nimajo podatka.

Drugo vprašanje sklopa se je navezovalo na spremembe v različnih operativnih, strateških in administrativnih vidikih poslovanja. Ali so podjetja spremenila postopke v dobavnih verigah, so se spremenili tržna strategija, cenovna politika, vplivi na strukturo podjetja, odnosi s partnerji ipd. Pri administraciji so podjetja pri tem in prejšnjih vprašanjih navajala več zahtevane dokumentacije in postopkov obravnave, vendar drugih sprememb niso omenjala oz. so omenila, da se njihovi vzorci poslovanja zaradi brexita niso spremenili. Iz prejšnjih odgovorov je bilo tudi zaznati, da je mogoče bil največji vpliv na poslovanje povzročal dodaten korak carinskega protokola in manjši časovni dodatek na področju trgovanja. Le v dveh podjetjih so zaznali spremembo v vzorcu poslovanja na področju konsignacije. V Podjetju 3 so proces predrugačili: »Ja, delno so se zaradi tega procesa konsignacije, ki smo ga morali drugače zapeljati. Do nedavnega smo prodajali čez naše hčerinsko podjetje samo veterino, nato pa še pharmo, po brexitu in smo mogli en del procesa spremeniti, odgovorne osebe za pharmo postaviti in tako naprej.« V Podjetju 4 pa so proces ukinili: »Imeli smo konsignacijo in jo kasneje zaradi kompleksnejših postopkov ukinili.«

Četrty sklop vprašanj: Spremembe v konkurenčnem položaju evropskih podjetij na britanskem trgu

V zadnjem poglavju intervjujev sem od podjetij želela izvedeti podatke o možni spremembi v konkurenčnosti na trgu ZK. Pri tem me je prav tako zanimalo, ali se je tržni delež oz. obseg trgovanja v primerjavi pred in po brexitu za podjetja spremenil ter kakšen vpliv je imel brexit na njihovo poslovanje. Zaradi številnih negativnih posledic, ki je je prinesel brexit, sem podjetja vprašala o njihovi splošni pripravljenosti na konec prehodnega obdobja, torej kakšne ukrepe so sprejemali za ublažitev možnih negativnih scenarijev in s čim so si pomagali, da je trgovanje potekalo brez težav. Zanimala me je predvsem tudi njihova splošna informiranost v času izstopa države članice.

Ob vse večji zahtevnosti in višjih stroških za izvoz in uvoz blaga v in iz tretjih držav lahko pride do zmanjšane potrebe po tujih trgih in večje usmerjenosti k domačem trgu. Zato sem želela podjetja vprašati o spremembi njihove konkurenčnosti in tržnega položaja na območju ZK. Pet podjetij izmed sedmih (če izključimo Podjetje 5) pravi, da se njihov konkurenčni položaj ni spremenil. To pa ne velja za Podjetje 4, v katerem pravijo, da je njihov položaj zaradi konkurence variabilen: »Za naš proizvod imamo spremenljiv položaj konkurence. Tudi drugi trgi oz. druge države v ZK veliko izvažajo, tako da smo v enakem položaju kot ostali del sveta in smo enako konkurenčni kot Indija in Kitajska, za njih pa je vseeno, od kod uvažajo, tako da ni več večjih razlik. Prej, ko smo bili v vsi skupaj del notranjega trga EU, je bil postopek veliko enostavnejši kot pa recimo trgovanje s tretjo državo.« Le Podjetju 4 se je prodaja kljub skrbi za konkurenco povečala za skoraj

tretjino: »Če pogledam letna poročila, sta se prodaja in nakupi podjetja s podružnico v ZK v letih pred brexitom in po tem kar povečala. Samo od leta 2022 pa do leta 2023 je šla prodaja za 31 % gor, ampak to ni samo zaradi brexita.« Pri vprašanju glede spremembe tržnega deleža so vsa podjetja odgovorila, da se njihov obseg poslovanja na ZK ni povečal oz. je ostal približno enak, razen za Podjetje 6, ki je neodvisno od brexita opazilo manjšo rast: »Počasi raste, ne glede na brexit (vmes se je kazal vpliv pandemije covida-19). Že pred brexitom smo se držali strategije, da svoj tržni delež na tem območju poskusimo samo še krepiti. Trg je za nas zelo pomemben.«

Podjetja so ob prehodu na nov način trgovanja doživela morebitne negativne vplive brexita, zato sem od njih želela informacijo, kako so te vplive obvladovali. V Podjetju 1 so sproti spremljali dogajanje in se informirali o novih informacijah ter dopolnitvah protokolov: »Najbolj smo spremljali trgovinska pogajanja, tudi od Finančne uprave Republike Slovenije (v nadaljevanju FURS), tudi GZS, bolj sem sama spremljala, sporočanje o trgovinskih procedurah. Smo se začeli pripravljati, še preden se je brexit zgodil, smo spremljali že takrat, ko se je dogajalo.« Podjetje 2 in Podjetje 4 sta imeli spremembe na področju konsignacije, velika večina podjetij pa je svoje zaposlene o tematiki poskusila čim bolj izobraziti, kar pomeni, da so dogajanje spremljali sproti in do ključnih informacij prišli sami.

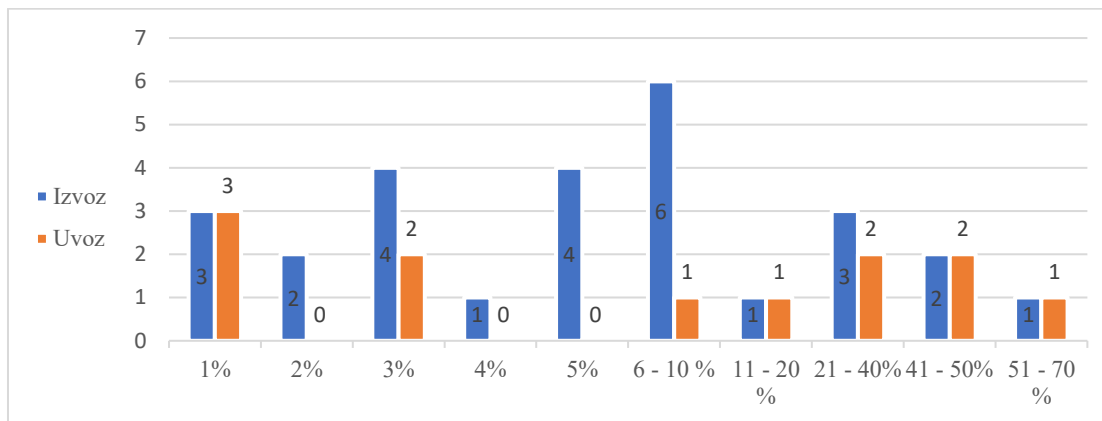
Z zadnjim vprašanjem sem se želela osredotočiti na področje priprave na brexit. Vsa podjetja so izrazila, da so se na brexit pripravljala že veliko časa pred koncem prehodnega obdobja. Ob tem me je zanimalo, na kakšen način so se podjetja pripravljala, ali so za pomoč iskala informacije pri državnih organih ali so za to poskrbela sama. Skoraj vsa podjetja so potrdila, da so pomoč in informacije med drugimi pridobila tudi od Finančne uprave Republike Slovenije, ki je v času brexita pošiljala obvestila o različnih informacijah in spremembah, pomembnih za podjetje. Nekatera podjetja so informacije dobila pri Gospodarski zbornici Slovenije, kot je povedalo Podjetje 3: »Brali smo praktično vse, kar smo dobili od FURS in na to temo. S FURS smo imeli sestanke na to temo, predvsem na temo evropskega tranzita in ostalo. Redno spremljanje obvestil iz Gospodarske zbornice Slovenije. Podjetje je član GZS in združenja za transport, zato sproti dobivamo obvestila, vezana na njih. Pomagali smo si z vsemi možnimi obvestili, saj smo bili primorani tematiki slediti od začetka.« Informacije so dobili tudi carinskih posrednikov, nekatera podjetja pa so se posvetovala z davčnimi svetovalci, kot npr. Podjetje 8.

5.2.2 Analiza in ugotovitve na podlagi anketnih odgovorov

Na spodnji sliki 8 je prikaz deleža izvoza in uvoza na ZK. Pri predstavitvi vzorca sem že omenila, da na območje ZK izvaža 27 anketiranih podjetij. Izmed teh jih 14 izvaža v razponu 1–5 %, šest v razponu 6–10 %, štiri v razponu 11–40 % in tri v razponu 41–70 %, kot je prikazano na sliki 8. Iz območja ZK pa uvaža le 12 anketiranih podjetij, od tega

jih 1–5 % uvaža le 5 podjetij, 1 v razponu 6–10 %, tri 11–40 % in tri podjetja v razponu 41–70 %.

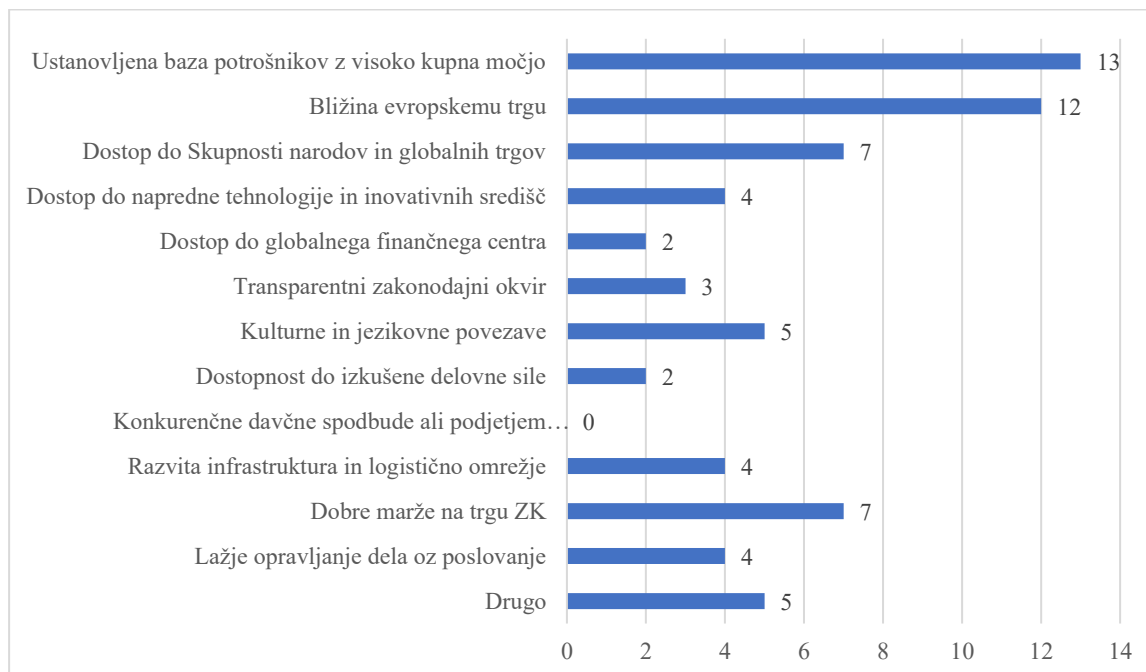
Slika 8: Delež izvoza (uvoza) podjetij na (iz) ZK



Vir: lastno delo.

Na podlagi rezultatov sem ugotovila, kakšne prednosti so zaznali respondenti pri trgovanju na območju ZK v primerjavi z drugimi trgi. Pri tem vprašanju so lahko respondenti izbrali več različnih odgovorov hkrati. Rezultati so predstavljeni na sliki 9.

Slika 9: Prednosti trga ZK v primerjavi z ostalimi trgi



Vir: lastno delo.

Kot največjo prednost trga (kar 35 %) so respondenti prepoznali ustanovljeno bazo potrošnikov z visoko kupno močjo. Temu sledi bližina evropskemu trgu z 32 % označenih

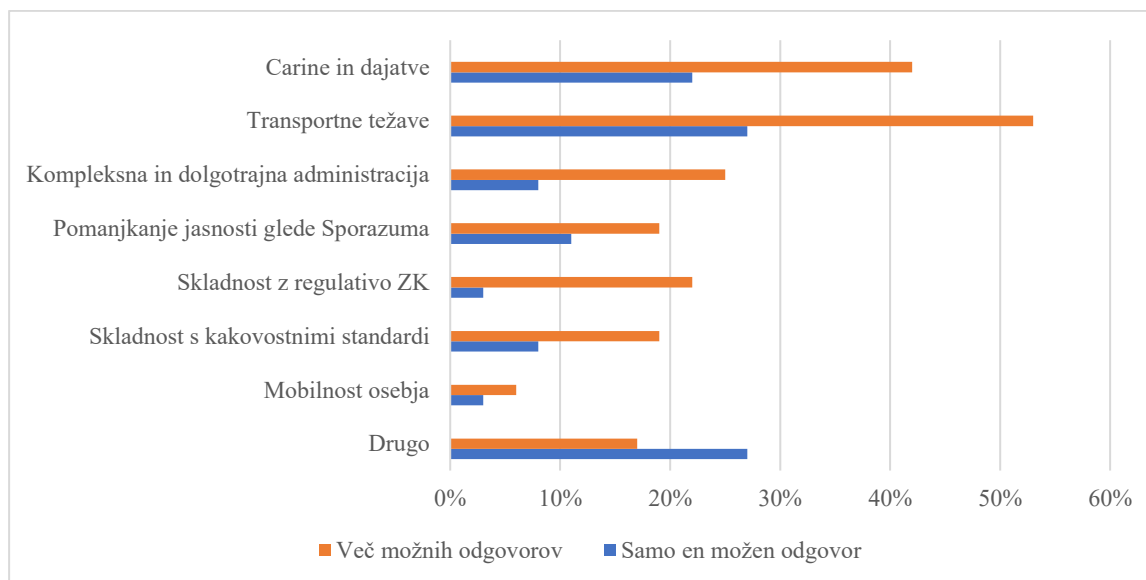
odgovorov. Nato so respondenti prednosti trga prepoznali še pri dostopu do Skupnosti narodov in globalnih trgov (19 %) ter pri dobrih maržah na trgu ZK (19 %). Nekaj respondentov je prav tako prepoznalo prednosti pri kulturni in jezikovni povezavi (14 %), dostopu do napredne tehnologije in inovativnih središč (11 %), razviti infrastrukturi in logističnem omrežju (11 %), lažjem poslovanju (11 %), transparentnem zakonodajnem okvirju (8 %), dostopu do globalnega finančnega centra (5 %) in dostopu do izkušene delovne sile (2 %). Konkurenčne davčne spodbude ali podjetjem prijaznega okolja ni med možnostmi izbral nobeden od respondentov. Pet respondentov je izbralo odgovor drugo, izmed teh so trije respondenti pod odgovor (odprt tip odgovora) dopisali še dodatne prednosti, ki niso bile na izbiro: njihov material imamo homologiran, inovativne tehnologije na področju infekcijskih preventiv in kontrol ter historično ustanovljeni in razviti posli.

Naslednje pomembno vprašanje ankete je respondente spraševalo, ali je brexit imel vpliv na trgovinsko poslovanje podjetja (uvoz in izvoz). Kar 46 % odgovorov oz. 17 anketirancev je odgovorilo z DA, 41 % oz. 15 anketirancev je označilo NE in 11 % oz. štiri anketiranci so odgovorili z odgovorom, da to ni aplikativno. En respondent ni odgovoril na nobeno izmed treh možnosti. Vprašanje 12 je poizvedovalo, na kakšen način je izstop ZK iz EU vplival na trgovanje podjetja. Pet respondentov je vpliv prepoznalo v višjih stroških logistike (14 %), trije anketiranci, da je Slovenija postala manj privlačen trg za britanska podjetja (8 %), trije so izbrali birokratske ovire, trije carinske težave (8 %), dva sta izbrala težave pri uvoznih in izvoznih postopkih (5 %) in en respondent (3 %) je pod odgovor drugo pripisal svoj odgovor: regulativne ovire, ki so zmanjšale naš uvoz iz ZK. Nobeden od respondentov ni izbral možnosti izbire pri odgovorih zagotavljanje zaupanja in stabilnosti zaradi odsotnosti predpisov EU ter zahteve pripravljenosti strategij za morebitne spremembe v trgovinskih postopkih. Ostalih deset respondentov ni izbralo nobene možnosti in je vprašanje preskočilo.

Anketa je prav tako vsebovala tudi dve vprašanji, ki sta se osredotočili na trgovinske ovire pri trgovanju podjetij z ZK. Eno vprašanje je bilo vprašanje odprtega tipa (Katere so ovire, s katerimi se vaše podjetje sooča pri trgovanju z ZK?), kjer je bilo možno označiti več odgovorov hkrati, drugo vprašanje (Izberite eno glavno oviro, s katero se vaše podjetje sooča pri trgovanju z ZK.) pa zaprtega tipa, pri katerem so respondenti lahko izbrali samo en možen odgovor. Pri obeh vprašanjih so respondenti imeli na voljo enake odgovore. Rezultati odgovorov so prikazani na sliki 10. Na podlagi rezultatov odprtega tipa vprašanja smo ugotovili, da so za podjetja največja ovira pri trgovanju z ZK transportne težave, ki jih je označilo kar 53 % podjetij. Temu so sledile ovire pri carinah in dajatvah z 42 % odgovorov. 25 % respondentov se strinja, da jih je pri trgovanju na območju ZK ovira tudi kompleksna in dolgotrajna administracija, 22 % se strinja z odgovorom skladnost z regulativo ZK, 19 % s pomanjkanjem jasnosti glede Sporazuma in 19 % s skladnostjo s kakovostnimi standardi. Le majhen delež (6 %) respondentov je kot oviro prepoznalo mobilnost osebja. Izmed 37 respondentov le eden ni odgovoril na obe

vprašanji. Pod odgovor drugo je 17 % anketirancev podalo naslednje dodatne odgovore: izključitev iz nekaterih evropskih programov na področju raziskav in tehnološkega razvoja (t. i. programov R&D), trgovinske ovire in nič.

Slika 10: S katerimi ovirami se vaše podjetje sooča pri trgovanju z ZK?



Vir: lastno delo.

Pri vprašanju zaprtega tipa je enako kot pri prejšnjem vprašanju največ anketirancev največjo oviro prepoznalo v transportnih težavah in 22 % v carinah in dajatvah. Temu je sledil 16-% delež odgovorov drugo, kjer so respondenti prav tako podali dodatne odgovore: izključitev iz nekaterih evropskih programov R&D, stare navade na področju infekcijske preventive, storitve (ni aplikativno), zelo konkurenčen trg in nič. 11 % je kot glavno oviro prepoznalo pomanjkanje jasnosti glede Sporazuma, 8 % skladnost s kakovostnimi standardi in 8 % kompleksno in dolgotrajno administracijo. Le en respondent (3 %) je kot glavno oviro prepoznal skladnost z regulativo ZK in enako tudi le en respondent (3 %) pri odgovoru mobilnost osebja

Respondenti so morali odgovoriti tudi na vprašanje o regulatornih spremembah, kako so le-te vplivale na ponudbo produktov in storitev podjetij po izstopu ZK iz EU. 8 % respondentov se strinja s trditvijo, da so zaradi brexita spremenili ponudbo storitev in produktov, da so lahko izpolnjevali nove regulatorne standarde v ZK, 27 % pa se jih strinja s tem, da so zaradi brexita in posledičnih regulatornih sprememb imeli povečane stroške skladnosti. Za večino respondentov oz. 43 % so imele regulatorne spremembe minimalen vpliv na ponudbo podjetij. Za 19 % anketirancev vprašanje ni bilo aplikativno, iz česar lahko sklepamo, da regulatorne spremembe na njihovo podjetje niso imele vpliva. En respondent ni odgovoril na vprašanje.

Respondente smo vprašali tudi o spremembah na področju carinskih postopkov in njihovega vpliva na trgovinske posle in časovnice podjetij. Največ podjetij oz. 38 % se strinja s trditvijo, da so zaradi carinskih postopov doživljali zamude ali podaljšanje v času dobave. 22 % respondentov trdi, da so skladnost s carinskimi zahtevami obvladovali brez večjih vplivov na poslovanje, 19 % pa pravi, da niso doživeli pomembnih sprememb ali vplivov na uvozne in izvozne postopke. 19 % anketirancev je vprašanje označilo kot neaplikativno, iz česar lahko sklepamo, da spremembe v carinskih postopkih na njihovo podjetje niso imele vpliva. En respondent ni odgovoril na vprašanje.

Želeli smo izvedeti tudi vpliv carin ZK na cenovno strategijo ali konkurenčnost podjetja na tem trgu. 19 % respondentov se strinja s trditvijo, da so morali prilagoditi svojo cenovno strategijo za omlitev vpliva carinskih sprememb. Zaradi teh sprememb oz. posledic je kar 22 % respondentov doživelo konkurenčne izzive na trgu ZK, 32 % pa je vpliv carinskih sprememb doživelo kot minimalen vpliv na cenovno strategijo ali konkurenčnost podjetja. 24 % anketirancev je vprašanje označilo kot neaplikativno, iz česar lahko sklepamo, da carinske spremembe na njihovo podjetje niso imele vpliva. En respondent ni odgovoril na vprašanje.

Še eno zelo pomembno vprašanje iz ankete je bilo vprašanje, pri katerem so morali respondenti odgovarjati o vplivu DDV in carinskih postopkov ZK na stroške trgovinskega poslovanja in finančnega načrtovanja podjetij. 5 % podjetij je trdilo, da so njihovo finančno načrtovanje za upoštevanje novih stroškov DDV in carin prilagodili, 38 % pa, da so obvladovali povečano administrativno bremen, povezano z DDV in carinami. 30 % respondentov se strinja, da sta imela DDV in carinski postopki omejen vpliv na finančno načrtovanje ali stroške trgovinskega poslovanja. Za 24 % anketirancev vprašanje ni bilo aplikativno, iz česar lahko sklepamo, da DDV in carinski postopki na njihovo podjetje niso imeli vpliva. En respondent ni odgovoril na vprašanje.

Na koncu pa nas je zanimalo še to, s katerimi izzivi se podjetja srečujejo pri ohranjanju dobavnih verig z ZK. 19 % anketirancev se strinja, da so morali reševati in nasloviti motnje v dobavnih verigah zaradi regulatornih sprememb, 22 % je odgovorilo, da so učinkovito obvladovali dobavne verige z minimalnimi motnjami, 41 % pa ni občutilo pomembnejših izzivov z dobavnimi verigami z ZK. Za 16 % anketirancev vprašanje ni bilo aplikativno, iz česar lahko sklepamo, da izzivi na dobavnih verigah na njihovo podjetje niso imeli vpliva. En respondent ni odgovoril na vprašanje.

5.3 Diskusija

V tem poglavju se bom osredotočala na analizo obeh metod in ju primerjala s sekundarnimi rezultati na makro ravni v Sloveniji in EU. V sklopu tega bom odgovorila na zastavljena raziskovalna vprašanja.

1. *RV1: Kako so se spremenili carinski postopki pri trgovinskem poslovanju evropskih podjetij na britanskem trgu? Ali so imela slovenska podjetja težave pri razumevanju novih carinskih predpisov?*

Pri pregledu strokovne literature in tretjega poglavja so se carinski postopki po brexitu za EU in ZK podjetja znatno spremenili. V teoretičnem delu sem ugotovila, da je bilo trgovanje v sklopu EU brez ovir, sedaj pa je blago, izvoženo na ZK, predmet carinskega nadzora in pregleda. Podjetja so dolžna izpolnjevati zahteve Sporazuma in trgovanja s tretjimi državami. Brexit je s seboj prinesel novosti pri dodatnem času, ki ga podjetja potrebujejo za celoten proces trgovanja, in povečanem obsegu dela ter znanja, ki so ga zaposleni morali pridobiti, vse večje stroške (logistika, carinjenje) in dodatne izzive. Pri samem trgovanju je potrebno poskrbeti za ustrezno dokumentacijo (izvozne in uvozne deklaracije, dokazovanje porekla blaga ...), saj je blago ob prehodu iz območja EU predmet carinskega pregleda in obravnave. Ob uvozu blaga iz ZK je to blago predmet plačila DDV, ob izvozu pa so podjetja plačila oproščena. Poseben status si je pridobila Severna Irska, za katero veljajo tako pravila ZK kot tudi pravila EU, vendar pod različnimi pogoji trgovanja.

V pogovoru z vsemi intervjuvanci je bilo zaznati, da so podjetja seznanjena z različnimi carinskimi postopki in protokoli, tako za trgovanje znotraj, kot tudi izven EU. To so pripisali dolgoletnim izkušnjam in sodelovanju s tretjimi državami. Poudarili so, da je postopek za trgovanje z ZK zelo podoben oz. v določenih zadevah skoraj enak postopku trgovanja z ostalimi tretjimi državami, zato sklepam, da je lahko bil prvi oz. nek začetni negativen vpliv zanje toliko manj izrazit in opazen. Podjetja so izpostavila, da jim zaradi podobnosti postopka prilagajanje še enemu podobnemu trgu ni predstavljalo večjih težav. Nekatera podjetja nimajo zadostnega znanja in kadra za izpolnjevanje celotnega procesa trgovanja. Morebitnim težavam pri razumevanju in izvedbi se nekatera izognejo z najemanjem carinskih posrednikov, ki celoten postopek uredijo namesto njih. Intervjuvanci iz podjetij so pripomnili, da pri razumevanju novih postopkov niso imeli težav, izpostavili pa so, da so na začetku brexita imeli težave na britanski strani. Kot so povedali, so imeli Britanci več sprememb zaradi prilagajanja in vzpostavljanja novih sistemov, za kar so na začetku verjetno potrebovali več časa. V skoraj vseh intervjuvanih podjetjih, razen v enem, so spremembe v carinskih postopkih opisali kot minimalne, saj je nov način trgovanja obravnavan enako kot pri ostalih, ki zapustijo območje EU. Intervjuvana podjetja so pojasnila, da so se na brexit ustrezno predhodno pripravljala, tako sama, kot tudi z vladnimi organizacijami, zato tudi tukaj sklepam, da s samim trgovanjem niso imela večjih težav.

Pri analizi vpliva sem ugotovila, da je ZK eden izmed najpomembnejših trgov za EU in obratno. Anketirana podjetja so odgovarjala na vprašanje glede prednosti trgovanja z ZK. Podjetja so največjo prednost prepoznala v vzpostavljeni bazi potrošnikov z visoko kupno močjo, bližini evropskemu trgu, dostopu do Skupnosti narodov in globalnih trgov ter v dobrih maržah na trgu ZK. Nekaj anketiranih podjetij je prednosti videlo tudi v dostopu

do napredne tehnologije in inovativnih središč ter v razviti infrastrukturi in logističnem omrežju.

2. RV2: S katerimi izzivi se spopadajo slovenska podjetja pri trgovanju z ZK?

Večina intervjuvanih podjetij večjih težav pri trgovanju z ZK ni izpostavila. V carinskem podjetju, ki sodeluje z drugimi podjetji, so omenili, da imajo druga podjetja težave pri izjavah o poreklu blaga, dve podjetji se srečujeta s konkurenčnimi težavami, eno podjetje pa v prihodnosti morebitnih drugih težav ne more izključiti. Dodatno oviro predstavljajo carinski postopki in formalnosti ter s tem povezani stroški, ki jih intervjuvanci niso mogli pripisati izključno brexitu, temveč tudi ostalim gospodarskim spremembam v zadnjih letih. Podjetja so izpostavila večjo časovno oviro, predvsem zaradi novonastalih carinskih protokolov in zahtev, čas pa je prav tako vplival na vse višje stroške najemanja logističnih podjetij. Prav tako se zaradi brexita niso spremenili vzorci poslovanja intervjuvanih podjetij. Pri analizi ankete je bilo zaznati, da so anketiranci največje ovire prepoznali pri transportu, carinah in dajatvah, pri pomanjkanju razumevanja Sporazuma in pri kompleksni ter dolgotrajni administraciji. Nekatere ostale ovire so podjetja videla pri skladnosti z regulativo ZK ter s kakovostnimi standardi in mobilnosti osebja.

Gasiorek in Tamberi (2023) navajata, da je bil Sporazum podpisan zadnji čas oz. le nekaj dni pred koncem poskusnega obdobja, kar je podjetja na obeh straneh pustilo v negotovosti glede postopkov, pogojev in zahtev trgovanja (Gasiorek in Tamberi, 2023). Kot je povedalo nekaj podjetij, je nevednost pustila veliko vprašanj in dvomov, saj se na januar 2021 niso mogli ustrezno predhodno pripraviti. Enako se je negotovost še nekaj časa po brexitu nadaljevala na območju irskega otoka, kjer so se skozi obdobje nekaj let dogajale konstantne dopolnitve in spremembe dogovora. To je prav tako izpostavilo nekaj intervjuvanih podjetij, ki delujejo na tem območju.

3. RV3: Kakšen vpliv je imel brexit na slovenska podjetja? Primerjava teorije z empiričnim izsledkom.

V četrtem poglavju sem pri analizi ugotovila, da je raziskava podjetij na evropski ravni kot tudi teoretična raziskava na ravni Slovenije pokazala, da so podjetja večji izvozniki kot uvozniki blaga iz ZK po vrednost. To lahko nakazuje na malenkostno večjo odvisnost ZK od evropskega trga, obenem pa ne moremo zanemariti količine uvoza iz ZK, ki je za Združenimi državami in Kitajsko na 3. mestu celotnega uvoza EU. Pri teoretični raziskavi je v prvem mesecu leta 2021 je opaziti večje zmanjšanje v trgovanju. Padeč v trgovanju v prvem mesecu po izstopu se prav tako opazi na ravni Slovenije, medtem ko je bilo trgovanje v naslednjih letih, enako kot na ravni EU, večje od povprečja v letu 2019. S prehodom v novo obdobje je imel brexit na začetku znaten vpliv na oskrbovalno verigo, nove režime in na celoten proces prilagajanja novonastalim postopkom. Trgovanje z blagom se je po januarju 2021 začelo stabilizirati in v zadnjih letih dosegati višje vrednosti od povprečja z leta 2019. To nakazuje na pripravljenost podjetij, prilagajanje in stabilizacijo postopkov. V celoti je imeli brexit večji vpliv na trgovanje z blagom kot s

storitvami, predvsem zaradi manjših ovir, omejitev in izzivov takšnega načina trgovanja. Negativen vpliv brexita je bil izražen tudi na področju FDI, različnih sektorjev, na nivoju posameznih državah članic in podjetij.

Ugotovila sem, da je brexit zagotovo imel vpliv na makro nivoju EU, kot tudi vpliv na Slovenska podjetja, medtem ko so intervjuvana podjetja ta vpliv zaznala v manjši meri, vendar vseeno opazni. Če primerjam zmanjšanje skupne trgovine z blagom iz decembra 2020 s prvim mesecem januarja 2021, je mogoče zaznati skupno zmanjšanje celotne trgovine Slovenije in ZK za približno 11,6 %, na ravni EU pa zmanjšanje trgovine EU in ZK za 37 %. Skupna trgovina v storitvah med Slovenijo in ZK se je iz četrtega kvartala 2020 v prvi kvartal 2021 zmanjšala za 1,8 %, med EU in ZK pa povečala za približno 3,6 %. Raziskava Krena in Lawlessa (2024) je pokazala negativen vpliv na uvoz iz ZK v EU v višini 16 % in izvoz iz EU v ZK za 24 %. Rezultate raziskave intervjujev ne moremo posplošiti na mikro raven držav članic, prav tako pa tudi ne na vpliv slovenskih podjetij, saj vzorec ni reprezentativen. Vpliv brexita se lahko razlikuje med državami članicami, saj so nekatere, kot npr. Nemčija in Francija, zaradi svoje bližine, velikosti trga in količini trgovanja z ZK, veliko bolj dovzetne za spremembe in šoke. Večina intervjuvanih podjetij v času prehoda na nov režim ni opazila pomembnih sprememb, na katere ne bi bila že vajena pri trgovanju z ostalimi tretjimi državami, nekatera pa so zaznala vse višje stroške, daljši časovni postopek in večjo administrativno obremenjenost zaradi zahtevnejših postopkov.

Ustrezna pripravljenost na spremembe v trgovanju je ključna za doseganje uspešnosti in ciljev podjetij. Iz intervjujev sem ugotovila, da so bila slovenska podjetja na prihod brexita ustrezno pripravljena. Posluževala so se različnih metod, od spremljanja sprememb in dogajanj, izobraževanja zaposlenih, do posvetovanja z matičnim podjetjem, gospodarskimi zbornicami in državnimi organi, s carinskimi posredniki in davčnimi svetovalci. Večina intervjuvanih in anketiranih podjetij (razen enega podjetja) je poročala o majhnem vplivu brexita na njihovo poslovanje. Temu je lahko tako predvsem zaradi majhnega deleža, ki ga ZK predstavlja na slovenskem trgu in obratno, kot tudi zaradi prej omenjene ustrezne pripravljenosti na prihajajoče spremembe. Glede na to, da trg ZK ni eden izmed ključnih za slovenska podjetja, se njihov tržni delež zaradi brexita ni spremenil. Podatki intervjujev so lahko sedaj tudi slabše izraženi kot bi bili, če bi intervju izvedla tik po začetku brexita, saj je od tega minilo že kar nekaj let. Minimalen vpliv brexita je bilo razbrati tudi pri pregledu odgovorov ankete, in sicer na področju regulatornih, carinskih in cenovnih sprememb, sprememb v konkurenčnosti, DDV, carinskih postopkih in na področju obvladovanja oskrbovalnih verig. V nasprotju s tem so nekatera podjetja doživela občuten vpliv na povečanje stroškov skladnosti, na časovne izzive, konkurenco, stroške poslovanja in obvladovanje dobavne verige.

5.4 Omejitve raziskave

Največjo omejitev te raziskave predstavlja število sodelujočih oz. velikost vzorca intervjujev in ankete. Intervjuji z osmimi predstavniki podjetij in anketa s 37 respondenti nista dovolj za posplošitev rezultatov na ravni Slovenije in posledično tudi na ravni EU. Vzorec sodelujočih podjetij prav tako ni predstavljal podjetij iz širšega kroga sektorjev, temveč samo iz določenih. Zaradi nereprezentativnosti vzorca nisem mogla pridobiti natančnejše in širše slike problematike. Problematika se je pojavila tudi zaradi časa izvedba intervjujev, saj bi lahko bili podatki o vplivu brexita na intervjuvana podjetja veliko bolj natančni, saj je od brexita minilo nekaj let, podjetja pa se lahko vseh zadev tudi ne spomnijo.

Druga omejitev, s katero sem se srečala, je bila pomanjkljivost odgovorov v določenih intervjujih in zadržanost. Pri nekaterih vprašanjih sem od določenih podjetij dobila slabši ali splošnejši odgovor, kar je lahko posledica pomanjkanja širine znanja in delovno mesto intervjuvanca, ki morda ni najbolj ustrezno za določeno vprašanje. Za nadaljnjo študijo bi se na intervjuje bolje pripravila in jih izvedla v živo, kjer bi pripravila bolj poglobljena in manj splošna vprašanja ter vključila bi podjetja iz različnih sektorjev. Smiselno bi bilo tudi izvesti študijo v vseh državah članicah in narediti primerjavo rezultatov. S tem bi najbolje ocenili vpliv brexita na evropska podjetja.

6 SKLEP

Na trgovinsko menjavo vplivajo različni dejavniki in motilci dobavnih verig. V zadnjih letih se lahko spomnimo dveh večjih kriz, ki sta močno zaznamovali dobavne verige in ostala področja življenja. Ozka grla dobavnih verig, predvsem v EU, so velika posledica pandemije covida-19, vojn ter naraščajočega protekcionalizma trgovine, za evropska podjetja pa je leto 2021 pripeljalo dodatne novosti in spremembe, ki so prišle z odcepitvijo ZK iz EU. Brexit je prinesel obdobje novosti in sprememb v obsegu trgovinskih tokov in načinu trgovanja, pa tudi obilo negotovosti.

Prvi del magistrskega dela je zajemal pregled znanstvene in strokovne literature. Prvo poglavje opisuje predhodno stanje ZK v času delovanja znotraj EU, pogled obdobja referendumov in izstopa ter opis trgovinskega sporazuma in protokola o Irski. Temu delu je sledilo poglavje z opisom sprememb v trgovanju med EU in ZK na področju blaga, storitev in pretoka ljudi, carinskih postopkov, DDV in porekla blaga. Zadnje poglavje prvega dela pa je zajemalo analizo vpliva brexita na mikro in makro ravni. Drugi del magistrskega dela je obsegal empirično raziskavo, izvedeno s pomočjo dveh metod, vpliva brexita na slovenska podjetja. Najprej sem opisala postopek obeh raziskav, nato pa sem rezultate obeh analiz tudi interpretirala. Na koncu sem odgovorila za zastavljena raziskovala vprašanja in opisala omejitve raziskave.

Zaradi velike spremembe, ki jo je prinesel brexit, je za podjetja pomembna kakovostna predhodna priprava, ki pripomore k zmanjšanju tveganj in negativnih vplivov na samo poslovanje. Predvsem sem se želela osredotočiti na spremembe na področju oskrbovalnih verig in izzive, s katerimi se soočajo podjetja pri trgovanju s tretjimi državami oz. z ZK. Ugotavljam, da so bila intervjuvana podjetja ustrezno predhodno pripravljena na procesne spremembe. Raziskava je pokazala, da imajo lahko gospodarski pretresi ene entitete velik vpliv na drugo, količina tega vpliva pa je v veliki meri odvisna tudi od medsebojnega trgovinskega sodelovanja, torej od trgovinskega deleža ene entitete na trgu druge. V določeni meri je vpliv lahko odvisen tudi od panoge delovanja, konkurenčnih pogojev in investicijskih tokov.

V raziskavi sem ugotovila, da je pri teoretičnem delu vpliv brexita na Slovenijo povzročil prvotni šok v prvem mesecu leta 2021, predvsem zaradi novosti novih režimov trgovanja in prilagajanja, kasneje pa so rezultati intervjujev pokazali manjši do zanemarljiv vpliv brexita na celotno poslovanje intervjuvanih podjetij. Majhen vpliv, ugotovljen pri empirični raziskavi, bi pripisala dvema pomembnim ugotovitvam raziskave. Prva se nanaša na zelo majhen delež trgovinskega sodelovanja Slovenije in ZK, drugi pa na že ustaljene in priučene postopke, ki jih podjetja morajo izpolnjevati pri trgovanju z ostalimi tretjimi državami. Kljub temu so nekatera raziskovana podjetja izpostavila določene izzive, s katerimi se srečujejo pri trgovanju z ZK. Ene izmed teh so ovire pri izpolnjevanju regulatornih zahtev EU in ZK, težave pri izpolnjevanju pravil o poreklu, daljši časovni zapleti, vse obsežnejša birokracija, stroški, povišanje cen, spremembe v ponudbi itd.

LITERATURA IN VIRI

1. Aguinis, H. in Molina-Azorín, J. F. (2015). Using multilevel modeling and mixed methods to make theoretical progress in microfoundations for strategy research. *Strategic Organization*, 13(4), 353–364.
2. Almeida, A. M. de, Walsh, G., Lovin, H., Benda, M. in Bolt, W. (2024). Monitoring the EU-UK FDI links following Brexit. Banco de Portugal. <https://www.bportugal.pt/sites/default/files/documents/2024-12/OP202403.pdf>
3. Asquith, R. (2021, 10. februar). *Brexit Northern Ireland 'XI' VAT and EORI number* [objava na blogu]. <https://www.avalara.com/blog/en/europe/2021/02/brexit-northern-ireland-vat-and-eori--xi--number.html>
4. Boden, M. (2004). *Evropa: naša preteklost in sedanjost*. Mladinska knjiga.
5. Bogdanor, V. (2016). Britain and Europe. *Zeitschrift Für Staats- Und Europawissenschaften (ZSE) / Journal for Comparative Government and European Policy*, 14(2), 157–165.
6. Britansko-slovenska gospodarska zbornica. (brez datuma). *Britansko-slovenska poslovna konferenca*. <https://bscc.si/sl/events/britansko-slovenska-poslovna-konferenca/>

7. Buigut, S. in Kapar, B. (2023). How did Brexit impact EU trade? Evidence from real data. *The World Economy*, 46(6), 1566–1581.
8. Bulmer, S. in Quaglia, L. (2018). The politics and economics of Brexit. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1089–1098.
9. BusinessEurope. (2018, 12. junij). *Brexit: The customs implications and solutions*.
https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/reports_and_studies/2018-06-12_brexit_and_customs_publication.pdf
10. Chang, W.W. (2018). Brexit and its economic consequences. *The World Economy*, 41, 2349–2373.
11. Curtis, J. (2023, 28. februar). *Northern Ireland Protocol*.
<https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9548/>
12. Dhingra, S. in Sampson, T. (2022). Expecting Brexit. *Annual Review of Economics*, 14(1), 495–519.
13. Douanes in Droits Indirects. (2021, 19. april). *Preparing for Brexit Customs guidelines*. <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2021-02/26/Preparing-for-brexit-French-customs-guidelines.pdf>
14. Doyle, L., Brady, A-M. in Byrne, G. (2009). An overview of mixed methods research. *Journal of Research in Nursing*, 14(2), 175–185.
15. Doyle, L., Brady, A-M. in Byrne, G. (2016). An overview of mixed methods research – revisited. *Journal of Research in Nursing*, 21(8), 623–635.
16. Europa.eu. (2020, 3. februar). *Člen 50 o pogajanjih z ZK (1)*.
http://publications.europa.eu/resource/cellar/9d049b38-db2f-11e7-a506-01aa75ed71a1.0022.02/DOC_1
17. European Commission. (2020, 6. julij). *The revised EU-UK Withdrawal Agreement explained*. https://commission.europa.eu/system/files/2020-07/slides_the_wa_explained.pdf
18. European Commission. (2021a, 8. april). *Introductory Guide for Traders to the Rules of Origin provisions of the EU-UK Trade and Cooperation Agreement*.
https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2021-07/introductory_guide_tca_rules_of_origin.pdf
19. European Commission. (2021b, 19. julij). *EU-UK TCA Guidance on “Section 2: Origin procedures”*.
https://taxation-customs.ec.europa.eu/document/download/ae9cbcf-c-a773-4709-b0a2-534c165b00ef_en?filename=WEBSITE%20-%20EU-UK%20TCA%20-%20Draft%20Guidance%20-%20Section%20_Origin%20procedures.pdf
20. European Commission. (2023a, 27. februar). *A new way forward on the Protocol on Ireland/Northern Ireland: political agreement in principle on the Windsor Framework*. https://cyprus.representation.ec.europa.eu/news/new-way-forward-protocol-irelandnorthern-ireland-political-agreement-principle-windsor-framework-2023-02-27_en

21. European Commission. (2023b, 27. februar). *Questions and Answers: political agreement in principle on the Windsor Framework, a new way forward for the Protocol on Ireland / Northern Ireland*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_23_1271
22. European Commission. (brez datuma a). *Customs clearance documents and procedures*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/customs-clearance-documents-and-procedures>
23. European Commission. (brez datuma b). *The EU-UK Trade and Cooperation Agreement*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en#governance
24. European Commission. (brez datuma c). *United Kingdom*. https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/international-affairs/third-countries/united-kingdom_en
25. European Commission. (brez datuma d). *What is AEO?*. https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/aeo-authorised-economic-operator/what-aeo_en
26. European Commission: Directorate-General for Taxation and Customs Union. (2021). *Brexit, end of transition period: new rules on taxes & customs*. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b80dec39-9750-11eb-b85c-01aa75ed71a1/language-en>
27. European Council. (2023, 2. junij). *The Protocol on Ireland and Northern Ireland explained*. <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-relations-with-the-united-kingdom/the-eu-uk-withdrawal-agreement/the-protocol-on-ireland-and-northern-ireland-explained/>
28. Eurostat. (2019, 4. marec). *Glossary: Exchange rate mechanism (ERM)*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Exchange_rate_mechanism_\(ERM\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Exchange_rate_mechanism_(ERM))
29. Evropska komisija. (2020a, 24. januar). *Vprašanja in odgovori o izstopu ZK iz Evropske unije 31. januarja 2020*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sl/qanda_20_104
30. Evropska komisija. (2020b, 16. april). *Izstop Združenega kraljestva in pravila EU na področju davka na dodano vrednost (DDV) za blago*. https://commission.europa.eu/document/download/f43c412b-f00b-4c92-b0a5-f1f8263b8642_sl?filename=vat-goods_sl.pdf
31. Evropska komisija. (2020c, avgust). *»Kontrolni seznam pripravljenosti na brexit«. Za podjetja, ki poslujejo z Združenim kraljestvom*. https://commission.europa.eu/document/download/7d0a390e-2552-4cce-a0b8-3f6cf7b54822_sl?filename=na0220590sln_002.pdf
32. Evropska komisija. (2020d, 23. december). *Navodilo: Izstop ZK in pravila EU na področju carine, vključno s preferencialnim poreklom*. https://commission.europa.eu/system/files/2021-07/notice-customs-procedures_sl.pdf

33. Evropska komisija. (2020e, december). *Sporazum o trgovini in sodelovanju med EU in Združenim kraljestvom: Novi odnosi z velikimi spremembami*. https://commission.europa.eu/document/download/5f9a61e8-e0a2-4f4a-8be2-1109bf136a4d_sl?filename=eu-uk-tca-brochure_sl.pdf
34. Evropska komisija. (2023, 24. november). *Vsi pogoji za dostop do trga*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/services-results?serviceId=13504&service=Storitve%20trgovine%20na%20drobno&country=GB&mode=MODE1&condition=-10>
35. Evropska komisija. (2024, 21. marec). *Poročilo komisije evropskemu parlamentu in svetu o izvajanju in uporabi Sporazuma o trgovini in sodelovanju med Evropsko unijo ter Združenim kraljestvom Velika Britanija in Severna Irska*. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A52024DC0127&utm_source=chatgpt.com
36. Evropska komisija. (brez datuma a). *Davek na dodano vrednost*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/content/davek-na-dodano-vrednost-0>
37. Evropska komisija. (brez datuma b). *Dokumenti v zvezi s postopki carinjenja*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/content/dokumenti-v-zvezi-s-postopki-carinjenja>
38. Evropska komisija. (brez datuma c). *EU-ZK: novi odnosi*. https://taxation-customs.ec.europa.eu/united-kingdom_sl
39. Evropska komisija. (brez datuma d). *Pravila o poreklu*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/content/rules-origin-0>
40. Evropska komisija. (brez datuma e). *Protokol o Irski in Severni Irski*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-withdrawal-agreement/windsor-framework_sl
41. Evropska komisija. (brez datuma f). *Sporazum o trgovini in sodelovanju med EU in Združenim kraljestvom*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/content/sporazum-o-trgovini-sodelovanju-med-eu-zdruzenim-kraljestvom>
42. Evropska komisija. (brez datuma g). *Številka EORI*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/content/stevilka-eori>
43. Evropska komisija. (brez datuma h). *Vse, kar morate vedeti o izvozu iz EU in uvozu v EU*. s <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sl/home>
44. Evropski svet. (2023, 4. april). *Odnosi med EU in ZK*. <https://www.consilium.europa.eu/sl/policies/eu-relations-with-the-united-kingdom/#post-brexit>
45. Fabbrini, F. (2017). *The Law & Politics of Brexit*. Oxford University Press.

46. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (2014a). *Exit summary declaration*.
https://www.fu.gov.si/en/customs/areas_of_work/export_of_goods/#c4728
47. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (2014b). *Entry summary declaration*. https://www.fu.gov.si/en/customs/areas_of_work/import_of_goods
48. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (2020a, 2. december). *Izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije - brexit*.
https://fu.gov.si/fileadmin/Internet/Poslovni_dogodki/brexit_Izstopu_Zdruzeneg_a_kraljestva_iz_Evropske_unije.pdf
49. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (2020b, 30. december). *Carinski vidik Sporazuma Evropske Unije in Združenega kraljestva*.
https://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Drugo/Posebna_podrocja/Brexit/Carinski_vidik_Sporazuma_Evropske_Unije_in_Zdruzenega_kraljestva.pdf
50. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (brez datuma a). *Carinski predpisi*.
https://www.fu.gov.si/carina/poslovanje_z_nami/carinski_predpisi/?utm_source=chatgpt.com#c1498
51. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (brez datuma b). *Izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije – brexit*.
https://www.fu.gov.si/drugo/posebna_podrocja/izstop_zdruzenega_kraljestva_iz_evropske_unije_brexit/#c8416
52. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (brez datuma c). *Izvoz blaga*.
https://www.fu.gov.si/poslovni_dogodki_podjetja/izvoz_blaga/?utm_source=chatgpt.com
53. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (brez datuma d). *Pooblaščen gospodarski subjekt (AEO)*.
https://www.fu.gov.si/carina/poslovanje_z_nami/pooblasceni_gospodarski_subjekt_aeo/#c1221
54. Finančna uprava Republike Slovenije - FURS. (brez datuma e). *Vpis v EORI register in številka EORI*.
https://www.fu.gov.si/poslovni_dogodki_podjetja/vpis_v_eori_register_in_stevilka_eori/
55. Flynn, E., Kren, J. in Lawless, M. (2021, december). *Early Reactions of EU-UK Trade Flows to Brexit* (Delovno poročilo št. 713).
<https://www.econstor.eu/handle/10419/265894>
56. Fournier, J. (2015). *The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment* (Delovno poročilo št. 1268). <https://doi.org/10.1787/5jrpgvg0dw27-en>
57. Gasiorek, M. in Tamberi, N. (2023). The effects of leaving the EU on the geography of UK trade. *Economic Policy*, 38(116), 707–764.
58. Graziano, G.A., Handley, K. in Limão, N. (2024). An import(ant) price of Brexit uncertainty. *Journal of International Economics*, 152(4), 104012.

59. Greene, J., Caracelli V. in Graham W. (1989). Toward a Conceptual Framework for Mixed-Method Evaluation Designs. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 11(3), 255–74.
60. Hassan, T. A., Hollander, S., Van Lent, L. in Tahoun, A. (2023). The global impact of Brexit uncertainty. *The Journal of Finance*, 79(1), 413–458.
61. HM Revenue & Customs. (2024b, 17.maj). *Using the UKCA marking*.
<https://www.gov.uk/guidance/using-the-ukca-marking#full-publication-update-history>
62. HM Revenue & Customs. (2015). *JHA opt-in and Schengen opt-out protocols*.
https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a74cd5fe5274a3f93b48eb5/Final_opt-in_webpage_update.pdf
63. HM Revenue & Customs. (2021, 6. oktober). *Introduction to rules of origin and claiming duties when trading between the UK and EU*.
<https://www.gov.uk/guidance/introduction-to-rules-of-origin-and-claiming-duties-when-trading-between-the-uk-and-eu>
64. HM Revenue & Customs. (2022a, 22. avgust). *Finding commodity codes for imports into or exports out of the UK*. <https://www.gov.uk/guidance/finding-commodity-codes-for-imports-or-exports>
65. HM Revenue & Customs. (2022b, 20. december). *Checking the origin of your goods using product specific rules when trading between the UK and EU*.
<https://www.gov.uk/guidance/using-the-harmonised-system-and-product-specific-rules-for-trade-between-the-uk-and-eu>
66. HM Revenue & Customs. (2022c, 20. december). *Proving the origin status and claiming a reduced rate of Customs Duty for trade between the UK and EU*.
<https://www.gov.uk/guidance/proving-originating-status-and-claiming-a-reduced-rate-of-customs-duty-for-trade-between-the-uk-and-eu#suppliers-declarations>
67. HM Revenue & Customs. (2024a, 31. januar). *Transporting goods between Great Britain and the EU by RoRo freight: guidance for hauliers*.
<https://www.gov.uk/guidance/transporting-goods-between-great-britain-and-the-eu-by-ro-ro-freight-guidance-for-hauliers#annex-a>
68. HM Revenue & Customs. (2024c, 20. december). *Trade and Investment Factsheet – Slovenia*.
<https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6762d1c3e6ff7c8a1fde9ae2/slovenia-trade-and-investment-factsheet-2024-12-20.pdf>
69. HM Revenue & Customs. (brez datuma a). *Set up a business*.
<https://www.gov.uk/set-up-business>
70. HM Revenue & Customs. (brez datuma b). *Summary: The UK's new relationship with the EU*. <https://www.gov.uk/government/publications/summary-the-uks-new-relationship-with-the-eu/summary-the-uks-new-relationship-with-the-eu#importing-and-exporting-goods>

71. Hooghe, L. in Marks, G. (2009) Sources of Euroscepticism. *Acta Polit*, 42, 119–127.
72. Ioannides, I. (2023, avgust). *The EU-UK Trade and Cooperation Agreement two years on: Unpacking early evidence*. European Parliamentary Research Service.
73. Kopecký, P. in Mudde, C. (2002). The Two Sides of Euroscepticism: Party Positions on European Integration in East Central Europe. *European Union Politics*, 3(3), 297–326.
74. Kordeš, U. in Smrdu, M. (2015). *Osnove kvalitativnega raziskovanja*. Založba Univerze na Primorskem.
75. Krajnc, S. in Lajh, D. (2009). *Evropska unija od A do Ž*. Javno podjetje Uradni list Republike Slovenije, d.o.o.
76. Kren, J. in Lawless, M. (2024). How has Brexit changed EU–UK trade flows? *European Economic Review*, 161, 104–634.
77. Kriege, M. (2023). *Navigating post-Brexit impact with smart logistics solution*. <https://www.maersk.com/insights/resilience/2023/07/14/brexit-logistics-impact>
78. Li, H. (2020). Volatility spillovers across European stock markets under the uncertainty of Brexit. *Economic Modelling*, 84, 1–12.
79. Marshall, J. (2022, 20. avgust). *The GB-EU border*. <https://www.instituteforgovernment.org.uk/article/explainer/gb-eu-border>
80. Neville, A., Hallak, I. in Mazur, S. (2022). *Implementation of the UK Withdrawal Agreement*. European Parliament.
81. Office for National Statistics. (2021). *UK trade: September 2021*. <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/september2021>
82. Office for National Statistics. (2024a, 25. oktober). *UK total trade: all countries, seasonally adjusted*. <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/datasets/uktotaltradeallcountriessessionallyadjusted>
83. Office for National Statistics. (2024b, 13. december). *UK trade: October 2024*. <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/october2024>
84. Office for National Statistics. (2024c, 23. december). *Trade in Services EU Exports CVM SA*. <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/timeseries/jltt/qna>
85. Office for National Statistics. (2024d, 23. december). *Trade in Services EU Imports CVM SA*. <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/timeseries/jltz/qna>
86. Portes, J. (Ed). (2022). *The Economics of Brexit: What Have We Learned?* <https://ukandeu.ac.uk/wp-content/uploads/2022/06/Economics-of-Brexit.pdf#page=64>

87. Saunders, B., Sim, J., Kingstone, T., Baker, S., Waterfield, J., Bartlam, B., Burroughs, H. in Jinks, C. (2018). Saturation in qualitative research: Exploring its conceptualization and operationalization. *Quality & Quantity*, 52(4), 1893–1907.
88. Scheinert, C. (2023, april). *History of the economic and monetary union*. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/79/history-of-the-economic-and-monetary-union>
89. Schütze, R. (2022, 29. april). Britain in the European Union: A Very Short History. *Global Policy*, 13(2), 39–46.
90. Sorokina, M. (2014). *Great Britain and the European integration*. Faculty of Social Studies, Masaryk University.
91. Square. (brez datuma). *What Is an EORI Number and How to Get One*. <https://squareup.com/gb/en/townsquare/eori-number>
92. Startin, N. (2015). Have we reached a tipping point? The mainstreaming of Euroscepticism in the UK. *International Political Science Review / Revue Internationale de Science Politique*, 36(3), 311–323.
93. Statista. (2023). *Brexit and the EU-UK travel industry- Statistics & Facts*. <https://www.statista.com/topics/4895/brexit-and-the-eu-uk-travel-industry/#topicOverview>
94. Statistični urad Republike Slovenije - SURS. (brez datuma a). *Izvoz in uvoz po državah, Slovenija, mesečno*. <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/Data/2490003S.px/>
95. Statistični urad Republike Slovenije - SURS. (brez datuma b). *Izvoz in uvoz po Standardni mednarodni trgovinski klasifikaciji, po državah, Slovenija, letno (kumulativni podatki)*. <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/-/2490321S.px/>
96. Statistični urad Republike Slovenije - SURS. (brez datuma c). *Število izvoznikov in uvoznikov glede na velikost in vrednosti njihovega izvoza in uvoza po izbranih trgovinskih partnericah, Slovenija, letno*. <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/Data/2430111S.px/>
97. Taggart, P. (1998). A Touchstone of Dissent: Euroscepticism in Contemporary Western European Party Systems. *European Journal of Political Research*, 33(3), 363–388
98. Tickell, C. (2020, 3. februar). *How Britain negotiated its entry to the EEC – then failed to play its part*. <https://www.theguardian.com/politics/2016/jun/25/how-britain-negotiated-its-entry-to-the-eeec-then-failed-to-play-its-part#comments>
99. UK Parliament. (2014, april). *The ERM and the single currency*. <https://www.parliament.uk/about/living-heritage/evolutionofparliament/legislativescrutiny/parliament-and-europe/overview/britain-joins-erm-to-introduction-of-single-currency/>
100. UK Parliament. (brez datuma). *The EEC and the Single European Act*. <https://www.parliament.uk/about/living->

- heritage/evolutionofparliament/legislativescrutiny/parliament-and-europe/overview/britain-and-eeec-to-single-european-act/
101. UK Trade Info. (2023, 19. april). *Help with classifying goods*. <https://www.uktradeinfo.com/find-commodity-data/help-with-classifying-goods/>
 102. Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje. (2022, 13. junij). *Gospodarsko sodelovanje in trgovina*. <https://www.gov.si/zbirke/projekti-in-programi/spremembe-za-drzavljanje-in-podjetja-po-izstopu-zdruzenega-kraljestva-iz-evropske-unije-brexitu/gospodarsko-sodelovanje-in-trgovina/>
 103. Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje. (2024, 7. marec). *Spremembe za državljane in podjetja po izstopu Združenega kraljestva iz Evropske unije – brexitu*. <https://www.gov.si/zbirke/projekti-in-programi/spremembe-za-drzavljanje-in-podjetja-po-izstopu-zdruzenega-kraljestva-iz-evropske-unije-brexitu/>
 104. Valverde, G. O., Latorre, M. in Cubells, J. F. (2024). The EU–UK Trade and Cooperation Agreement: A short and long-term comprehensive analysis including FDI. *Economic Modelling*, 139, 106–827.
 105. Webb, D. in Ward, M. (2024). *Statistics on UK trade with the EU*. House of Commons Library. <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7851/CBP-7851.pdf>
 106. WTA Group. (2022, 12. september). *What documents are required for UK customs clearance?*. [/https://www.wtagroup.com/resources-and-insights/blogs/what-documents-are-required-for-uk-customs-clearance](https://www.wtagroup.com/resources-and-insights/blogs/what-documents-are-required-for-uk-customs-clearance)
 107. Yeyati, E. L., Stein, E. H. in Daude, C. (2003). *Regional Integration and the Location of FDI* (Delovno poročilo št. 492). <https://www.econstor.eu/handle/10419/87947>

PRILOGE

Priloga 1: Kategorije izdelkov s CE oznako na trgu ZK

V ZK je za določene proizvode dovoljena prodaja EU izdelkov s CE oznako (HM Revenue & Customs, 2024b). Kategorije teh izdelkov so našteje spodaj:

- igrače,
- pirotehnika,
- radijska oprema,
- rekreacijska in osebna plovila,
- preproste tlačne posode,
- elektromagnetna združljivost,
- neavtomatski tehtalni instrumenti,
- merilni instrumenti,
- merilne posode,
- dvigala,
- oprema, namenjeni za uporabo v potencialno eksplozivnih atmosferah,
- oprema za tlak,
- osebna varovalna oprema,
- plinske naprave,
- stroji,
- oprema za uporabo na prostem,
- aerosilni razpršilniki,
- nizkonapetnostna električna oprema.

Priloga 2: Vpliv brexita na trgovanje med EU in ZK

Tabela 1: Delež trgovanja ZK z Evropskimi državami v izbranih letih

Leto	2015	2019	2021	2015	2019	2021
Način trgovanja	Trgovanje iz ZK v ...			Trgovanje v ZK iz ...		
Država						
Avstrija	2 %	2 %	1 %	3 %	3 %	3 %
Belgija	5 %	4 %	4 %	9 %	8 %	6 %
Bolgarija	2 %	1 %	1 %	3 %	2 %	2 %
Ciper	9 %	7 %	3 %	4 %	6 %	7 %
Češka	3 %	2 %	1 %	5 %	5 %	4 %
Danska	5 %	4 %	2 %	6 %	6 %	5 %
Estonija	3 %	2 %	1 %	3 %	2 %	3 %
Finska	3 %	2 %	1 %	5 %	4 %	4 %
Francija	5 %	4 %	3 %	7 %	7 %	6 %
Grčija	3 %	2 %	1 %	4 %	4 %	3 %
Hrvaška	1 %	1 %	0 %	2 %	2 %	1 %
Irska	31 %	28 %	19 %	14 %	10 %	11 %
Italija	3 %	2 %	2 %	5 %	5 %	5 %
Latvija	2 %	3 %	1 %	5 %	5 %	7 %
Litva	3 %	3 %	1 %	4 %	4 %	4 %
Luksemburg	1 %	1 %	2 %	5 %	4 %	3 %
Madžarska	2 %	2 %	1 %	4 %	3 %	3 %
Malta	8 %	21 %	5 %	5 %	2 %	4 %
Nemčija	4 %	4 %	2 %	7 %	6 %	5 %
Nizozemska	5 %	5 %	4 %	9 %	8 %	6 %
Poljska	3 %	3 %	1 %	7 %	6 %	5 %
Portugalska	3 %	3 %	1 %	7 %	6 %	5 %
Romunija	2 %	2 %	1 %	4 %	4 %	3 %
Slovakija	1 %	2 %	1 %	5 %	5 %	4 %
Slovenija	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	1 %
Španija	5 %	4 %	2 %	7 %	7 %	6 %
Švedska	6 %	5 %	3 %	7 %	5 %	6 %
EU27	4 %	4 %	3 %	7 %	6 %	5 %

Vir: prirejeno po Kren in Lawless (2024).

Tabela 2: Ocenjen direkten vpliv brexita na trgovanje med EU in ZK

Država	Uvoz v EU iz ZK	Izvoz iz EU v ZK
Avstrija	–24 %	–5 %
Belgija	ni podatka	–27 %
Bolgarija	–46 %	–25 %
Ciper	–38 %	29 %
Češka	–32 %	–28 %
Danska	–20 %	–13 %
Estonija	–18 %	ni podatka
Finska	–35 %	–31 %
Francija	–12 %	–30 %
Grčija	–42 %	–31 %
Hrvaška	–49 %	–30 %
Irska	–36 %	ni podatka
Italija	–19 %	–14 %
Latvija	–12 %	32 %
Litva	ni podatka	ni podatka
Luksemburg	78 %	–31 %
Madžarska	–24 %	–26 %
Malta	–52 %	–50 %
Nemčija	–24 %	–21 %
Nizozemska	ni podatka	–34 %
Poljska	–35 %	–23 %
Portugalska	–41 %	–24 %
Romunija	–36 %	–11 %
Slovakija	ni podatka	–22 %
Slovenija	–37 %	–12 %
Španija	–33 %	–22 %
Švedska	–25 %	–22 %
EU skupaj	–16 %	–24 %

Vir: prirejeno po Kren in Lawless (2024).

Priloga 3: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 1

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Najemamo oboje, carinske deklaracije nam delajo ostali, drugače se pa posvetujemo tudi z carinskimi posredniki glede določenih zadev.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Ne, vse je bilo jasno, veliko prej smo se pripravljali, tako da ni bilo nekih specifičnih težav pri tem. Veliko je bilo tega enega usklajevanja pa branja na to temo, sem bila kar precej aktivna na tem področju. Sicer pa tako ali tako sodelujemo z ostalimi državami, kjer so enaki postopki carinjenja.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Povsem drugače je, prej smo poslovali z državo članico, potem pa s tretjo državo, to ni primerljivo. To je čisto drug zakonodajni okvir, več je kontrol, več stroškov, časovno dlje traja, carinske deklaracije je več, modifikacije na računih, je pa tukaj bistveno več dokumentacije. Nobena nam ne predstavlja nekih ovir, vsaj ne da bi imela v spominu.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Procentualno znotraj logistike sta to kakšna 2 % več, je pa to še vedno veliko stroškov, zaradi pandemije covid-19 in vseh stvari so se stroški logistike zelo povečali, ampak ne samo iz naslova brexita, tudi ostale stvari so bile dražje zaradi inflacije in ostalih zadev.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

Ja, bilo je nekaj majhnega povečanja, ni bilo pa to tistega enormnega, kjer bi res poznali ogromno razliko, da bi mi s tega naslova poslovali na nek drug način, da bi se čisto drugače prilagodili zahtevam, tega ni bilo.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Kot sem že omenila, smo imeli majhno povečanje, samo ne v neki večji meri. Več je bilo tega časovnega zamika oz. čakanja na carinah, predvsem pa tudi teh zahtev po dokumentaciji in izpolnjevanju nekaterih pogojev sladnosti. Za nas je melo to majhen vpliv, predvsem

prilagoditev dokumentacije, prej nismo potrebovali pomoči carinskih posrednikov, zdaj pa jo. Ne, dodatnega osebja nismo zaposlili.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Pri nas se cene niti niso kaj veliko spremenile, mogoče so se pa spremenile kupne cene malenkostno, vendar ni bilo opaziti grozne razlike.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Pri svojem delu se ne srečujemo z ovirami, ki bi mi zdaj prišle na pamet. Delo poteka nemoteno. Razen na začetku je bilo nekaj nejasnosti pri trgovinskem poslovanju, problem je bil v tem, da so jih na hitro naredili, nismo vedeli, ali bodo potrebni sanitarni pregledi ali ne. Tako ZIRS-u (Zdravstvenemu inšpektoratu Republike Slovenije, op. a.) kot nam je bilo nejasno, zato smo potem z njimi sodelovali, da ni bilo dodatnih težav.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Ne. Nič od tega, vse je enako kot prej.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Ne, ker smo uvoznik in ne izvažamo na to območje.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Zdaj se je povečalo, ni pa posledica brexita, to je zaradi panoge.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Majhen, ni bilo nekega vpliva.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Pred koncem prehoda smo bili v negotovosti. Najbolj smo spremljali trgovinska pogajanja, tudi od FURS, tudi GZS, bolj sem sama spremljala poročanje o trgovinskih procedurah. Smo se začeli pripravljati, še preden se je brexit zgodil, smo spremljali že takrat, ko se je dogajalo.

Priloga 4: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 2

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Imamo lokalno, dva imamo za pomoč in vedno sodelujemo z njimi. Lahko pa stranka koristi svoje, nismo vezani na nikogar. Nimamo svojega lokalnega carinskega oddelka v Sloveniji, ki bi za te zadeve skrbel.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Ne, mislim, da tudi interno podjetje poskrbi za to, da so vse informacije pravočasno zaokrožile, tudi postopki in vse, tako da je bil prehod čist gladek, če tako rečem, ni bilo nobenih zamud ali težav, kakorkoli, vsej ne zaradi nas, mogoče zaradi carin v Angliji, na to mi ne moremo vplivati. Ampak, kar se tiče razumevanja postopkov, nismo imeli nobenih težav. Ne spomnim se več tako dobro, na začetku so imeli tehnične težave, nekaj so imeli cariniki izobraževanj, morali so nadgrajevati sistem, pa je bil potem kakšen izpad, bolj kratkotrajen, nič konkretnega in dramatičnega. Bolj je to bilo kakšno uro ali malo več, ko se jim je sistem sesul. Načeloma je vse dobro potekalo.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

V bistvu se pošiljke tretirajo, kot da grejo izven EU, tako kot ostale, tako kot smo pošiljali recimo v ZDA, ni bilo nič posebnega, samo en dodaten proces se je dodal in korak pri samem postopku pošiljanja, se pravi ta carinski del, ki je bil izven EU. Vse skupaj ni bilo spet nič kaj tako posebnega. Samo država kot taka pa pošiljke so se iz ene kategorije prestavile v drugo, tam imamo tudi vse postopke, tako da se ve, da ni bilo nič posebnega. Malo so bili daljši tranzitni časi pa pri načrtovanju pošiljk, spet nič takšnega, da bi bili edini ali posebni pri tej zadevi, zelo je standardno.

Nismo imeli nobenih težav drugače, tako da ni bilo nič posebnega.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Seveda, zdaj smo morali carinski postopek izvesti, vključiti carinskega posrednika, tako da so nastal neki stroški za nas in posledično za stranko. Spet isto kot v državi, v kateri je bil prej že prej izvoz, se pravi izvoz izven EU, strošek se je povečal. Strošek imamo isti ne glede na državo, tako da se je samo tisti del dodal pri ponudbah, to je pa to. Tudi mi smo dvignili cene, načeloma cene usklajujemo enkrat letno, tisto leto se je zgodilo potem še to, da smo celo leto imeli še te iste cene, pa smo dobili še dodatek zaradi pandemije covida-19 kot

večina transportnih podjetij, ampak daleč od tega, da bi pokrili razliko v stroških, česar pa nismo hoteli prevaliti na stranke.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

To se je malo podražilo. Ko je bila pandemija covida-19, so ti stroški res narasli. Sploh skladiščni stroški na letališčih, tisto obdobje je bilo kar pestro. Saj pravim, to je spet splošno, ni vezano samo na brexit pa Anglijo. Dajatve in carine so takšne, kot jih država predpiše, tukaj ni bilo nič, za Anglijo se je samo to spremenilo, da prej so bili oproščeni, ko so bili znotraj EU, zdaj ko je bil pa brexit, določene stvari padejo pod te zadeve. Mi imamo zelo majhen odstotek za v Anglijo, pa še večinoma mi izvažamo na tisto območje. Nekaj malega je samo uvoza. Malo so se logistični in skladiščni stroški podražili, splošno ni vezano izključno samo na brexit. Dajatve za določene stvari zapadejo pod trošarine. Mi večinoma izvažamo, tako da tega v večini niti ne krijemo, odvisno tudi od paritete.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Minimalno, zahtevnost se je malenkostno povečala, to je samo niansa. Časovno pa ja, ker je treba vključiti izvozno-carinski postopek. Treba je pošiljke, ki grejo izven EU, izvozno ocariniti. V to je treba vključiti carinski postopek, treba je vsaj kakšno uro več računati, da bo v tisti eni uri ali več zaključeno carinjenje, potem pa predaš vse skupaj letalskemu prevozniku. Nekaj se je povečalo, samo to je minimalno, ne vem, mogoče 15 % več dela.

Ni bilo treba zaposliti osebe, nismo potrebovali pomoči carinskih posrednikov, zdaj pa ja. Dodatnega osebja nismo zaposlili.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Cene so se spremenile, carinski postopek je tukaj kriv, ostalo ni bilo nič posebnega, da bi se spremenilo, razen za uvozno in izvozno carinjenje se je ta strošek dodal – to je razlika, ki je nastala, ostale cene se niso spreminjale, kot so npr. strošek embalaže, ledu, tista osnova enega kilograma pa ti dodatni grami... Carine niso bile nič drugačne zaradi tega.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Ni večjih ovir za omeniti. Sedež podjetja je v Angliji, tako da je tam glavna pisarna, nismo imeli nobenih hudih težav.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Malenkost so se spremenile FDI. Samo operativna sprememba, ostalo je ostalo isto. Pisarne tam so imele že prej vse storitve in so tudi one sodelovale z vsemi državami izven EU, postopki so bili vpeljani, tudi za njih je bila to isto minimalna sprememba. Še najbolj je ta časovni faktor, kar je tudi velika prednost EU, da tega ni in predaš pošiljko letalskem prevozniku in je to to. Tukaj je pa zdaj ta carinski del vmes, k je vezan na delovni čas carinjenja. To se časovno najbolj pozna, pa še to ni spet taka obremenilna stvar. Mi 90 % peljemo z letalom, kar je pa cestnega, je ta carinska komponenta vmes.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Ne, ni spremembe.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Enak je ostal. Ni mel vpliva na naše podjetje, zanemarljivo, lahko rečemo.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Majhen vpliv.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Ne, ne obvladujemo nič drugače kot pri ostalih državah. Nismo se nič obračali na FURS, v tistem času smo dobivali njihova obvestila in če bi hoteli podporo od njih, bi jo lahko dobili. Večino zadev se je že prej vedelo, tako da je podjetje za vse poskrbelo, da je bilo vse vnaprej urejeno in pripravljeno.

Priloga 5: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 3

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Ne najemamo carinskega posrednika, vse urejamo sami. Mi imamo svoje podjetje v ZK, hčerinsko podjetje. Poleg tega podjetja imamo še dva kupca, s katerima lahko delamo tudi direktno. Imamo svoj logistični oddelek, imamo svojo transportno logistiko, v okviru tega imamo carinsko posredovanje, imamo transport, imamo poštni del in upravljanje voznega partnerja – to spada pri nas v transportno logistiko. V transportni logistiki pokrivamo carinjenje in organizacijo transporta. Organizacijo transporta delamo s svojimi vozili in vozili odobrenih partnerjev. Enkrat letno naredimo tender in zberemo zunanje prevoznike, ki bodo vozili po posameznih destinacijah. Tako imamo za Anglijo zunanjega prevoznika, lahko pa po potrebi peljemo tudi sami s svojimi vozili. Imamo 20 svojih kamionov in pa cca. 50 jih dobimo še zunanjih, od odobrenih partnerjev.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Mislim, da smo na začetku imeli težave z logistično nalepko, ampak smo potem to speljali. Sami semaforji na trajektih so bili normalno speljani, ni bilo težav. Jaz ne poznam nobenega problematičnega postopka. Na začetku smo mogoče še reševali kakšne zadeve, ampak ni bilo večjih težav. Mi smo v Anglijo že prej vozili s postopki uvoza in izvoza po rednih procedurah, tako da potem, ko smo šli v EU, smo to poenostavili. Imamo svoje carinjenje od 90. leta ali še od prej.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Dodatni carinski postopki so zapletli poslovanje za Anglijo, postopki so daljši, poleg sami carinskih postopkov kot za tretje države smo imeli pri Angliji dodatne specifične, to je bila recimo logistična etiketa, in ta posebnost, da na angleški strani dejansko še ni bilo pravih uvoznih postopkov oz. nismo vedeli, kdaj se te operacije dejansko izvajajo. Vsaj ta prehodni del je bil takšen. Niso imeli infrastrukture za carinjenje in se je vse skupaj zavleklo.

Ne bi rekel, da je bil večji vpliv na poslovanje. Ni bilo večjih stroškov, največji problem so bili prevozniki, ki so se lovili, niso takoj prišli v sistem, breme je padlo na prevoznike in voznike, opravljati so morali stvari, ki niso najbolj jasne, problem so imeli pri povratnih transportih, za katere od začetka sploh ni bilo znano, kako se bodo speljali. Reklamacija za nazaj je bila težko izvedljiva, zato je na začetku veliko prevoznikov nazaj šlo raje s praznimi kamioni, kot pa da bi nalagali tovor nazaj.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Glede na to, da imamo svoje enote in da smo morali poročati Instrastatu že prej, se sami stroški niso bistveno spremenili, je bilo pa malenkost več dela pri naših zaposlenih. Ne, naša ekipa na carinskem poslovanju je bolj ali manj stalna.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

Transportni stroški so se malenkost povečali, ne moremo pa reči, da je bil zato kriv samo brexit. Stroški prevoza v Veliko Britanijo so se malo povečali. Obenem je bila zraven še kriza zaradi pandemije covida-19 in obvezno cepljenje voznikov, tako da je bilo nekaj dodatnih zahtev, česa bistvenega pa ni bilo. Na Severno Irsko smo nekaj časa vozili s trajektom, zaradi tega se je sam prevoz malo povečal.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Minimalno je vplivalo na vse, skoraj ne – časovno traja enako, kot je trajalo prej, le malo več, kakšnih večjih zamud ni bilo, preverjanj od začetka ni bilo, tudi zdaj malo oz. skoraj noben kamion ni zapadel v preverjanje.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Cene naših izdelkov se niso spremenile, dodatnih carinskih dajatev na zdravila ni bilo vpeljanih, ni bilo vpliva.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Težko rečem, tukaj bi drugi sodelavci lahko povedali kaj več. Lahko, da se je kdo umaknil iz prodaje na britanskem trgu. Ne morem natančno povedati, koliko je bilo novih in umaknjenih kupcev. Mi smo se predvsem bali, da bi prišla kakšna druga konkurenca iz tretjih držav, pa temu na koncu ni bilo tko. Veliko evropskih podjetij je imelo entitete registrirane po Franciji in drugje po Evropi, pa so prej normalno prodajali na angleški trg. Mi smo kdaj dostavljali v Francijo in potem v Anglijo naprej, česar zdaj več niti ne počnemo več tako pogosto. Nimamo pa nič manj ali več dostavnih mest, kot smo jih imeli prej, ta trenutek imamo dva kupca in hčerinsko podjetje. Pri našem hčerinskem podjetju se ni veliko spremenilo, malo smo imeli problem s carinskim postopkom, s konsignacijo, kjer smo prodajali na konsignacijo in nato kupcu, potem smo to pripeljali na naše hčerinsko podjetje.

Imeli smo tudi težave s preходом na Severno Irsko na začetku, kot npr. z najavljanjem vozil. Pri tem se gre tranzit čez Anglijo.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Ja, delno so se zaradi tega procesa konsignacije, ki smo ga morali drugače zapeljati. Do nedavnega smo prodajali čez naše hčerinsko podjetje samo veterino, nato pa še pharmo, po brexitu in smo morali en del procesa spremeniti, odgovorne osebe za pharmo postaviti in tako naprej. Delno je bila sprememba, ja.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Smo tako veliko podjetje, da je to razdeljeno med prodajo, marketing in tako naprej, tako da ga jaz s svojega delovnega položaja niti ne spremljam niti ne vidim. Če pogledam letna poročila, sta se prodaja in nakupi podjetja s podružnico v ZK v letih pred brexitom in po tem kar povečala. Samo od leta 2022 pa do leta 2023 je šla prodaja za 31 % gor, ampak to ni samo zaradi brexita.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Približno enak po obsegu transporta. Finančno poročilo lahko pokaže kaj drugače, ni pa bistvenih sprememb. Obseg se ni spremenil.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Rekel bi, da je vpliv zanemarljiv.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Ukrepe smo mogli speljati, tem kot sem že prej povedal vezane na konsignacijo. Pri načinu poslovanja smo vpeljali določene ukrepe, ki jih nismo takoj vpeljali, ampak postopoma. Drugače kaj drugega bistvenega pa ne bi rekel, da je bilo. Tveganja niso bistveno spremenjena, kot so bila do zdaj, sam brexit jih ni povečal. V financah bi mogoče odgovoril drugače, z vidika logistike ne vidim, da smo kaj povečali tveganje, ni bistvenih sprememb.

Brali smo praktično vse, kar smo dobili od FURS in na to temo. S FURS smo imeli sestanke na to temo, predvsem na temo evropskega tranzita in ostalo. Redno spremljanje obvestil iz Gospodarske zbornice Slovenije. Podjetje je član GZS in Združenja za Promet, zato sproti dobivamo obvestila, vezana na njih. Pomagali smo si z vsemi možnimi obvestili, saj smo bili primorani tematiki slediti od začetka.

Priloga 6: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 4

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Imamo določena carinska pooblastila za potrjevanje porekla blaga, za samo carinjenje pa drugače uporabljamo špediterja. Imamo zbirniške prevoze, saj nimamo polnega kamiona. Logistični in špediterski del uredi podjetje.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Seveda, od brexita je minilo že nekaj časa in je bilo še drugih stvari veliko še zraven. Dovolj smo se pripravljali na to, s tem namenom smo se udeleževali seminarjev. Poslužujemo se plačljivih seminarjev, zato težav tukaj nismo imeli. Tematika je zahtevala predhodno pripravo, tako smo se s podjetjem v ZK skupaj pripravljali in si pomagali. Zelo dolgo ni bilo jasno, kako bo s Severno Irsko, saj se je situacija konstantno spreminjala. Naše podjetje v ZK se je moralo davčno registrirati in opraviti še druge ustrezne zahteve. Pri nas smo imeli spremembe v informacijskem sistemu, potrebno je bilo treba odpreti nove kupce, urediti davčne nastavitve, pridobiti novo šifro in ostale zadeve. Večjih težav ni bilo, ker smo se na to pripravljali, s tem pa smo vedeli, kako bodo postopki potekali.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Prej težav sploh ni bilo, saj smo bili vsi del notranjega trga EU, zato so zadeve potekale čisto normalno, kot z ostalimi državami EU. Edina razlika je morda oddaljenost ZK, zato do tam ni tako razvita logistična mreža, kot npr. za v Nemčijo, kamor vozijo vsi. Normalno, kot prej, poročamo Intrastatu. Z izstopom so pa carinske formalnosti morda malo podaljšale čas transporta. Potrebno je iti na carino, tam se lahko kaj ustavi in je to spet ena ovira. Nekih hudih težav nismo imeli, ker mammo veliko izvoza izven EU, tako da so postopki podobni za v tretje države, kar za nas nič novega. Spomnim se samo, da smo meli težavo pri računovodstvu za Severno Irsko, predvsem z davčno številko.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Kar enako je ostalo, prevoz in izvozno carinjenje plačujemo, ampak ga prefakturiramo, tako da ta strošek prevzame kupec. Izvozno carinjenje je nek strošek sicer, ki ga plačaš špediterju, vse pa je odvisno od dogovorjene oz. določene paritete.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

To zdaj težko rečem, ali se je tukaj kaj spremenilo. Prevozi cenovno kar nihajo, strašno velikih sprememb pa nismo imeli, da bi bilo kaj za pripomniti.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Seveda, najbolj enostavno je, če imaš trgovanje znotraj EU in daš odpremnico z blagom pa je to to. Tukaj pa moraš izstaviti fakturo in vse skupaj poslati špediterju, da vloži na carino, potem pa urediti celotno dokumentacijo, dokazovanje blaga ipd. Potrebno je premisliti ustrezne korake, ki sledijo. Nekaj stroškov gotovo imamo s tega naslova, saj je to zdaj postal dokaj bolj zapleten postopek, ni pa to za nas neka težava, ker nam je ta postopek že znan. Nismo zaposlili dodatne osebe, saj ni bilo potrebe.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Mislim, da se cene zaradi brexita niso spremenile. Promet se nam je pa zelo spremenil – zelo se je zmanjšal. Leta 2021 smo zgubili 40 %, ni vse zaradi brexita, nekaj pa sigurno je. V ZK je bilo določeno obdobje dokaj nesigurno, zato so se določene firme zaprle ali pa odločite, da z EU poslujejo manj. Tudi v letu 2022 je šlo navzdol, tukaj so tudi drugi faktorji seveda, covid-19 in vojna. Leto 2023 pa je malo malo bolje, saj je promet narasel, letos pa pričakujemo enako kot lansko leto.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Izpostavila bi samo to, da imajo ZK v svoji državi enake konkurente, tako da konkuriramo z domačo industrijo, hkrati pa je tukaj še ta energetska kriza, ki je prinesla povečanje cen – pri nas je bila energija dražja kot v drugih državah. Prehodno obdobje je pripomoglo, da smo se pripravili.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

To težko rečem, pri nas niti ne zelo, ker v glavnem poslujemo z našo firmo v ZK. Smo pa tudi imeli pripravo na njihovi strani in uredili, kar je bilo potrebno, da smo se izognili težavam. Normalno postopamo na način, da se periodično obiskuje sejme in kupce. V bistvu enak pristop kot prej.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Za naš proizvod imamo spremenljiv položaj konkurence. Tudi drugi trgi oz. druge države v ZK veliko izvažajo, tako da smo v enakem položaju kot ostali del sveta in smo enako konkurenčni kot Indija in Kitajska, za njih pa je vseeno, od kod uvažajo, tako da ni več

večjih razlik. Prej, ko smo bili v vsi skupaj del notranjega trga EU, je bil postopek veliko enostavnejši kot pa recimo trgovanje s tretjo državo.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Ostal je recimo da enak.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Majhen vpliv je imel.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Začeli smo z izobraževanji in ostalimi pripravami. Imeli smo konsignacijo in jo kasneje zaradi kompleksnejših postopkov ukinili. Sami smo urejali vse zadeve in združevali vse informacije od FURS, GZS ter seminarjev in postopek sebi prilagodili. Prav tako smo informacije pridobili iz skupine Slovenska industrija jekla.

Priloga 7: Transkripcija intervjuja Podjetja 5

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Mi smo carinski posrednik, delamo za druga podjetja, ki poslujejo z Veliko Britanijo, mi izvažamo storitve, mi carinimo za druge, poznamo zadevo s tega vidika, sami pa ne izvažamo in izvažamo, ponujamo storitve.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Pri razumevanju ne bi rekel, ker se je po odcepitvi ZK smatrala kot tretja država in je v enaki kategoriji kot kot nekatere druge države, kot npr. Amerika, potem je pa stvar teh trgovinskih sporazumov. V času prehodnega obdobja je bilo ogromno nejasnosti, s temi zadevami je potrebno biti pa vedno previden, ker nikoli ne veš, kako se bo država odločila in odzvala. Mogoče lahko izpostavim, da so se stranke bale za plačevanje dajatev za nazaj. EU se je pa že v naprej opredelila, kaj in kako. Nejasnosti so bile predvsem na strani ZK, kjer so na novo vzpostavljali vse sisteme in protokole, EU pa ni potrebovala sprememb.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Spremembe so pri carinskih postopkih, ki jih prej ni bilo. Hkrati se je do neke mere podražil tudi skupen transportni strošek in podaljšal čas transporta na prehodih. Kamioni stojijo na mejnih prehodih, čakanje je pa povzročilo velik strošek, kar je gotovo vplivalo na marže podjetij in določene poslovne modele.

Največ težav smo opazili pri izjavi o poreklu blaga. Dokazovanje porekla je težka stvar. Ko nisi več del prostora EU, moraš potem dokazovati, da tvoje blago ni iz drugih držav, npr. iz Kitajske, da je blago britansko ali evropsko. Podjetja na to niso bila pripravljena, zato so pošiljke stale na carini, dokler se ni zadeve niso uredile. Tudi to se zdaj bolj natančno kontrolira. ZK se zdaj kontrolira tako kot Kitajsko, kjer se vse preverja.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Lahko rečem, da so se povečali, vendar ne na naši strani. Nam se je povečal samo obseg dela.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

/

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Res se je vse povečalo, več dokumentacije in stroškov, kot sem prej omenil. Nismo zaposlili nove osebe.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Zaradi tega imamo večji promet, naše cene se pa niso spremenile.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Prej, ko smo bili skupaj v EU, je bilo bančno poslovanje z Britanijo ne glede na to, da imajo funte, lažje, saj so to banke smatrale kot odliv in priliv znotraj EU. Odkar niso več, jih banke ne smatrajo kot EU in so bančni stroški bistveno višji kot prej.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Ne.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

/

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

/

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Zanemarljiv do majhen vpliv.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Z vidika carine smo imeli skupne sestanke in sestanke z našimi strankami glede vprašanj, veliko pa je bilo tudi komunikacije z logističnimi podjetji. V grobem smo se na to pripravljali okoli šestih mesecev. Podjetja so spraševala kar veliko glede carine.

Priloga 8: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 6

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Ker imamo dovoljenje za hišno carinjenje, smo se odločili, da se v naprej sami opravljamo vsa izvozna opravila. Uvoz za ZK pa imamo urejen preko spletne aplikacije v sodelovanju z matičnim podjetjem v Belgiji.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Niti ne, bilo je res kar veliko odprtih vprašanj v času prehoda, vendar imamo dobre odnose s carinsko upravo, od katere smo pridobili kar nekaj pomembnih informacij. Z matičnim podjetjem v Belgiji smo si pomagali z izmenjavo podatkov in znanja, na to temo pa smo imeli organizirano izobraževanje. Motilo nas je, ker stvari na začetku še niso bile čisto jasne. Prav tako glede tranzita na območje irskega otoka. V tistem času smo bili ena izmed prvih firm, ki smo že takoj na začetku januarja načrtovali odpremo kamionov v ZK. Iz tega razloga smo predhodno delali na postavljanju celotnega sistema. Za nas je ZK dokaj velik in pomemben trg, zato smo veliko vlagali v to, da bodo stvari potekale nemoteno.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Vsekakor je sprememba velika, predvsem za nas, saj nam ZK predstavlja 28 % celotne prodaje. Pred brexitom smo imeli normalno odpremo znotraj EU (dobavnica, CMR), kasneje pa se je uvedel celoten carinski postopek izvoza in uvoza. Tukaj je veliko odvisno od uporabljene paritete. Prav tako imamo na enem kamionu več prejemnikov, kar pomeni 1–4 carinske deklaracije, čas, potreben za eno deklaracijo, pa nam vzame 15–20 minut. Potrebno je upoštevati tudi čas za zaključek izvoza, kar pomeni, da mora kamion počakati najmanj 45–60 minut, kar skrajša njegov operativni čas. Sprememba je prav tako na strani regulative. Glede na to, da smo prej že odpremljali v tretje države, smo navajeni na tak način dela, zato nam to s tega vidika ni bilo tuje.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Poraba časa podpore kupcem se je povečala za približno šestkrat. Povečali so se predvsem stroški, npr. strošek carinski garancije za tranzit se je povečal za cca. 30.000€. Najprej moraš poravnati stroške carinske garancije, torej strošek banki, nato je tukaj carinska stopnja, ki jo moraš plačati, in mesečna akontacija za davek, ki se zaračunava kvartalno. Z naslova brexita se je povečal tudi strošek transporta. Takrat je bilo jasno

rečeno, da je to zaradi tega, tudi kamioni so na poti več ur kot prej, kljub temu da se dokumenti uredijo prej. To je strošek carinskih formalnosti.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

Seveda, ker prej tega ni bilo. Angleški trg je specifičen zaradi prevoznikov in šoferjev na to območje. Težko je pridobiti voznike in zagotoviti Transporte, zato smo kdaj pripravljeni plačati več. Prevozniki so imeli neka dodatna izobraževanja glede tega.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Prevozne firme so vključile dodatek dodatnega časa in obravnavanja dokumentov, zato so zvišale svoje cene. Poleg tega stroška smo imeli tudi časovni strošek, dodatek čakanja na mejnih prehodih in zaradi dodatka dokumentacije. Ker nam prodaja v Anglijo raste, imamo tudi zaradi tega več dela, osebje je pa ostalo nekako stalno.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Cene se spreminjajo vezano na surovine, energente itd. Ob brexitu smo cene povišali za okoli 7–8%, prav tako so se povišali stroški transporta, cca. +10 % cene nismo povišali takoj na začetku, ampak smo najprej počakali odziv ostale konkurence, da smo potem cene ustrezno prilagodili.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Trg ZK ima neke določene specifičnosti, kot npr. natančna rezervacija razklada, kar je v primeru težav na poti težko zagotoviti. Prav tako je velika težava zagotavljanja šoferjev na to destinacijo. Največ težav smo imeli pri nerazjasnjenih zadevah glede tranzita na Irsko preko Anglije. Tam ni bilo dovolj jasno, s kakšnimi dokumenti in na kakšen način se odpremlja, ali je potrebno, da so kamioni za ZK polni ali imajo lahko delno blago za na Irsko itd. V ZK vedno odpremljamo polne kamione z različnimi prejemniki, tudi na Irskem. Zdaj trenutno niti nimamo težav, pričakujemo pa določene spremembe glede transporta.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Ne bistveno in kaj konkretno. Vzeli smo si dodaten dan za najavo kamiona ter pripravo blaga na odpremo.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Ne, ni se spremenil. Vsi ponudniki podobnih produktov so dejansko iz tretjih držav, zato so bile težave za vse države zelo podobne. Pri nas na sreči ni britanske konkurence.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Počasi raste, ne glede na brexit (vmes se je kazal vpliv pandemije covida-19). Že pred brexitom smo se držali strategije, da svoj tržni delež na tem območju poskusimo samo še krepiti. Trg je za nas zelo pomemben.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Časovno kar velik vpliv, na splošno pa nek srednji vpliv.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Načeloma nismo sprejeli nekih posebnih ukrepov, razen izobraževanje osebja. Veliko smo se usklajevali z logističnimi podjetji in z matičnim podjetjem v Belgiji, hkrati pa smo sami aktivno spremljali razmere na trgu. Od GZS in FURS smo pridobili splošne smernice.

Priloga 9: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 7

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

Da, trenutno sodelujemo z enim špediterjem, po potrebi pa sodelujemo z drugimi, s katerimi imamo podpisane pogodbe. V naslednjih nekaj letih načrtujemo, da bi imeli svoj oddelek špedicije in carinjenja.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Pri carinskih režimih nismo imeli težav, saj imamo že izbrane poti in mejne prehode, preko katerih transportiramo blago. Prav tako smo predhodno ustrezno primerno pripravili vso potrebno dokumentacijo. Pred brexitom vsega tega carinjenja ni bilo, ni šlo pa do zdaj še nikoli nič zelo narobe. Je bilo pa seveda več dela in birokracije kot prej. Prevozniki so bili zelo angažirani in pripravljeni. Datum se je vedel, sicer prestavil petkrat, ampak smo bili pripravljeni.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Prej ni bilo carinskih postopkov, je bil notranji promet znotraj EU. Zdaj pa bom rekla, da imamo te postopke, s katerimi je več dela, ampak smo na postopke že navajeni, ker delamo izvoz v druge tretje države. ZK je za nas samo še ena tretja država več. Sprememba je v stroških, predvsem zaradi prevozov, zahtevane dokumentacije in dodatnih stroškov špedicije. Ni bilo nekih velikih sprememb in izzivov za podjetje.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Stroški so večji, ker imaš deklaracije ter izvozno in uvozno carinjenje. Potrebno je tudi dokazovati poreklo in s tem dodaten strošek. Cenovno imamo na pošiljko gotovo vsaj 100 evrov več stroškov kot prej.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

Definitivno se je podražil nasploh transport, še predvsem v zadnjih letih. Ti stroški so odvisni ne samo od brexita, temveč še od ostalih dejavnikov, kot npr. covida-19 in vojne seveda, s tega naslova so stroški veliki.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebo?

Zahtevnost je definitivno večja. Prej smo naložili v skladišču, imeli smo dokumente, pakirni seznam in račun, pa smo odpremili. Zdaj se mora pa izvozno ocariniti, kar nam vzame čas in več denarja. Kamion mora počakat vse te dokumente, se ustaviti na meji in čakati na ocarinjenje. Nismo zaposlili dodatne osebe.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Je sprememba, tudi na podjetjih iz ZK se pozna, da so dražji. S tega vidika bi rekla, da so imeli višje stroške prej na strani ZK, torej na strani kupca oz potrošnikov. Na splošno je pa vse šlo kar precej gor, ni samo od brexita odvisno. Je pa res, da so se ti vsi višjih stroški potem odražali tudi na višjih cenah naših produktov.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Carinski postopki so mogoče največji izzivi, ker mora biti vedno vse točno in natančno, drugače smo v prekršku, potem pri samem carinskem postopku so to tudi določene carinske dajatve, ki vplivajo na ceno uvoza in na dajatve. Zaradi tega je cenovno tudi to večji vpliv, teh dajatev pa znotraj EU nimamo.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Seveda, zdaj je treba te deklaracije poknjižiti, kar predstavlja daljši in cenovno dražji proces, ki je manj priljubljen. Tukaj se je zdaj pojavil tudi CBAM (mehanizem za ogljično prilagoditev na mejah, op. a.), kjer se za uvoz jekla, aluminija, cementa iz tretjih držav plačujejo okoljske dajatve, kar je še en dodaten strošek. Prav tako bo posledično potrebno kupovati okoljske kupone, za nas je to potem tudi večji zalogaj. S tem se spodbuja, da se trguje bolj znotraj EU in da se ostale države začnejo obnašati ekološko.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Ne morem reči, da je to vplivalo na našo konkurenčnost.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Ne, za nas je enak.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Vse poslovanje je enako. Vsako leto imamo tudi nova lansiranja novih produktov, kvečjemu se povečuje obseg. Zanemarljiv vpliv na poslovanje.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Ne, ni bilo ničesar. Mi smo se morali prilagoditi in urediti sisteme, postaviti markerje, se izobraziti, pregledati mejne prehode. Načeloma že imamo vzpostavljen sistem za tretje države, na katerega smo dodali samo še ZK. Nismo dodajali novih korektivnih ukrepov. Ni bil kakšen izziv, mogoče smo bili bolj pozorni na začetku, zdaj pa vse poteka normalno, tudi odstopov pri odpremah nismo imeli. Ne, vse je bilo jasno. Od FURS smo dobivali sporočila za vse spremembe, nas vedno obveščajo. Kakšnih dodatnih sestankov ali izzivov nismo meli.

Priloga 10: Transkripcija intervjuja s Podjetjem 8

1. Ali za uvoz/izvoz iz ZK najemate pomoč carinskega posrednika in logističnega podjetja ali vse urejate sami?

S prevoznikom imamo eno pogodbo, saj se peljejo materiali na naklad. Poslužujemo se tudi storitve špedicije. Hišno carinjenje imamo sami. V našem podjetju carinimo uvozno in izvozno v sodelovanju z zunanjo špedicijo.

2. Ali ste imeli težave z razumevanjem novih carinskih režimov pri poslovanju z ZK?

Nismo imeli teh težav. Okrog 85 % našega trgovanja je izven Slovenije, s tem da tretje države predstavljajo zelo veliko priložnost. Za nas je bil to manjši vpliv, razlika je mogoče ta, da drugje pretežno ne poskrbimo za uvozno carinjenje, v ZK pa ja. Peljemo vedno s tovornjakom, letalo imamo samo pri ekspresni dostavi za kakšne manjše zadeve. Na brexit smo se dolgo pripravljali, ker je trg za nas zelo pomemben. Imeli smo tudi računovodstvo v ZK, edini dodatni strošek sta ta špedicija in DDV.

3. Kako bi ocenili in opisali spremembe v carinskih postopkih pred in po brexitu? Katere od teh sprememb v carinskih postopkih vam predstavljajo največ težav in katere so imele največji vpliv na poslovanje?

Tudi prej smo poročal Intrastatu, zdaj pa moramo poskrbeti še za uvozno carinjenje, ki ni hišno. Zaradi tega imamo malenkost več dela. Na vsakodnevni ravni moramo za kamion pripraviti dve fakturi, za carino in za kupca. Zdaj so na dobavnici zahtevani vsi podatki, ki so za trgovanje s tretjimi državami, kot npr. dokumenti EX1, CMR, MRN, deklaracije ipd. Delo se je povečalo, nismo pa nikogar dodatnega zaradi tega zaposlili. Prehod je bil zelo obremenilen, ker je za nas to vse dvojno delo.

4. Kakšni so vaši stroški v povezavi s trgovinskim poslovanjem z ZK pred in po brexitu oz. kako so se spremenili?

Stroški so bili dodatni pri pridobitvi davčne številke, kar se tiče ostalih zadev, pa špediterski stroški, stroški transporta, vse višje cene ostalih dobrin ipd.

5. Ali so se carinski stroški, stroški dajatev ali drugih pristojbin povečali? Kaj pa stroški logističnih storitev in skladiščenja?

Ja, ti stroški so šli kar gor. To verjetno ni samo zaradi brexita, nekaj delno mogoče že zaradi carine, ampak tudi zaradi ostalih vplivov na dobavne verige.

6. Kako je brexit vplival na čas, stroške, dokumentacijo, je zahtevnost večja? Kako je to vplivalo na potrebno dokumentacijo, ste zaradi vsega tega morali zaposliti dodatno osebje?

Vplival je na čas, dokumentacijo in zahtevnost. Vnaprej smo se kar precej na to pripravljali, da nismo bili v nobenem šoku. Prve dni januarja smo se izognili kakršnim kolim dobavam. Zdelo se mi je, da so bili kupci prestrašeni, predvsem na strani ZK. Najpomembnejša je bila predpriprava. Mi že na splošno vnaprej pripravimo veliko stvari, da se izognemo težavam. Veliko imamo sistemsko podprtega, ročnega dela je zato zelo manj. Definitivno pa je pomembna točnost podatkov, še predvsem zaradi carinskih pregledov.

7. Kako so se spremenile cene vaših izdelkov na trgu ZK in nabavne cene pri uvozu iz ZK?

Ostalo je približno enako, ker brexit na to pri nas ni vplival.

8. S katerimi izzivi in ovirami se srečujete pri trgovanju s podjetji iz ZK in katere od teh ovir imajo na vaše poslovanje velik vpliv?

Mi se pri nas ne srečujemo s kakšnimi večjimi ovirami, ni kaj za izpostaviti, saj trgovanje poteka normalno brez ovir.

9. Ali so se spremenili vaši vzorci poslovanja po brexitu?

Sprememba je pri carinskih postopkih, pri ostalih zadevah pa niti ne. Vse poteka popolnoma enako, ampak s to razliko, da se povsod vse zaračunava, prej pa se ni.

10. Ali se je spremenil vaš konkurenčni položaj na britanskem trgu?

Ni bilo zaznati te spremembe, torej ostalo je enako. Naši kupci so neobremenjeni s čimerkoli, saj mi poskrbimo za čisto vse stroške in postopke uvoza in izvoza.

11. Kako so se spremenili tržni deleži vašega podjetja na britanskem trgu po brexitu? Bi lahko rekli, da se je obseg vašega poslovanja z ZK po brexitu povečal, zmanjšal ali je ostal približno enak?

Približno enako poslujemo. Čisto odvisno v povezavi z razpoložljivostjo projektov. Naši stalni kupci so enaki.

12. Kakšen vpliv je imel brexit na vaše poslovanje (majhen, velik, srednji)?

Majhen ali zanemarljiv.

13. Ali ste sprejeli kakšne ukrepe za ublažitev negativnega vpliva brexita na vaše poslovanje? Kako obvladujete tveganja za britanskem trgu?

Vse posle imamo zavarovane ne glede na trg, prav tako so zavarovani naši kupci. Pri gibanju tečajnega funta smo morali biti previdnejši, saj je to nekako neugodno za nas. Zaradi tega smo uvedli dodatno klavzulo v naših poslih, kjer definiramo cene v povezavi

s tečajem in potem datumom. Posvetovali smo se z našimi davčnimi svetovalci, carinskimi zastopniki, nekaj dela pa smo predhodno opravili sami.