

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

KATJA ZALAZNIK

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**SODELOVANJE IN KONKURENCA MED EU IN
NAFTA**

Ljubljana, maj 2002

KATJA ZALAZNIK

IZJAVA

Študentka Katja Zalaznik izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Maje Makovec Brenčič in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 29.05.2002

Podpis: _____

KAZALO

| | |
|--|-----------|
| 1. UVOD | 1 |
| 2. PREDSTAVITEV EU IN NAFTA | 2 |
| 2.1. NASTANEK EU..... | 2 |
| 2.2. NASTANEK NAFTA | 5 |
| 2.3. STRUKTURA IN CILJI EU..... | 8 |
| 2.4. STRUKTURA IN CILJI NAFTA..... | 10 |
| 2.5. KAZALCI RAZVITOSTI EU IN NAFTA | 11 |
| 3. ODNOSI MED EU IN NAFTA | 18 |
| 3.1. INSTITUCIONALNI ODNOSI IN WTO..... | 18 |
| 3.2. MEDNARODNA MENJAVA BLAGA IN STORITEV MED EU IN NAFTA | 21 |
| 3.3. KAPITALSKI TOKOVI | 27 |
| 3.4. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE | 30 |
| 3.5. SPORAZUMI O MEDSEBOJNEM SODELOVANJU MED EU IN DRŽAVAMI ČLANICAMI NAFTA | 36 |
| 4. ODNOSI DO TRETJIH DRŽAV | 37 |
| 4.1. EU IN TRETJE DRŽAVE | 37 |
| 4.2. NAFTA IN TRETJE DRŽAVE..... | 40 |
| 5. SKLEP | 43 |
| LITERATURA..... | 45 |
| VIRI..... | 46 |

SEZNAM KRATIC

PRILOGE

1. UVOD

V drugi polovici 20. stoletja je svet doživel velike spremembe na področju liberalizacije mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Po letu 1947, ko je bil sprejet Splošni sporazum o carinah in trgovini GATT, lahko govorimo o procesu globalizacije, ki vse bolj povezuje nacionalne trge na nivoju enotnega svetovnega trga. Globalizacija je proces, ki povezuje ljudi, narode in države, spreminja Zemljo v en svet ter povzroča, da sodobna notranja vprašanja z vseh področij družbene reprodukcije in dejavnosti postajajo hkrati zunanja, mednarodna, globalna vprašanja ter kot problemi vsega človeštva zahtevajo skupno urejanje, odločitve in rešitve (Vrhunec, 1989, str. 8).

Proces globalizacije je sprožil v obdobju po drugi svetovni vojni začetek intenzivnih ekonomskih integracijskih procesov med državami. Danes je že skoraj vsaka država na svetu članica neke regionalne integracije ali pa je v postopku pogajanj za priključitev v integracijo. Integracijski sporazumi se sklepajo med razvitimi državami (primer EU), med državami v razvoju (primer MERCOSUR) ter ne nazadnje tudi med razvito državo in državo v razvoju (primer NAFTA).

V tem trenutku ni argumenta za ali proti ali se regionalizem in globalizacija dopolnjujeta ali sta si konkurenta. Nekateri zatrjujejo, da tako regionalizem kot globalizacija utirata pot svetovnemu gospodarstvu (Anderson in Blackhurst, 1993; Summers, 1991); drugi (Bhagwati, 1993) pa verjamejo, da bi mednarodna trgovina rasla hitreje brez raznih regionalnih integracij po svetu.

Ekonomске integracije vplivajo na izboljševanje odnosov menjave med državami članicami glede na preostali svet, na izboljšanje ekonomičnosti poslovanja zaradi večje konkurence med proizvajalci in omogočajo lažje uresničevanje in uveljavljanje skupnih političnih in ideoloških ciljev (Kumar, 1999, str. 19).

Integracije so lahko omejene samo na ekonomske oblike sodelovanja (sporazum o področju proste trgovine in carinska unija), lahko pa vsebujejo tudi elemente političnega povezovanja ter vidike vojaškovarnostnih ukrepov (ekonomska unija in ekonomsko-politična unija). Primer ekonomskopolitične unije je Evropska unija, saj je že nekdanji predsednik Evropske komisije (1958-1962) Walter Hallstein dejal: »We're not in business at all; we're in politics!« (Mi nismo več v poslu, mi smo v politiki!).

Po napovedih naj bi se svet razdelil na tri velike trgovinske bloke. En blok predstavlja Amerika, pod vodstvom ZDA (konec leta 2005 naj bi se uresničil FTAA – Free Trade Agreement of Americas – ameriško področje proste trgovine), naslednji blok je Evropa, pod vodstvom Evropske unije, in tretji trgovinski blok je Azija, pod vodstvom Japonske.

V diplomskem delu bom proučevala dve integraciji in njun medsebojni vpliv. Eno v Zahodni Evropi, in sicer Evropsko unijo, kot primer ekonomskopolitične unije, in drugo na področju Severne Amerike, ki pod okriljem sporazuma o prosti trgovini NAFTA, združuje dve gospodarsko visoko razviti državi, ZDA in Kanado, in državo v razvoju, Mehiko.

Uvodu sledi drugo poglavje, v katerem je predstavljen potek integracijskega procesa za posamezno integracijo posebej ter splošni kazalci razvitosti posamezne integracije. V tretjem poglavju je opisan vpliv sporazuma GATT/WTO na delovanje obeh integracij. Nato so predstavljena posamezna področja sodelovanja med EU in NAFTA – področje zunanje trgovine, kapitalskih tokov, neposrednih tujih investicij ter partnerstvo med integracijama. V četrtem poglavju so zbrani podatki o sodelovanju tako EU kot NAFTA z ostalimi državami in integracijami po svetu. Na koncu diplomskega dela sem zbrala svoje ugotovitve, na katerih področjih lahko govorimo o sodelovanju in na katerih področjih sta si EU in NAFTA konkurenta.

Pri izdelavi diplomskega dela sem uporabljala sekundarne vire ter domačo in tujo literaturo. Pri iskanju podatkov mi je bil v veliko pomoč tudi Internet Explorer.

2. PREDSTAVITEV EU IN NAFTA

2.1. NASTANEK EU

Ideja o politični in gospodarski združitvi Evrope je bila prisotna skozi mnoga stoletja, toda svojo pravo priložnost je dobila šele po II. svetovni vojni, ko so se v šestih državah odločili, da bodo uskladili obnovitveni proces v premogovni in jeklarski industriji, ki so ju močno prizadele vojne vihre. Takšen razvoj dogodkov je bil posledica:

- dolge in trdovratne želje po združenju Evrope, ki jo je gospodarska in politična uspešnost ZDA samo še dodatno vzpodbudila;
- vsesplošno prisotne želje po obnovi porušene Evrope, ki je dobila največjo spodbudo v obliki Marshallovega načrta (vodenje Marshallove pomoči iz ZDA) in ustanovitvi prve ekonomske mednarodne integracije OEEC (Organisation for European Economic Co-operation - Evropska organizacija za gospodarsko sodelovanje - 1948);
- naraščajoče blokovske delitve, ki je postavljala staro Evropo vedno znova v nezavidljiv položaj.

Tako je v Parizu 18. aprila 1951 šest držav, in sicer so bile to Francija, Nemčija, Italija, Belgija, Nizozemska in Luksemburg, podpisalo Pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti za premog in jeklo (ESCS - European Coal and Steel Community). Prvič se je integracija razširila leta 1973, ko so članstvo pridobile Velika Britanija, Irska in Danska. V letu 1981 je v integracijo vstopila še Grčija, ki sta ji leta 1986 sledili še Španija in Portugalska. Tretja večja širitev se je zgodila s 1. januarjem 1995, ko so v Unijo vstopile Avstrija, Švedska in Finska.

Evropa je svojo integracijo gradila postopoma skozi faze, ki so si logično sledile. Faze v procesu integriranja so bile naslednje (Moussis, 1999, str. 29-30):

- 1) Na začetku je šlo za **gospodarsko povezovanje** (primer je Evropska skupnost za premog in jeklo), ko so države članice izrazile svojo pripravljenost, da se odpovejo delu svoje samostojnosti v prid nadnacionalne skupnosti ali z drugimi besedami skupne samostojnosti.
- 2) Sledilo je oblikovanje **prostotrgovinskega območja** – v tej fazi so države članice odpravile uvozne carine in druge carinske ovire prostemu pretoku izdelkov, proizvedenih na ozemlju držav članic. Vendar pa je vsaka država članica obdržala svojo zunanjo carinsko tarifo in svojo carinsko politiko proti državam nečlanicam. Vsaka država je tudi v celoti ohranila svojo samostojnost.
- 3) **Carinska unija**, ki jo je šest članic doseglo julija 1968, pomeni prvo stopnjo gospodarske integracije. Prost pretok sedaj velja za vse izdelke, ki so na ozemlju držav članic, ne glede na njihov izvor. Za države nečlanice se je uvedla skupna zunanja carinska tarifa, kar je pomenilo, da so države članice izgubile svojo carinsko avtonomijo. Pogoji, da bi lahko uveljavljale skupno zunanjo carinsko tarifo, pa je skupna trgovinska politika.
- 4) Naslednja faza je faza oblikovanja **skupnega trga**, kjer je vse blago in storitve moč ponuditi pod istimi pogoji kot na notranjem trgu, in sicer zaradi predhodnega obstoja carinske unije na eni strani in postopnega približevanja gospodarskih politik držav članic po drugi. Prostemu pretoku blaga se v tej fazi pridruži še prosti pretok ljudi, storitev in kapitala. Zaključno fazo procesa enotnega trga je Unija dosegla decembra 1992.
- 5) Optimalne pogoje za proizvodnjo (brez nihanj valut in tečajnega tveganja) je moč doseči v naslednji fazi gospodarske integracije, in sicer v smeri **gospodarske in denarne unije**. Podlaga temu procesu, ki pomeni oblikovanje skupne denarne politike, katere cilj je oblikovanje skupne valute, je Maastrichtska pogodba¹, ki je stopila v veljavo februarja 1993.
- 6) Amsterdamska pogodba², ki je stopila v veljavo maja 1999, je naredila prve korake proti oblikovanju **politične integracije**. Med državami članicami obstaja namreč toliko gospodarskih in političnih povezav, da se počasi pojavljajo potrebe po približevanju tudi negospodarske politike: notranje in pravosodne ter zunanje politike. Evropska integracija je v svojem bistvu pravzaprav nenehen proces.

Sporazum iz Pariza je bil omejen zgolj na dve panogi, in sicer na premog in jeklo, medtem ko je bil sporazum iz Rima veliko bolj daljnosežen. Pojem »Rimska pogodba« se nanaša na pogodbo o Evropski gospodarski skupnosti EGS (EEC - European Economic Community) in pogodbo o Evropski skupnosti za jedrsko energijo (EURATOM - European Atomic Energy Community). Zaradi svoje narave in obsega je ta pogodba prevladala nad vsemi drugimi evropskimi pogodbami (vse dokler tudi sama ni bila nadgrajena z Maastrichtsko pogodbo).

¹ Maastrichtska pogodba – to je Pogodba o Evropski uniji, podpisana v Maastrichtu 7. februarja 1992, ki je zaznamovala novo fazo v procesu oblikovanja vse tesnejše zveze med narodi Evrope (Moussis, 1999, str. 36).

² Amsterdamska pogodba – 16. in 17. junija 1997 so v Amsterdamu vodje držav in vlad petnajstih držav članic EU dopolnili Pogodbo o EU (Moussis, 1999, str. 37).

Države članice so se namreč odločile, da bodo vzpostavile skupni trg za blago, storitve, ljudi in kapital. To pomeni (Moussis, 1999, str. 34-35):

- a) carinsko unijo, kar bo po eni strani povzročilo odpravo carinskih dajatev, uvoznih kvot in drugih trgovinskih ovir med državami članicami, po drugi strani pa uvedbo skupne carinske tarife v odnosu do držav nečlanic;
- b) uresničevanje, tudi prek usklajevanja politike držav članic, štirih temeljnih svoboščin: prostega pretoka blaga, poleg tega pa tudi prostega gibanja plačanih delavcev, svobode ustanavljanja podjetij in svobode neodvisnih oseb in podjetij, da opravljajo storitve, ter prostega pretoka kapitala.

Uvedba carinske unije in uvedba skupne carinske politike do držav nečlanic bi na ta način pozitivno vpliva na povečanje medsebojne trgovine. Povečana medsebojna trgovina pa bi nedvomno pozitivno vplivala na gospodarsko rast in s tem na uspešnost integracije, kar bi na dolgi rok Evropsko skupnost (ES) približalo k temeljnemu evropskemu cilju – izgraditi politično unijo. Do stopnje popolne carinske unije naj bi prišlo po prehodnem obdobju, ki naj bi se zaključilo leta 1970. Faze prehodnega obdobja so bile:

1. prva stopnja traja od 1. januarja 1958 do 31. decembra 1961 in ima za nalogo zamrzniti vse carine, odpraviti izvozne carine in preprečiti uvajanje novih carin;
2. druga stopnja traja od 1. januarja 1962 do 31. decembra 1965 in ima za glavno nalogo omogočiti državam članicam takšen razvoj dogodkov, ki bi jim omogočil ukinjanje carin v skladu z gospodarskim položajem v panogi na nacionalni ravni. Lahko bi rekli, da je bil to osnovni namen prehodnega obdobja in je bila to naloga vseh treh stopenj v oblikovanju carinske unije;
3. tretja stopnja traja od 1. januarja 1966 do 1. julija 1968, kar pomeni, da je ES uspelo medsebojne carine za industrijsko blago odpraviti 18 mesecev pred rokom. To kaže na dejstvo, da pri odpravljanju carin ni bilo večjih težav, saj bi države članice, če bi te obstajale, lahko bistveno spremenile časovni raspored. Kasneje so imele nove države članice ES petletno prehodno obdobje za odpravo carin v trgovanju z ES.

Vendar pa naj bi bil glede na VII. člen Rimske pogodbe notranji trg dosežen leta 1970, kar pa se ni zgodilo. Države članice so odpravile samo notranje ovire za pretok blaga in oblikovale skupno zunanjo carinsko tarifo, še zdaleč pa niso izpolnile kriterij proste mobilnosti produkcijskih faktorjev in usklajenosti bistvenih sestavin ekonomske politike. Notranji trg je bil tako formalno ustanovljen šele s 1. januarjem 1993. Takrat so bile dejansko odpravljene vse ovire za svobodno gibanje ljudi, blaga, kapitala in storitev na celotnem območju EU.

Nadaljnje politično in gospodarsko poglobljanje sodelovanja med državami članicami predstavlja Pogodba o Evropski uniji, podpisana 7. februarja 1992 v Maastrichtu. S podpisom te pogodbe je EU dejansko začela prehajati v gospodarsko, politično in denarno unijo. Delovanje integracije se je razdelilo na tri t.i. stebre. Prvi steber predstavlja Evropska skupnost (ESCS, EEC in EURATOM), drugi steber predstavlja skupno zunanjo in varnostno politiko, tretji steber pa obravnava področje pravosodja in notranjih zadev (Moussis, 1999, str.

36). Evropski uniji trije stebri tako zagotavljajo trdno gospodarsko podlago, pravno zakonodajo in demokratičen proces odločanja.

16. in 17. junija 1997 so v Amsterdamu vodje držav in vlad petnajstih držav članic EU dopolnili Pogodbo o EU. Tako imenovana Amsterdamska pogodba je oblikovala bolj demokratično Evropo ob poudarjanju spoštovanja človekovih pravic in demokratičnih načel v državah članicah. Očiten je tudi napredek pri zadevah, ki se nanašajo na prosto gibanje njenih državljanov, medtem ko hkrati omogoča učinkovitejši boj proti organiziranemu kriminalu. Države članice se bodo v prihodnosti lahko samostojno odločale o hitrosti lastnega približevanja integraciji, veljavno pa je postalo tudi delovanje schengenskega območja. Le-ta zajema varovanje notranjih mej Unije (Moussis, 1999, str. 37).

Kar je bilo na začetku splet dveh bazičnih industrij in šestih držav, se je zdaj razraslo v skupni trg, v okviru katerega pri gospodarski dejavnosti upoštevajo ista pravila, predpise in standarde v petnajstih državah.

V nadaljevanju diplome bom uporabljala izraz EU, ne glede na časovno obdobje. Izraz EU se uporablja, kadar imamo v mislih organizacijo evropskih držav, odločenih, da med svojimi narodi izoblikujejo zvezo, ki bo tesnejša kot katerakoli prej in ki bo urejala veliko več kot zgolj gospodarske odnose, kot je to veljalo za prvotno Skupnost (Moussis, 1999, str. 38-39).

2.2. NASTANEK NAFTA

Severnoameriški sporazum o svobodni trgovini NAFTA (NAFTA - North America Free Trade Agreement) sklenjen med ZDA, Kanado in Mehiko je nastal leta 1992, v veljavo pa je stopil 1. januarja 1994. Vzroke, zakaj je do tega sporazuma prišlo, pa lahko iščemo tako v političnih kot tudi gospodarskih dogajanjih v svetu po drugi svetovni vojni.

Po drugi svetovni vojni je prišlo do velikih in hitrih sprememb na področju liberalizacije svetovne trgovine. Pri tem je imel velik vpliv sprejem Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT) leta 1947. Pri oblikovanju teksta tega sporazuma so imele ZDA odločilen vpliv, saj so si prizadevale predvsem za globalizacijo medsebojnega trgovanja na podlagi nediskriminacije in so v nasprotju velike večine drugih držav nasprotovale regionalnemu povezovanju držav v integracije.

Gospodarska situacija v 80-tih, ko je v okviru regionalnih prostotrgovinskih sporazumih potekalo skoraj 50% vse mednarodne trgovine, pa je privedla do tega, da so ZDA spremenile nacionalno politiko glede oblikovanja regionalnih integracij. ZDA so veliko in močno gospodarstvo, tako po razvitosti kot po velikosti trga. Po drugi strani pa sta Kanada in Mehika, gledano s svetovne perspektive, relativno majhni ekonomiji. Njuna skupna gospodarska značilnost pa je ta, da sta se obe izvozno usmerili predvsem na trg ZDA. Trend v kanadskem izvozu kaže, da je v letih od 1950 do 1994 narasel delež izvoza na trg ZDA ter se

manjšal delež izvoza v Evropo v celotnem kanadskem izvozu. Posledično sledi, da je postajalo kanadsko gospodarstvo čedalje bolj odvisno od ameriškega trga. Tudi delež mehiškega uvoza je od leta 1988 do leta 1994 narasel za približno 20 odstotnih točk. Spričo dejstva, da se povečujeta tako kanadski kot mehiški izvoz v ZDA, bi morale ZDA zaščititi svoje gospodarstvo z določenimi ukrepi. Namesto tega so se odločile za začetek regionalnega povezovanja na območju Severne Amerike (Rahten, 1997, str. 5).

Prvi korak k regionalni ekonomski integraciji v Severni Ameriki je bil sporazum Auto Pact (*The US-Canadian Agreement Concerning Automotive Products*) iz leta 1965 med ZDA in Kanado, po katerem je trgovina z motornimi vozili in njihovimi deli prosta carin. Kasneje mu je sledil razvoj dvostranske trgovine, znan kot *maquiladora*, med ZDA in Mehiko, pri katerem gre za posle na ameriško-mehiški meji z uvozom delov iz ZDA in ponovnim izvozom v ZDA. Carine so se obračunavale na dodano vrednost, ne pa na celotno vrednost blaga (Hufbauer, Schott, 1992, str. 3).

Leta 1989 je s sporazumom CUSFTA (*Canada-USA Free Trade Agreement*) nastala prostotrgovinska cona med ZDA in Kanado s ciljem, da odpravi uvozne carine in kvote v obdobju desetih let, zniža omejitve v trgovini z blagom in storitvami ter prepove izvozne subvencije v kmetijskem sektorju.

Vseskozi so se nadaljevala tudi pogajanja med ZDA in Mehiko in med Mehiko in Kanado. Vsa prizadevanja po ekonomskem sodelovanju, predvsem na pobudo mehiškega predsednika Salinasa leta 1990, so se leta 1992 strnila v sporazumu NAFTA. Predstavniki ZDA, Kanade in Mehike so 17. decembra 1992 podpisali sporazum NAFTA, ki je stopil v veljavo 1. januarja 1994, potem ko je nadomestil kanadsko-ameriški sporazum.

Pri tem se pojavi zanimivo vprašanje, zakaj so ZDA pristale na podpis sporazuma z Mehiko, državo, ki se je spopadala z ekonomskimi problemi, državo, ki je za razliko od Kanade, še vedno država v razvoju. Omenila sem že, da je bila pobuda za ustanovitev sporazuma predvsem na strani takratnega mehiškega predsednika Salinasa. V propadu komunizma je namreč videl možnost povečanega toka kapitala iz bivših komunističnih držav, predvsem na trge ZDA. Rešitev za Mehiko, da bi postala privlačna za ta tuj kapital, je bila po njegovem mnenju v tem, da se Mehika na nek način, v tem primeru s trgovinskim sporazumom, poveže z ZDA.

Motiv ZDA je bil v prvi vrsti politične narave, čeprav je NAFTA v svojem bistvu trgovinski sporazum. In sicer so ZDA iskale način, kako zaježiti val nelegalnih priseljencev iz Mehike, ki so v ZDA iskali možnost boljšega zaslužka. Po podpisu sporazuma se je ob ameriško-mehiški meji, na mehiški strani, zelo povečalo število tako imenovanih *maquiladoras*, tovarniških obratov dodelavne proizvodnje, ki so oproščeni plačevanja carin pri uvozu surovin in izvozu končnih izdelkov. ZDA so na ta način prišle do poceni delovne sile, po drugi strani pa na tak način omejile problematično ekonomsko migracijo iz Mehike.

Vendar pa lahko motive ZDA iščemo tudi v tem, da so ZDA s svojo spremenjeno politiko glede regionalnih povezovanj, ob spremljanju vedno večje moči EU na eni in Japonske na drugi strani, videle v podpisu sporazuma z Mehiko možnost odpiranja ameriškega trga proti jugu. Sporazum NAFTA tako dopušča možnost ustanovitve prostotrgovinskega območja na ozemlju celotne Severne in Južne Amerike, t.i. FTAA – *Free Trade Areas of the Americas*, ki naj bi se uresničil do leta 2005. Odprava ovir pri medsebojni menjavi blaga in storitev pa povečuje tudi možnosti izvoza na tuje trge. To posledično pomeni povečanje domače proizvodnje in s tem manjšo stopnjo brezposelnosti ter večje plače za domače delavce. Torej še en razlog za odpiranje ZDA tudi za trge južno od ameriške meje.

Severnoameriški sporazum o svobodni trgovini NAFTA pomeni spremembe v ameriški trgovinski politiki oziroma želi ukiniti carine, olajšati dostop do trgov drugih članic ter povečati konkurenčnost uvozne (tekstil, oblačila, jeklo in avtomobili) in izvozne industrije (računalniki in elektronska oprema).

Sporazum ni bistveno vplival na odnose med ZDA in Kanado, saj ohranja večino določb (najpomembnejša so določila s področja kmetijstva in energije) iz predhodnega kanadsko-ameriškega sporazuma. Vendar pa je prišlo tudi do nekaj sprememb, in sicer v smislu večje liberalizacije, npr. v primeru storitev. Na novo pa so določili področja transporta in intelektualne lastnine.

NAFTA v nasprotju od EU ne zahteva od članic, da se sčasoma združijo v politično unijo. Prav tako države članice NAFTA niso izrekle želje po organizaciji skupnega trga z eno samo politiko zunanje trgovine. Tudi o popolni mobilnosti delovne sile ni bilo govora, saj naj bi prav sporazum NAFTA omejil migracije v ZDA. NAFTA si prizadeva predvsem za odstranitev vseh mejnih ovir v trgovini, liberalizacijo tujih vlaganj ter trgovine s storitvami. Sporazum dopušča tudi možnost vstopa oziroma pridruženega članstva neke druge države, seveda s privolitvijo vseh treh dosedanjih članic sporazuma.

NAFTA je edinstven dosežek, ki je združil popolnoma prosto trgovino med dvema visoko razvitima državama in državo v razvoju. Države članice Evropske unije prav zaradi tega dejstva, da se je država v razvoju priključila dvema visoka razvitima državama v prostotrgovinskem sporazumu, podrobno spremljajo gospodarska in socialna dogajanja v članicah NAFTA. Pozitivni rezultati, ki jih prinaša takšna integracija kot je NAFTA, so namreč lahko smernice oziroma napovedi, kako bi se obnašala integracija Evropske unije po naslednji širitvi, ko bi se EU pridružile države Vzhodne Evrope, ki so več ali manj še vedno države v razvoju.

2.3. STRUKTURA IN CILJI EU

S širitvijo Evropske unije so se postopoma oblikovale številne institucije, ki so skrbele za dosledno izvajanje nalog. Glavne ustanove Evropske unije so naslednje:

- **Svet ministrov** oziroma **Svet EU** je najpomembnejši organ v procesu sprejemanja odločitev v Evropski uniji. Svet predstavlja države članice in sprejema zakonodajo Unije (direktive, uredbe in odločbe), zakonodajno funkcijo pa si deli z Evropskim parlamentom. Svet tudi potrjuje mednarodne pogodbe in dogovore, ki jih sklene Evropska komisija. Zasedanj Sveta se ne udeležujejo vedno isti predstavniki, temveč ministri, pristojni za posamezne resorje. Tako obstaja en Svet, ki spreminja ime in sestavo glede na predmet dela: kmetijstvo, finance, izobraževanje, splošne in zunanje zadeve. Za sprejetje zakonodaje v večini primerov zadošča kvalificirana večina (*qualified majority*), na nekaterih področjih pa zadošča soglasje (*unanimity*). Glasovi so državam članicam dodeljeni glede na število prebivalstva. Vseh glasov skupaj je 87, od tega imajo Velika Britanija, Nemčija, Francija in Italija po 10 glasov, Španija 8, po 5 glasov imajo Grčija, Portugalska, Belgija in Nizozemska, 4 Avstrija in Švedska, po 3 glasove Finska, Danska in Irska ter najmanj glasov, in sicer 2 ima Luksemburg. Kvalificirana večina se doseže z 62 glasovi, za blokiranje kvalificirane večine je posledično potrebnih 26 glasov.
- **Evropski svet** je redno srečanje premierov oziroma predsednikov držav članic EU in je najvišje politično telo Unije. Sestane se najmanj dvakrat letno v predsedujoči državi, njegova naloga pa je sprejemanje pomembnejših političnih pobud in reševanje spornih vprašanj, ki jih ni mogel rešiti Svet EU. Za Evropski svet je značilno, da predsedstvo temelji na načelu kroženja, kar pomeni, da posamezna država članica predseduje Svetu pol leta.
- **Evropski parlament** izvolijo na neposrednih splošnih volitvah v državah članicah vsakih pet let. Trenutno je v njem 626 poslancev, vsaka država članica pa ima določeno kvoto predstavnikov (na primer Nemčijo zastopa 99 poslancev, Luksemburg pa le 6). Evropski parlament naj bi zastopal interese državljanov EU. Nima pa zakonodajne oblasti, vseeno pa sodeluje s Svetom ministrov pri sprejemanju zakonodaje Evropske unije. Tako sodeluje v štirih postopkih: a) posvetovalni postopek; b) kooperacijski postopek oziroma postopek s sodelovanjem; c) postopek s soodločanjem in d) postopek s soglasjem.
- **Evropska komisija** zastopa interese EU. Pripravlja predloge zakonodajnih aktov, ima izvršilno funkcijo, skrbi za izvajanje proračunske politike, se predstavlja navzven – tudi kot pogajalka z državami nečlanicami. Komisija pomeni celotno javno upravo EU, katere osrednji del predstavljajo generalne direkcije. Sestavlja jo 20 komisarjev, ki jih predlagajo države članice in potrди parlament (predsednik, dva vice predsednika in 17 komisarjev). Čeprav jih predlagajo posamezne države članice, delujejo neodvisno od svojih nacionalnih vlad. O sprejetju oziroma zavrnitvi predlogov odločajo z navadno večino (11 glasov od 20).

- **Sodišče Evropskih skupnosti** skrbi za pravilno in dosledno izvajanje zakonodaje EU, tako v državah članicah kot v EU, hkrati pa je pristojno za pravilno tolmačenje zakonodaje EU.
- **Računsko sodišče** izvaja zunanji finančni nadzor.

Ključni cilji povezovanja evropskih držav v Unijo so:

- usklajen razvoj gospodarskih dejavnosti,
- nenehna in uravnotežena širitev,
- vse večja stabilnost,
- hiter dvig življenjskega standarda in
- tesnejši odnosi med državami članicami.

To naj bi dosegli z odprtjem notranjih mej za prosti pretok blaga, oseb, storitev in kapitala ter z uveljavljanjem solidarnosti skozi skupno politiko in skupne finančne instrumente. Vendar se je usklajevanje različnih zakonodaj in predpisov kljub temu izkazalo za trd oreh, ki se je začel tretji šele s sprejetjem in uveljavitvijo enotnega trga v letu 1993.

Sedaj je proces poenotenja skoraj nemogoče ustaviti, zato vsi pričakujejo, da bo omogočil več svobode, večjo konkurenčnost in pospešeno gospodarsko rast. Fizične, carinske, davčne in tehnološke ovire padajo druga za drugo, čeprav nekatera občutljivejša področja ostajajo še vedno nedorečena. Do sedaj je bil največji napredek dosežen na področjih:

- liberalizacije javnih naročil, harmonizacije davčnega sistema, liberalizacije trga kapitala in finančnih storitev;
- standardizacije, certifikacije, testiranja in usklajevanja varnostnih in okoljevarstvenih standardov;
- odstranjevanja tehničnih in fizičnih ovir za prosto gibanje oseb znotraj EU (npr. možnost zaposlitve kjerkoli v Uniji in odstranitev mejnega nadzora na notranjih mejah);
- ustvarjanja okolja, ki spodbuja poslovno sodelovanje in
- liberalizacije storitvenega sektorja (telekomunikacije, energetika itd.), ki predstavlja več kot 70 odstotkov bruto domačega proizvoda v EU.

Vendar delo na področju svobode gibanja oseb še zdaleč ni končano. Prav tako ni v celoti zadovoljivo delovanje enotnega trga, zato je Evropska komisija sprejela program novih aktivnosti za njegovo uveljavitev, ki sega med drugim na področje obdavčenja, politike konkurence, pokojninskih skladov itd.

Za doseg zadanih ciljev bo EU delovala po dveh politikah, in sicer s skupno politiko Evropske unije ter nacionalno politiko, ki bo temeljila na skupnem sodelovanju vseh članic. Evropska unija v tem trenutku ni federalna država, temveč organizacija neodvisnih držav, ki

so se delno odrekle svoji nacionalni suverenosti, da bi se združile v ekonomsko integracijo (Hitiris, 1998, str. 59).

2.4. STRUKTURA IN CILJI NAFTA

Sporazum NAFTA ustanavlja prostotrgovinsko cono med ZDA, Kanado in Mehiko in je skladen s sporazumom GATT. Glavni cilji, ki jih bodo države podpisnice sporazume dosegle z upoštevanjem načel in pravil sporazuma (Hufbauer, 1992), so naslednji:

- odstraniti ovire, ki preprečujejo prosto trgovino in pospešiti pretok kapitala in storitev med državami podpisnicami;
- ustvarjati pogoje za svobodno konkurenco;
- povečati investicijske priložnosti med članicami;
- zagotoviti ustrezno in učinkovito zaščito intelektualne lastnine s sprejetjem ustrezne zakonodaje;
- ustvariti učinkovite postopke za uveljavitev sporazuma, za skupno administracijo in razrešitev spornih točk;
- zagotoviti okvir za nadaljnje tristransko, regionalno in večstransko sodelovanje pri širjenju in povečevanju koristi sporazuma.

Posamezne države, podpisnice sporazuma NAFTA, pa so si zadale naslednje cilje:

- glavni cilj ZDA je spodbujati proizvodnjo v Mehiki in Kanadi ter zagotavljati večjo konkurenčnost na severnoameriški celini;
- Kanada želi liberalizirati uvoz, pritegniti nove investicije in se prilagoditi globalnemu trgu;
- cilj Mehike pa je olajšati dostop mehiškemu blagu na ameriški trg, pospeševati investicije in višati zaposlenost, povečati dotok zunanjih financ in se rešiti dolžniške krize.

Sporazum NAFTA je razdeljen v naslednja poglavja (NAFTA – Description of the Proposed, 1992):

- 1) splošni del – poglavji 1 in 2;
- 2) blagovna trgovina (pravila porekla, carinski postopki, trgovina in blago, posamezni sektorji, in sicer: tekstilna in oblačilna industrija, avtomobilska industrija, energija, kmetijstvo, varovalni ukrepi) – poglavja 3-8;
- 3) tehnične ovire za trgovino – poglavje 9;
- 4) posredovanje države – poglavje 10;
- 5) investicije in storitve – poglavja 11-16;
- 6) intelektualna lastnina – poglavje 17;
- 7) administrativne in institucionalne določbe – poglavja 18-20 in
- 8) ostale določbe – poglavji 21 in 22.

Za razliko od Evropske unije, ki deluje kot politična ustanova s parlamentom, sodnim in birokratskim sistemom, ima NAFTA decentralizirano in nekoordinirano institucionalno zasnovo. To ne pomeni, da v sporazumu niso določili posameznih institucij ter delovnih skupin, ki nadzorujejo in vodijo delo na posameznih področjih meddržavnega sodelovanja. Najpomembnejše telo sporazuma NAFTA je **Komisija za svobodno trgovino** (FTC –*Free Trade Commission*), ki je zadolžena, da skrbi in nadzira vse ostale institucije. Ima pa tudi navidezno sodno funkcijo (*quasi-judicial function*). Vsaka izmed treh držav ima svoje ministrstvo za prosto trgovino, ob enem pa so ustanovili tudi skupno telo **NAFTA Coordinating Secretariat**, ki bo usklajevalo delovanje in izvajanje sporazuma, ki ima sedež v Mexico City.

Poleg glavnega sporazuma NAFTA so predstavniki treh držav podpisali še dva dodatna sporazuma. Prvi izmed teh dveh sporazumov je Sporazum o sodelovanju na področju dela NAALC (*North American Agreement on Labour Cooperation*). Države si bodo prizadevale izboljševati pogoje dela v vseh gospodarskih sektorjih. Drugi sporazum pa se nanaša na varstvo okolja NAAEC (*North American Agreement on Environmental Cooperation*). Skrb za okolje je pomembna točka za vse tri države podpisnice sporazuma NAFTA.

Institucionalna ureditev sporazuma NAFTA še zdaleč ni tako formalna kot struktura EU. Razlog lahko iščemo v tem, da se nobena od treh držav podpisnic ne želi odreči svoji nacionalni suverenosti. Tako je manjša koordiniranost komisij, manjša sta transparentnost in državna demokratična kontrola (Geiger, Kennedy, 1996, str. 138).

Sporazum NAFTA tako za razliko od EU ne poudarja politične in socialne cilje, temveč je orientiran predvsem na gospodarske cilje. Splošni cilji za države članice sporazuma NAFTA je vzpostavitev močnejše vezi in krepitev sodelovanja med članicami. Pri tem se bodo države trudile povečati konkurenčnost podjetij na globalnem trgu v okviru določil sporazuma GATT in ohranjale dobre mednarodne odnose.

2.5. KAZALCI RAZVITOSTI EU IN NAFTA

Na ozemlju zahodne Evrope se je leta 1958 začel proces oblikovanja Evropske skupnosti. Od leta 1995, ko so se Skupnosti pri zadnji širitvi pridružile še Švedska, Finska in Avstrija, šteje Evropska unija danes 15 članic. Vendar pa le-teh 15 članic ne sestavlja homogene skupine. Razlike se kažejo tako v velikosti posameznih držav, številu prebivalstva kot tudi v njihovi gospodarski razvitosti. Prav tako je primerjava osnovnih ekonomskih indikatorjev držav članic NAFTA pokazala, da tako kot EU tudi NAFTA ne predstavlja homogene skupine držav, ki tvorijo sporazum o prosti trgovini na področju Severne Amerike. Pravzaprav je sporazum NAFTA izjema prav v tem, da se je država v razvoju, in sicer Mehika, pridružila dvema visoko razvitima industrializiranima državama, kot sta ZDA in Kanada.

Tabela 1: Površina, število prebivalstva in gostota preb./km² za države EU in NAFTA, 1999

| Države članice | Površina (1000 km ²) | Št. preb. (v 1000) | | Delež rasti prebivalstva v letih 1999/1998 (%) | Gostota prebivalstva (preb./km ²) |
|------------------|-------------------------------------|--------------------|---------------------|---|---|
| | | 1999 | 1989 | | |
| Avstrija | 84 | 8 092 | 7 624 | 0,2 | 96 |
| Belgija | 31 | 10 239 | 9 938 | 0,4 | 335 |
| Danska | 43 | 5 319 | 5 133 | 0,3 | 124 |
| Finska | 338 | 5 171 | 4 964 | 0,3 | 15 |
| Francija | 544 | 59 099 | 56 423 | 0,4 | 109 |
| Nemčija | 357 | 82 087 | 62 063 ^a | 0,1 | 230 |
| Grčija | 132 | 10 534 | 10 038 | 0,3 | 80 |
| Irska | 69 | 3 745 | 3 515 | 1,1 | 55 |
| Italija | 301 | 57 078 | 56 837 | 0,1 | 191 |
| Luksemburg | 3 | 433 | 378 | 1,4 | 167 |
| Nizozemska | 41 | 15 808 | 14 846 | 0,7 | 385 |
| Portugalska | 92 | 9 988 | 9 920 | 0,1 | 109 |
| Španija | 505 | 39 418 | 38 792 | 0,1 | 78 |
| Švedska | 411 | 8 858 | 8 493 | 0,1 | 22 |
| Velika Britanija | 242 | 59 501 | 57 358 | 0,4 | 246 |
| EU - 15 | 3 193 | 375 370 | 346 322 | 0,3 | 118 |
| Mehika | 1 958 | 97 586 | 84 490 | 2,0 | 51 |
| Kanada | 9 958 | 30 491 | 27 286 | 0,8 | 3 |
| ZDA | 9 809 | 272 878 | 247 342 | 1,0 | 29 |
| NAFTA | 21 725 | 400 955 | 359 118 | 1,3 | 19 |

Opomba: a) podatki za nekdanjo Zahodno Nemčijo

Vir: Eurostat 2001, Internet Explorer. [URL: <http://europa.eu.int>]; OECD in Figures 2001, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org>].

V tabeli 1 vidimo, da je NAFTA po površini skoraj 7-krat večja od EU, po drugi strani pa je razlika v številu prebivalstva majhna. To posledično kaže na manjšo gostoto prebivalstva v državah podpisnicah sporazuma NAFTA, predvsem je zelo redko poseljena Kanada, ki ima le tri prebivalce na kvadratni kilometer.

Primerjava zaposlitvene strukture v letu 1999 med državami članicami EU kaže, da je največje število ljudi zaposleno v storitvenih dejavnostih, vendar pa kmetijstvo še vedno ostaja pomembna panoga za države kot sta Grčija (16,9 odstotka vseh zaposlenih je v kmetijstvu) in Portugalska (12,6 odstotka), medtem ko v štirih državah članicah EU (Belgija, Nemčija, Velika Britanija in Luksemburg) odstotek zaposlenih v kmetijstvu ne dosega 2 odstotkov. Prav tako tudi v državah podpisnicah NAFTA leta 1999 v zaposlitveni strukturi prevladuje storitveni sektor. Odstotek zaposlenih v kmetijstvu leta 1999 je bil v ZDA in Kanadi zelo nizek, za Mehiko pa je kmetijstvo kot panoga še vedno zelo pomembno (v kmetijstvu je bila leta 1999 zaposlenih petina vseh delovno aktivnih prebivalcev Mehike).

Tabela 2: Število zaposlenih, sprememba v številu zaposlenih v letih 1999/1989, odstotek zaposlenih po sektorjih gospodarstva, stopnja brezposelnosti ter stopnja dolgoročne brezposelnosti v državah članicah EU in NAFTA, 1999

| Države članice | Število vseh zaposlenih (v 1000), 1999 | Sprememba v št. zaposlenih v % v letih 1999/1989 | Odstotek zaposlenih po sektorjih, 1999 | | | Stopnja brezposelnosti v odstotkih, 1999 | Stopnja dolgoročne brezposelnosti (odstotek od vseh brezposelnih), 1999 |
|------------------|--|--|--|-------------|-------------|--|---|
| | | | Km. | Ind. | Stor. | | |
| Avstrija | 3 731 | 11,6 | 6,2 | 29,7 | 64,1 | 3,8 | 31,7 |
| Belgija | 3 811 | 3,8 | 2,3 | 25,7 | 71,8 | 9,1 | 60,5 |
| Danska | 2 672 | 2,4 | 3,3 | 26,9 | 69,7 | 5,2 | 20,5 |
| Finska | 2 287 | - 8,3 | 6,4 | 27,7 | 65,9 | 10,2 | 29,6 |
| Francija | 22 813 | 4,4 | 4,3 | 26,3 | 69,4 | 11,3 | 40,3 |
| Nemčija | 36 167 | .. | 2,9 | 33,8 | 63,3 | 8,8 | 51,7 |
| Grčija | 3 940 | 7,3 | 16,9 | 22,9 | 60,1 | 11,7 | 54,9 |
| Irska | 1 583 | 44,0 | 8,6 | 28,5 | 62,9 | 5,7 | 57,0 |
| Italija | 20 493 | - 1,6 | 5,4 | 32,4 | 62,2 | 11,3 | 61,4 |
| Luksemburg | 254 | 37,0 | 1,7 | 22,3 | 76,0 | 2,3 | 32,3 |
| Nizozemska | 7 954 | 25,8 | 3,2 | 22,3 | 74,5 | 3,3 | 43,5 |
| Portugalska | 5 060 | 9,4 | 12,6 | 35,3 | 52,1 | 4,5 | 41,2 |
| Španija | 16 598 | 12,6 | 7,4 | 30,6 | 62,0 | 15,9 | 51,3 |
| Švedska | 4 382 | - 8,9 | 2,9 | 25,1 | 72,0 | 7,2 | 30,1 |
| Velika Britanija | 29 194 | 2,9 | 1,6 | 26,0 | 72,4 | 6,1 | 29,8 |
| EU - 15 | 172 963 | 10,2 | 4,4 | 29,3 | 66,3 | 9,2 | 47,5 |
| Mehika | 38 470 | .. | 20,1 | 25,4 | 54,4 | 2,1 | 1,7 |
| Kanada | 14 531 | 11,9 | 3,6 | 22,7 | 73,6 | 7,6 | 11,6 |
| ZDA | 140 571 | 10,8 | 2,6 | 23,1 | 74,4 | 4,2 | 6,8 |
| NAFTA | 193 572 | 11,4 | 6,2 | 23,5 | 70,3 | 4,6 | 6,7 |

Opomba: .. ni podatka

Vir: Eurostat 2001, Internet Explorer. [URL: <http://europa.eu.int>]; OECD in Figures 2001, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org>].

Iz tabele 2 je razvidno, da v državah Evropske unije prevladuje dolgoročna brezposelnost, saj je odstotek tistih, ki so brezposelni več kot eno leto, zelo visok (predvsem v Belgiji, na Irskem in v Italiji). Ta odstotek je precej nižji v državah članicah NAFTA. Zmanjšanje nezaposlenosti v državah podpisnicah sporazuma NAFTA lahko pripišemo porastu trgovine na tem območju. Po podpisu sporazuma NAFTA se je namreč razširila trgovina in pa investicijske možnosti v ZDA, Kanadi in Mehiki. Od leta 1994 se je volumen trgovine med državami podpisnicami NAFTA povečal iz 297 milijard USD³ na 676 milijard USD leta 2000, kar pomeni porast trgovine za 128 odstotkov. Po tem lahko sklepamo, da je porast trgovine na ta način vplival tudi na zmanjšanje nezaposlenosti v vseh treh državah NAFTA. Od leta 1994 do leta 2000 se je namreč v Kanadi zaposlenost povečala za 16 odstotkov (2,1 milijon novih zaposlitev), v Mehiki ta odstotek znaša 28 odstotkov (2,7 milijonov novih

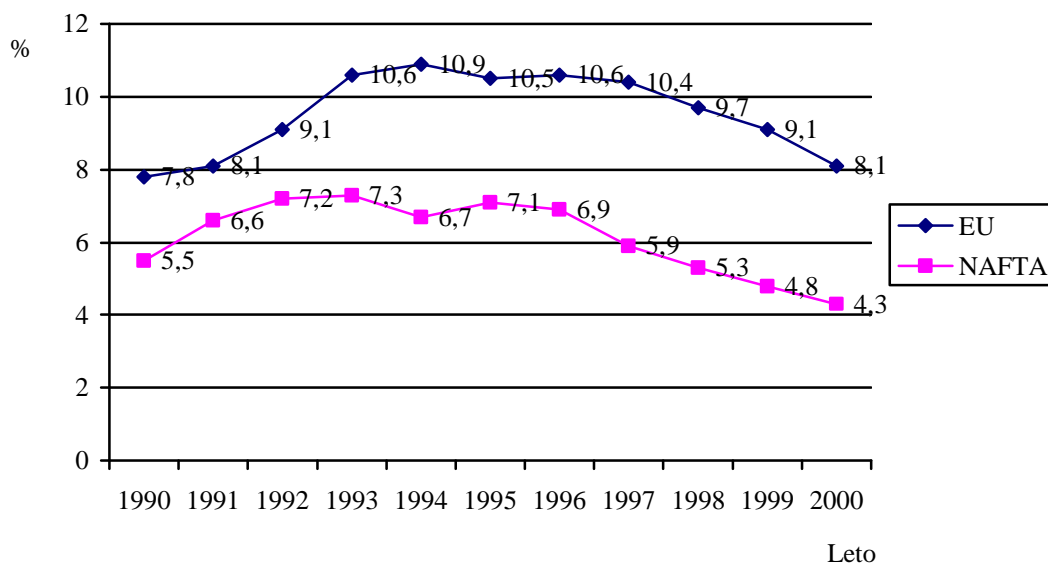
³ USD – ameriški dolar

zaposlitev), v ZDA pa je zaposlenost zrasla za 12 odstotkov (15 milijonov novih zaposlitev) (Internet Explorer. [URL: <http://www.nafta-sec-alena.org>]).

Slika 1 nam kaže stopnje brezposelnosti za obdobje 1987 do 2000, in sicer so podatki skupni za EU-15 in vse tri države podpisnice NAFTA. Opazimo, da se je stopnja brezposelnosti v EU v devetdesetih gibala na ravni 10 odstotkov, kar kaže na strukturne ekonomske probleme v številnih evropskih državah (predvsem v Franciji, Italiji, na Finskem, Irskem in v Španiji). Prav tako je k visoki stopnji brezposelnosti prispevala Nemčija, predvsem po združitvi Zahodne in Vzhodne Nemčije. Zanimivo bo opazovati stopnje brezposelnosti po naslednji širitvi Evropske unije. Delovna sila v državah kandidatkah je cenejša, vendar pa tudi strokovno podkovan in s tem konkurenčna delovni sili na zahodu.

V primeru držav članic NAFTA sem že predhodno ugotovila, da se je zaradi zmanjšanja oziroma odstranitve ovir v trgovini, po podpisu sporazuma povečala menjava blaga in storitev med vsemi tremi članicami NAFTA. To posledično vodi k zmanjšanju števila brezposelnih zaradi povečane proizvodnje, kar pomeni povečano povpraševanju po delovni sili. V prvih letih po podpisu sporazuma NAFTA se je stopnja brezposelnosti sicer povečala, vendar je v zadnjih letih opaziti trend zmanjševanja stopnje brezposelnosti. Večja stopnja brezposelnosti v letih po podpisu sporazuma je predvsem odraz gospodarske recesije v Kanadi. Menim, da lahko razlog za povečano brezposelnost delno iščemo tudi v tem, da se je z vstopom Mehike na trge ZDA deloma zmanjšal izvoz Kanade v ZDA. Kot vemo, pa je kanadsko gospodarstvo močno odvisno od ameriškega trga, saj Kanada več kot 80% izvoza nameni v ZDA. Podatki o stopnjah brezposelnosti za posamezne države članice EU in NAFTA so zbrani v Prilogi 1.

Slika 1: Stopnje brezposelnosti v EU in NAFTA za obdobje 1990 do 2000 (v %)



Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

V Evropski uniji štiri članice, in sicer Velika Britanija, Francija, Nemčija in Italija, predstavljajo 72 odstotkov celotnega bruto družbenega proizvoda, medtem ko si preostalih enajst članic deli 28 odstotkov. Kanada, Mehika in ZDA pa so v letu 2000 skupaj ustvarile 11.605,5 milijard USD bruto družbenega proizvoda. Pri tem pa imajo ZDA levji delež, saj je njihov delež BDP-ja v NAFTA kar 88,5 odstoten.

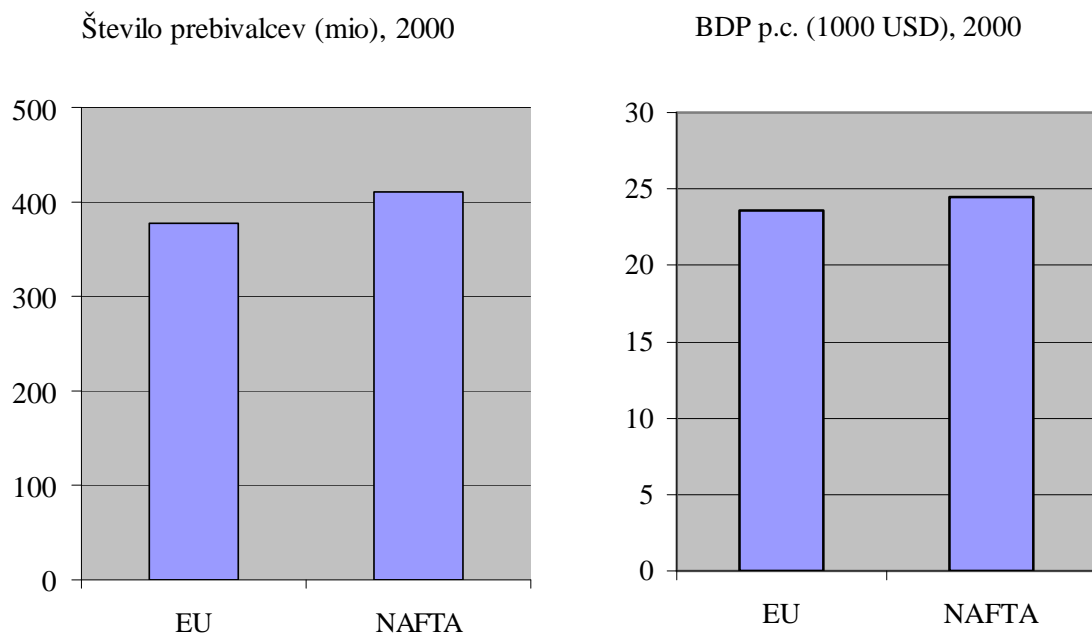
Tabela 3: BDP p.c. v PPS po tekočih cenah (v USD)

| | 1999 | 2000 | | 1999 | 2000 |
|-----------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|
| EU | 22 213 | 23 615 | Luksemburg | 39 286 | 46 502 |
| Avstrija | 24 611 | 25 788 | Nizozemska | 25 095 | 27 662 |
| Belgija | 24 342 | 26 570 | Portugalska | 16 545 | 17 556 |
| Danska | 26 363 | 28 448 | Španija | 18 103 | 19 194 |
| Finska | 22 813 | 24 414 | Švedska | 29 887 | 24 309 |
| Francija | 21 945 | 23 276 | Velika Britanija | 22 266 | 22 882 |
| Nemčija | 23 602 | 24 931 | NAFTA | 22 644 | 24 452 |
| Grčija | 14 785 | 16 244 | Mehika | 8 113 | 9 164 |
| Irska | 25 177 | 28 895 | Kanada | 25 897 | 28 468 |
| Italija | 21 805 | 24 395 | ZDA | 33 922 | 35 724 |

Vir: OECD in Figures 2001, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org>].

BDP p.c. EU, merjen po kupni moči kot celoti (povprečni BDP p.c. v PPS), ne zaostaja veliko za BDP p.c. držav članic NAFTA. V primeru, da pa primerjamo posamezne države članice obeh integracij, pa vidimo, da je daleč pred vsemi, tako na evropski kot tudi svetovni ravni, Luksemburg, ki je v letu 2000 dosegel 46 502 USD BDP na prebivalca. V EU se po BDP p.c. nad povprečjem EU gibajo še Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Nemčija, Irska, Italija, Nizozemska ter Švedska, medtem ko Grčija in Portugalska izkazujeta najnižji bruto domači proizvod na prebivalca. V primeru NAFTA sta Kanada in ZDA po pričakovanju nad povprečjem BDP p.c. NAFTA, Mehika pa je daleč pod povprečjem bruto domačega proizvoda na prebivalca NAFTA. Gospodarstvi ZDA in Kanade sta sicer večji in močnejši od mehiškega, vendar pa Mehika dosega hitrejšo in bolj dinamično rast. Rast prebivalstva v letih 1999/98 je bila v Mehiki 2,0%, medtem ko je bila v ZDA 1,0% ter v Kanadi 0,8%.

Slika 2: Primerjava EU in NAFTA, 2000



Vir: Eurostat 2001, Internet Explorer. [URL: <http://europa.eu.int>]; OECD in Figures 2001, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org>].

Realno sliko rasti gospodarstva lahko spremljamo tudi z opazovanjem stopenj rasti realnega bruto domačega proizvoda. Podatki o stopnjah rasti bruto domačega proizvoda za posamezno državo članico EU in NAFTA so zbrani v Prilogi 2.

Tabela 4: Realne stopnje rasti bruto domačega proizvoda v EU in NAFTA (v %)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EU | 3,1 | 1,8 | 1,2 | -0,3 | 2,8 | 2,4 | 1,7 | 2,6 | 2,9 | 2,6 | 3,3 |
| NAFTA | 2,4 | 0,5 | 2,5 | 2,4 | 4,4 | -0,2 | 3,4 | 5,1 | 4,4 | 4,3 | 5,1 |

Vir: Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

Države članice NAFTA so dosegale v zadnjih letih višjo realno rast bruto domačega proizvoda kot EU. Na gospodarsko rast je v Evropski uniji v zadnjem času bolj vplivala produktivnost kot pa zaposlenost (Kovačič, GV, avgust 2000), kar je pomemben premik v kakovosti. V Evropski uniji so po obsegu bruto domačega proizvoda sicer v ospredju njene večje članice, vendar pa manjše članice več prispevajo k njeni konkurenčnosti. Od držav članic NAFTA so ZDA v zadnjih dveh desetletjih kar trinajstkrat dosegle višjo gospodarsko rast od treh odstotkov. Sicer pa so po zaslugi stabilne gospodarske rasti, visoke inovacijske sposobnosti podjetij, močnega finančnega sektorja ter pomembne vloge tehnološko najbolj zahtevnih dejavnosti v celotni gospodarski strukturi že dolgo let na vrhu globalne

konkurenčnosti. Tudi Mehika je po podpisu sporazuma NAFTA dosegala visoke stopnje rasti BDP-ja. Verjetno gre iskati razloge v tem, da je sporazum NAFTA omogočil, da se je Mehika bolj odprla pritoku tujega kapitala, ker so tuji investitorji začeli izkazovati večje zaupanje v mehiški trg, ki se je po podpisu sporazuma močno povezal s trgom ZDA in Kanade.

Pomemben pokazatelj razmer v gospodarstvu je tudi gibanje stopnje inflacije, ki je ponavadi izražena kot letno povprečje indeksa cen življenjskih potrebščin. Razume se, da čim nižja je stopnja inflacije, boljše je gospodarsko stanje v državi. Med posameznimi gospodarstvi prihaja do razlik v stopnji inflacije zaradi različnih moči domačega povpraševanja, zaradi razlik v določanju oziroma prilagajanju cen, zaradi različnih načinov obdavčevanja v posameznih državah. Podatki o stopnji inflacije, izraženi z indeksom cen življenjskih potrebščin (*CPI – Consumer Price Index*) za posamezno državo članico EU in NAFTA, so zbrani v Prilogi 3.

Tabela 5: Stopnje inflacije v EU in NAFTA (v %)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EU | 5,8 | 5,1 | 4,5 | 3,6 | 3,1 | 3,1 | 2,5 | 2,1 | 1,8 | 1,3 | 2,5 |
| NAFTA | 12,3 | 10,8 | 6,7 | 4,9 | 3,3 | 13,3 | 12,9 | 8,2 | 6,2 | 6,8 | 5,2 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

NAFTA je v letu 1995 ter 1996 imela visoko stopnjo inflacije, kar je bila posledica finančne krize v Mehiki decembra 1994. Neustrezna politika menjalnega tečaja mehiške vlade je vzrok za krizo pesosa. Tuji vlagatelji, ki so imeli premoženje v mehiških državnih obveznicah in delnicah, so morali umakniti denar iz Mehike, ker je grozila izguba vrednosti. Devalvacija pesosa je tako povzročila premik investicij, vrednostnih papirjev in drugih finančnih instrumentov, s tem posledično pa so rasle obresti. Mehiško gospodarstvo je zajela huda recesija, ki so jo odpravili v istem letu, to je leta 1995, s pomočjo kreditov Svetovne banke, Inter-ameriške banke in podpore IMF. S podporo so zagotovili sredstva za plačilo obveznosti, stabilizacijo pesosa, izboljšanje makroekonomskega ravnovesja in zmanjšanje inflacije (Schumann, 1997, str. 105-119).

Naslednji kazalec, po katerem lahko ugotavljamo gospodarsko stanje neke države oziroma območja, je stanje plačilne bilance. V naslednji tabeli si lahko pogledamo stanje plačilne bilance, izraženo kot odstotek bruto domačega proizvoda (*Current Account Balance as % of GDP*) za Evropsko unijo in NAFTA. Podatki za posamezne države članice obeh integracij so zbrani v Prilogi 4.

Tabela 6: Stanje plačilne bilance (izraženo kot odstotek BDP-ja) za EU in NAFTA

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------|------|------|------|------|------|------|
| EU | 0,6 | 0,9 | 1,3 | 0,8 | 0,1 | -0,4 |
| NAFTA | -1,4 | -0,6 | -1,6 | -3,1 | -3,1 | -1,7 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

Iz tabele je razvidno, da NAFTA skozi vsa leta izkazuje zunanjetrgovinski primanjkljaj, predvsem sta odgovorni za to Mehika in ZDA. Zunanjetrgovinski primanjkljaj pomeni, da država več uvozi kot izvozi. Iz tega ponavadi sledi, da se domača proizvodnja težko upira tuji in cenejši delovni sili, kar pomeni zastoj v domači proizvodnji, večanje števila brezposelnih in končno pešanje gospodarskega razvoja države. Vendar pa v primeru ZDA to ne drži popolnoma točno. Velik trg, kot ga imajo ZDA, namreč omogoča, da so naložbe v dolar razmeroma varne. Poleg tega je dolar še vedno tudi svetovna rezervna valuta. Mehika pa se je s priključitvijo sporazumu NAFTA povezala z velikim trgom ZDA in na ta način privablja več tujih investitorjev, kot če do podpisa sporazuma ne bi prišlo.

Verjetno je prav zaradi naraščajoče tako gospodarske kot politične moči ZDA na globalni ravni, Evropa začela v devetdesetih letih bolj poudarjati lastne regionalne interese, kot pa slepo še naprej slediti ZDA. Pri tem imam v mislih dokončno oblikovanje enotnega trga ter prizadevanja v smeri oblikovanja enotne gospodarske in denarne unije, ki se je zgodila s 1.1.2002 z uvedbo skupne valute – evro. Na drugi strani pa poznamo odgovor ZDA na čedalje bolj enotno delovanje in nastopanje EU na svetovnih trgih, in sicer je to podpis sporazuma NAFTA. Severnoameriški sporazum o prosti trgovini je tako nakazal pripravljenost odpiranja ZDA trgom Latinske Amerike, z namenom ustanoviti do leta 2005 območje proste trgovine na celotnem ameriškem kontinentu.

3. ODNOSI MED EU IN NAFTA

3.1. INSTITUCIONALNI ODNOSI IN WTO

Proces globalizacije se je začel leta 1948 z nastankom Splošnega trgovinskega in carinskega sporazuma GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ko se je prvič pojavil skupni mednarodni trgovinski režim z namenom zniževanj carinskih stopenj, nato pa se je nadaljeval z odpravo drugih carinskih omejitev v Svetovni trgovinski organizaciji (WTO – World Trade Organization), ki je začela delovati 1.1.1995. WTO določajo trije vsebinski stebri, in sicer: Splošni sporazum o carinah in trgovini (GATT), Splošni sporazum o trgovini s storitvami (GATS) in Sporazum o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine (TRIPS). GATT je mednarodni sporazum, ki je urejal mednarodno trgovino z blagom, WTO pa je mednarodna organizacija, ki ureja mednarodno trgovino z blagom in storitvami, posega v neposredne tuje

investicije in v pravice, ki izhajajo iz intelektualne lastnine, predvsem pa ima nalogo odpraviti ovire v tekstilni industriji in kmetijstvu.

Pravila pogodbenic GATT:

- *nediskriminacija oz. pravilo največje ugodnosti (MFN)* – posamezna država pogodbenica GATT mora obravnavati vse pogodbenice GATT enako v mednarodnih trgovinskih odnosih;
- *recipročnost* – če posamezna država pogodbenica GATT da drugi državi pogodbenici trgovinsko koncesijo, mora druga država pogodbenica izdati ekvivalentno trgovinsko koncesijo;
- *preglednost* – z namenom povečanja dostopnosti trgov držav pogodbenic GATT;
- *dovoljena uporaba carin samo v mednarodni trgovini (razen izjem)* – pogodbenice GATT so se dogovorile, da je za usmerjanje zunanje trgovine za tekstilne in agrarne proizvode poleg carin mogoče uporabljati tudi druge ukrepe usmerjanja npr. za tekstilne proizvode predvsem količinske omejitve (kontingente) in za agrarne proizvode prelevmane. Posebne možnosti in izjeme glede načina uporabe carin in drugih dogovorjenih ukrepov med pogodbenicami GATT veljajo tudi za države v razvoju (posebni dogovor o sistemu olajšav (GSP – General System of Preferences) in splošni sistem trgovinskih olajšav (GSTP – General System of Trade Preferences)). Izjeme veljajo za ekonomske integracije in maloobmejni promet.
- *"Dispute settlement procedure"* – način reševanja sporov v okviru GATT.

Države članice EU so prevzele dva glavna načela:

- liberalizacija trgovine na osnovi znižanja carinskih stopenj in odpravo kvantitativnih omejitev ter necarinskih omejitev pri trgovanju;
- nediskriminacija oziroma pravilo največje ugodnosti.

Delovanje ekonomskih integracij v okviru pravil GATT/WTO ureja člen XXIV. Glede na XXIV. člen GATT 1994 so se države članice WTO sporazumele, da so carinske unije, območja proste trgovine ter začasni sporazumi, ki vodijo k nastanku carinskih unij ali območij proste trgovine dovoljene, v kolikor izpolnjujejo določbe omenjenega člena. Ekonomske integracije kot izjema načela MFN so torej dovoljene, v kolikor pozitivno delujejo in prispevajo k širitvi svetovne trgovine. Zaradi ustreznosti delovanja integracijskih sporazumov morajo carinske unije in članice območij proste trgovine v določenih časovnih presledkih o delovanju ustreznega sporazuma poročati Svetu za trgovino z blagom.

Po načelih WTO ekonomske integracije ne ogrožajo svetovne trgovine, dokler so odprte svetu. V skladu s XXIV. členom morajo slediti težnjam po zmanjševanju gospodarskim ovir nasproti tretjim, člen pa dopušča 100% prosto trgovino med državami članicami integracije.

V Evropski uniji so tako pripravljene zmanjševati zaščitne ukrepe v skladu z načeli GATT/WTO. Notranji trg je po mnenju predstavnikov EU treba obravnavati kot prispevek k večji liberalizaciji mednarodne trgovine. Med leti 1988 in 1992 je tako število nadzornih mer padlo z 800 na 3, število notranjih omejitev pa z 128 na 3. Trenutno tako ni nobenega znaka, da EU gradi »utrdbo Evropa⁴«, kot navajajo nekateri skeptiki (Hitiris, 1998, str. 241).

Urugvajski krog pogajanj se je na pobudo Združenih držav Amerike začel leta 1986 (pred njo sta bila Kennedyjev krog, ki je bil končan leta 1967 in Tokijski krog, ki je bil zaključen leta 1979). Pogajanja Urugvajskega kroga so se končala leta 1993 in so bila predvsem v znamenju prepričev med ZDA in EU, ki pa so pripeljali do nekaterih pomembnih rešitev (Walther, 1997, str. 185). Prav zaradi nepripravljenosti EU za sodelovanje na Urugvajskem krogu, so ZDA začele resneje razmišljati o uresničitvi prostorgovinskega sporazuma na območju Severne Amerike.

Urugvajski krog pogajanj je zajemal 117 držav z vsega sveta in širok razpon zadev. Poleg vprašanj, ki so bila najbolj običajna za ta pogajanja, to so vprašanja, ki se tičejo carin, so prvič v zgodovini GATT začrtali okvire za nekatera nova področja. Rezultat pogajanj so bili tako tudi trije novi sporazumi. In sicer:

- 1) Splošni sporazum o trgovini s storitvami (GATS) – trgovina namreč ni omejena samo na trgovino z blagom, njen doberšen del odpade tudi na storitve, področje, ki prispeva skoraj polovico BDP. Še posebej pomembno je to za ZDA, ki so največji svetovni izvoznik storitev.
- 2) Sporazum TRIPS – sporazum o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine.
- 3) Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino (TRIM) – sporazum TRIM je zlasti pomemben za EU, ki je odgovorna za 36% neposrednih tujih vlaganj v svetu in sprejema 19% takšnih vlaganj na svojem ozemlju.

Vseeno pa na pogajanjih niso dosegli sporazuma glede storitev v telekomunikacijah ter finančnih. V okviru Svetovne trgovinske organizacije je 68 članic februarja 1997 sklenilo dogovor o liberalizaciji svetovnega telekomunikacijskega trga.

Pogodbenice GATT so posamezne države članice, čeprav zaradi skupne trgovinske politike enotno sodelujejo pri delu GATT. Komisija nastopa kot enotni pogajalec in predstavnik Evropske unije. EU je tako podpisnica številnih mednarodnih sporazumov, ki spadajo pod okrilje GATT (Moussis, 1999, str. 516).

Nacionalni postopek GATT se vključuje tudi v sporazum NAFTA, kar pomeni, da se blago uvaža v države članice NAFTA iz drugih držav brez diskriminacije. Glede tržnega dostopa se uvajajo naslednja trgovinska pravila glede: carin, kvantitativnih omejitev, kvot, dovoljenj,

⁴ angl. "Fortress Europe" – "trdnjava/utrdba" Evropa

cen. S tem je zagotovljena večja varnost pri pretoku blaga iz ene države članice NAFTA v drugo.

3.2. MEDNARODNA MENJAVA BLAGA IN STORITEV MED EU IN NAFTA

V primeru, da je ključ do večjih dobičkov večja proizvodnja, je ključ do večje proizvodnje večji trg. Tako so tuji trgi bistveni za uspeh podjetja. Vendar pa to ne velja za katerikoli trg, temveč mora podjetje svoje proizvode ponuditi na efektivnem trgu, kjer so potrošniki voljni in imajo kupno moč za nakup izdelka (Walther, 1997, str. 142).

Mednarodna trgovina omogoča, da posamezna država ob danih predpostavkah (popolna konkurenca, dana tehnologija, konstantni donosi obsega, odsotnost eksternalij) izkoristi svoje komparativne prednosti. Velik vpliv pri oblikovanju mednarodne trgovine je imel GATT, katerega nalogo je po letu 1995 prevzela Svetovna trgovinska organizacija (Hitiris, 1998, str. 215-216).

V 16. stoletju so se začele oblikovati prve teorije o mednarodni menjavi, in sicer so se ukvarjali predvsem z vprašanjem, kakšne koristi prinaša mednarodna trgovina. V tem začetnem obdobju, ki nosi ime merkantilizem, so trdili, da je največja korist mednarodne trgovine dosežena takrat, ko je izvoz čim večji in uvoz čim manjši. Vodilni ekonomisti v 18. stoletju, kot sta bila Adam Smith (1723-1790) in David Hume (1711-1776), pa so postavili nove okvire mednarodni trgovini. In tako sedaj ni pomemben le izvoz, temveč je zelo pomemben tudi uvoz. Korist mednarodne menjave naj bi bila po mnenju ekonomskih klasikov največja takrat, ko poteka v okviru prostega oziroma liberalnega ekonomskega sistema. Zunanjeekonomskemu liberalizmu je nato sledil zunanjeekonomski protekcionizem, ki zagovarja zaščito domačega gospodarskega prostora takrat, ko le-ta ni na enaki razvojni stopnji kot gospodarski prostor, s katerim opravlja menjavo. Sodobnejši pogled na mednarodno trgovino pa je intervencionizem, ki zagovarja tezo, da usmerjanje mednarodne menjave, s strani države, zagotavlja maksimalno korist v mednarodnih ekonomskih odnosih (Kumar, Mednarodna ekonomika, 1999, str. 45-61).

Ključne koristi od trgovinskih povezav so (Marčeta, 2000, str. 15):

- potrošniki uživajo dohodkovne dobičke zaradi uvoza blaga, ki je cenejše, kar pomeni nižje stroške materialov domačih proizvajalcev, ki so uvoženi iz prekomorskih držav;
- pospeševanje konkurence in znižanje stroškov inovacijskih procesov, s tem da se kontrolira domača inflacija;
- rast izvoznega trga, kar pomeni priložnost za večje varčevanje (scale of economies);
- ustvarjanje visoko plačanega dela, temelječega na višanju usposobljenosti delavcev.

O možnih posledicah zaradi integriranja posameznih držav v eno celoto je govoril že Jacob Viner sredi prejšnjega stoletja, ki je opredelil dva učinka, do katerih pride zaradi integriranja:

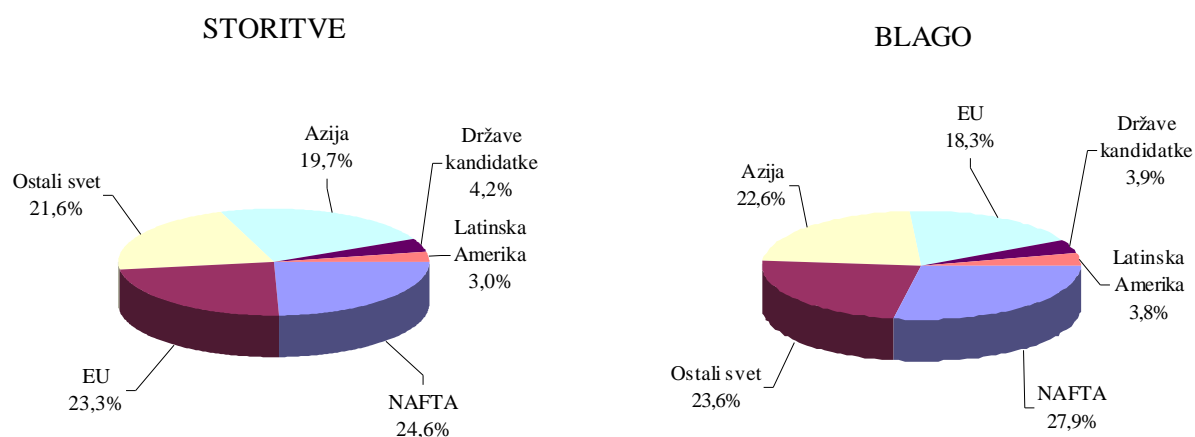
✦ *trade creation* – ustvarjanje trgovine in

✦ *trade diversion* – učinek preusmerjanja trgovine.

Do učinka ustvarjanja trgovine pride, ker se z vstopom v integracijo v državi znižajo carine, kar vodi do znižanja cen blaga v državi pristopnici in s tem do povečanja uvoznih tokov v državi pristopnici. Do učinka preusmeritve trgovine pa pride, ker država, ki vstopi v integracijo, preusmeri svoje nakupe od starih partnerjem k novim partnerjem, ki so že v integraciji. V tem primeru se torej poveča trgovina znotraj integracije (*intra-bloc trade*) na račun trgovine z državami nečlanicami (*extra-bloc trade*) (World Bank, 2000, str. 41).

Po statističnih podatkih WTO naj bi svetovna trgovina v letu 2000 dobila nov zagon. Največja spodbuda globalni trgovini naj bi bil napredek gospodarstva v Aziji ter še vedno trajajoča visoka rast proizvodnje v severni Ameriki. Prav tako so zabeležili zopet pozitivno gospodarsko rast v južni Ameriki ter v Rusiji. Severna Amerika in zahodna Evropa, ki skupaj predstavljata kar 60 odstotkov svetovnega proizvoda in trgovine, sta v letu 2000 dosegli njuno najhitrejšo rast bruto domačega proizvoda v zadnjem desetletju. Rast svetovne trgovine z blagom je v letu 2000 dosegla dvanajst odstotnih točk, svetovna trgovina s storitvami pa je rasla po stopnji petih odstotnih točk, kar je po letu 1997 najhitrejša letna rast.

Slika 3: Delež v svetovni trgovini, 1999 (uvoz in izvoz)



Vir: Facts and Figures, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Po nekaj širitvah in trgovinskih sporazumih je EU postala najbolj pomembna trgovska velesila na svetu, ki vpliva tako na velikost kot tudi na smer mednarodne trgovine. Leta 1999 je uvoz EU-15 predstavljal 19% svetovnega uvoza in 9,7% BDP Unije. Izvoz EU je predstavljal 9,5% njenega BDP in 20% svetovnega izvoza v primerjavi z 18% ZDA in 10% Japonske. V letu 2000 pa je EU zabeležila povečan deficit v trgovini z blagom. Izvoz se je od leta 1999 povečal za 23 odstotnih točk in je dosegel 938 milijard evrov, uvoz pa se je povečal za 31 odstotnih točk, in sicer se je povzpela na 1 022 milijard evrov, kar pomeni razliko 85 milijard evrov (Eurostat, Statistics in Focus, External Trade, Theme 3 – 12/2000). V naslednji tabeli so podani podatki o trgovini z blagom za EU in NAFTA. Pri tem pomeni izraz *intra-*

export/import vrednosti ter posamezne deleže od celotnega izvoza/uvoza znotraj posamezne integracije; izraz *extra export/import* pa predstavlja vrednosti in deleže posamezne integracije z državami nečlanici. Evropska unija dosega višje deleže uvoza in izvoza blaga v primerjavi z NAFTA. Prav tako je plačilna bilanca EU pozitivna, kar za države članice NAFTA ne moremo trditi.

Tabela 7: Trgovina z blagom za EU in NAFTA (mija USD, %), 2000

| | Vrednost | Delež v celotnem izvozu/uvozu | | | Letna sprememba v % | | |
|---------------------|----------|-------------------------------|-------|-------|---------------------|------|------|
| | 2000 | 1990 | 1995 | 2000 | 1990-00 | 1999 | 2000 |
| EU | | | | | | | |
| Celoten izvoz | 2 251 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 4 | 0 | 2 |
| <i>Intra-export</i> | 1 392 | 64,9 | 63,1 | 61,8 | 4 | 1 | 0 |
| <i>Extra-export</i> | 859 | 35,1 | 36,9 | 38,2 | 5 | -1 | 7 |
| Celoten izvoz | 2 362 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 4 | 2 | 5 |
| <i>Intra-import</i> | 1 396 | 63,0 | 63,8 | 59,1 | 4 | 1 | 0 |
| <i>Extra-import</i> | 966 | 37,0 | 36,2 | 40,9 | 5 | 3 | 13 |
| NAFTA | | | | | | | |
| Celoten izvoz | 1 224 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 8 | 6 | 14 |
| <i>Intra-export</i> | 686 | 42,6 | 46,1 | 56,0 | 11 | 12 | 18 |
| <i>Extra-export</i> | 539 | 57,4 | 53,9 | 44,0 | 5 | 0 | 9 |
| Celoten izvoz | 1 672 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 10 | 11 | 18 |
| <i>Intra-export</i> | 674 | 34,4 | 37,7 | 40,3 | 11 | 12 | 18 |
| <i>Extra-export</i> | 998 | 65,6 | 62,3 | 59,7 | 8 | 11 | 18 |

Vir: International Trade Statistics, 2001, str. 25.

Notranji trg EU predpostavlja, da so zunanji odnosi držav članic urejeni na isti način. Vse države članice uporabljajo enotne zunanje carinske stopnje za uvoz iz tretjih držav, seveda v okvirih, ki jih dovoljuje GATT. Skupna trgovinska politika stremi k usklajevanju razvoja svetovne trgovine, in sicer k postopni odpravi omejitev za mednarodno trgovino in k zmanjšanju carinskih ovir. Pri sklepanju mednarodnih trgovinskih sporazumov nastopa kot pogajalec Evropska komisija, ki zastopa Unijo. Tako je EU tudi z državami članicami NAFTA z vsako posebej podpisala nekaj sporazumov, ki urejajo medsebojno trgovino. V naslednji tabeli so predstavljene vrednosti menjave blaga in storitev Evropske unije z NAFTA v obdobju od 1997 do 2000.

Tabela 8: Mednarodna menjava blaga in storitev med EU in NAFTA (v milijardah evrov)

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|
| Izvoz EU v NAFTA | 162,9 | 185,8 | 210,0 | 267,1 |
| Uvoz EU iz NAFTA | 154,2 | 168,8 | 178,8 | 222,3 |
| Trgovinska bilanca | 8,7 | 17,0 | 31,3 | 44,8 |

Vir: Statistics in Focus, External trade, Theme 6 - 3/2001.

Najpomembnejši partner EU so ZDA. Skupaj predstavljata največji dve ekonomiji na svetu in njun produkt dosega skoraj polovico svetovnega produkta. Tesno sodelujeta tako na področju trgovine kot investicij, in sicer dosega vrednost tokov menjave ter medsebojnih investicij milijardo ameriških dolarjev na dan.

Tabela 9: Mednarodna menjava blaga in storitev med EU in ZDA (v milijardah evrov)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Izvoz EU v ZDA | | | | | |
| Vrednost | 163 | 178 | 219 | 238 | 268 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | -3,7 | 9,2 | 23,0 | 8,7 | 12,6 |
| Uvoz EU iz ZDA | | | | | |
| Vrednost | 162 | 176 | 211 | 229 | 252 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | 0,6 | 8,6 | 19,9 | 8,5 | 10,1 |
| Trgovinska bilanca | | | | | |
| Vrednost | 1 | 2 | 8 | 9 | 16 |

Vir: Bilateral Trade Relations, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Največji trgovski partner Kanade so Združene države Amerike. Kar ena tretjina kanadskega bruto domačega proizvoda predstavlja izvoz v ZDA (87% kanadskega izvoza je bilo namenjeno v ZDA leta 1999). Evropska unija je drugi največji kanadski trgovski partner, sledita ji Japonska in Mehika. V zadnjih desetih letih se v Kanadi kaže trend, da se trgovsko čedalje bolj orientira na ameriški kontinent, še posebej po podpisu sporazuma NAFTA leta 1994. Porast kanadske trgovine na ameriški celini je v zadnjem desetletju dosegel 170 odstotnih točk, v primerjavi z rastjo z Evropo in Azijo (60 in 66 odstotnih točk).

Tabela 10: Mednarodna menjava blaga in storitev med EU in Kanado (v milijardah evrov)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Izvoz EU v Kanado | | | | | |
| Vrednost | 14,2 | 14,5 | 18,5 | 20,3 | 21,8 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | -1,5 | 2,1 | 27,6 | 9,7 | 7,4 |
| Uvoz EU iz Kanade | | | | | |
| Vrednost | 15,3 | 15,4 | 16,7 | 17,6 | 18,6 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | 11,8 | 0,7 | 8,4 | 5,4 | 5,7 |
| Trgovinska bilanca | | | | | |
| Vrednost | -1,1 | -0,9 | 1,8 | 2,7 | 3,2 |

Vir: Bilateral Trade Relations, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Mehika je v zadnjem desetletju doživljala hitro rast v mednarodni trgovini z blagom, predvsem po podpisu sporazuma NAFTA. Delež Mehike v svetovnem izvozu se je povzpел z 1,1% v letu 1990 na 3,1% v letu 1999. Delež uvoza Mehike v svetovnem uvozu pa se je povzpел z 1,2% na 3,1% v istem obdobju. Združene države Amerike so v letu 2000 predstavljale kar 80% celotnega mehiškega izvoza. Evropska unija je drugi trgovski partner Mehike, in sicer s 6 odstotki celotne trgovine. Največji delež menjave izmed držav članic EU z Mehiko dosega Nemčija (39% izvoza in 22% uvoza). Pomemben delež pa prispeva tudi Španija, predvsem v uvozu (19% celotnega španskega uvoza je iz Mehike).

Tabela 11: Mednarodna menjava blaga in storitev med EU in Mehiko (v milijardah evrov)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Izvoz EU v Mehiko | | | | | |
| Vrednost | 4,2 | 5,1 | 7,2 | 9,5 | 10,3 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | 5,0 | 21,4 | 41,2 | 32,0 | 8,4 |
| Uvoz EU iz Mehike | | | | | |
| Vrednost | 3,0 | 3,1 | 3,9 | 4,0 | 4,5 |
| Sprememba v % glede na prejšnje leto | 4,1 | 3,3 | 25,8 | 2,5 | 12,5 |
| Trgovinska bilanca | | | | | |
| Vrednost | 1,2 | 2,0 | 3,3 | 5,5 | 5,8 |

Vir: Statistics in Focus, External trade, Theme 6 – 12/2000.

Glede na lestvico vrednosti uvoza in izvoza v letu 2000 so bile največji trgovski partner EU Združene države Amerike (tabela 12), Kanada je glede na uvoz dvanajsti najpomembnejši partner EU ter glede na izvoz deseti partner. Mehika pa je trideseti najpomembnejši uvozni partner EU ter devetnajsti izvozni partner EU. V tabeli 12 so prikazane vrednosti menjave blaga in storitev Evropske unije z državami članicami NAFTA, v odstotkih pa je izražen delež uvoza/izvoza, ki ga posamezna država članica NAFTA dosega v celotnem uvozu/izvozu Evropske unije.

Tabela 12: Trgovina z blagom in storitvami EU z ZDA, Kanado in Mehiko leta 2000 (v milijon evrih; %)

| | Uvoz | Delež celotnega uvoza EU | Izvoz | Delež celotnega izvoza EU |
|--------------|----------------|--------------------------|----------------|---------------------------|
| ZDA | 197 992 | 19,3 | 232 037 | 24,7 |
| Kanada | 18 379 | 1,8 | 20 620 | 2,2 |
| Mehika | 7 023 | 0,7 | 13 996 | 1,5 |
| NAFTA | 223 394 | 21,8 | 266 653 | 28,4 |

Vir: Facts and Figures, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Največjo vrednost uvoza in izvoza Evropske unije iz ZDA v letu 2000 predstavlja strojna industrija, sledijo ji transportna industrija ter kemična industrija. V trgovini s Kanado prav tako največjo vrednost uvoza in izvoza dosega strojna industrija, sledijo pa v uvozu kmetijstvo ter transportna industrija, v vrednosti izvoza pa kemični in nato kmetijski proizvodi. Največjo vrednost uvoza, predvsem pa izvoza EU v trgovini z Mehiko, dosega strojna industrija, sledi energija v uvoznem sektorju ter transportni materiali v izvoznem sektorju EU. Za pregled podatkov glej tabelo 13.

Tabela 13: Trgovina EU z ZDA, Kanado in Mehiko po posameznih dejavnostih, 2000 (uvoz in izvoz ter delež posamezne države v celotnem izvozu/uvozu EU po posameznih dejavnostih; vrednost je izražena v milijardah evrov in v %)

| | ZDA | | | | Kanada | | | | Mehika | | | |
|------------------------|------|------|-------|------|--------|-----|-------|-----|--------|-----|-------|-----|
| | Uvoz | % | Izvoz | % | Uvoz | % | Izvoz | % | Uvoz | % | Izvoz | % |
| Kmetijstvo | 9 | 12 | 10 | 17,1 | 2 | 2,6 | 2 | 2,5 | 0,4 | 0,6 | 0,6 | 1,0 |
| Energetika | 2 | 1,4 | 11 | 36,7 | 0,5 | 0,3 | 0,5 | 1,8 | 1,5 | 1,1 | 0,06 | 0,2 |
| Strojna industrija | 81 | 27,9 | 65 | 22,8 | 5 | 1,9 | 6 | 2,3 | 2 | 0,7 | 5 | 1,9 |
| Transportna industrija | 25 | 26,5 | 44 | 30,9 | 2 | 1,8 | 2 | 1,6 | 1 | 1,2 | 3 | 2,0 |
| Kemična industrija | 25 | 35,8 | 35 | 27,1 | 0,7 | 1,0 | 3 | 2,0 | 0,5 | 0,8 | 2 | 1,4 |
| Tekstil in oblačila | 2 | 2,8 | 6 | 14,8 | 0,2 | 0,3 | 0,5 | 1,5 | 0,08 | 0,1 | 0,3 | 0,8 |

Vir: Facts and Figures, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Tako v EU kot tudi na področju NAFTA predstavljajo storitve skoraj polovico vsega bruto domačega proizvoda, vendar pa so industrijski proizvodi glavni izdelek pri medsebojni trgovini (kar 40 odstotkov trgovine predstavlja strojna oprema, avtomobili in transportna oprema). Po podatkih, ki so prikazani v tabelah, sklepam, da Evropska unija in države članice NAFTA na medsebojni ravni tesno sodelujejo pri mednarodni trgovini. To potrjujejo tudi podpisani sporazumi o sodelovanju med obema integracijama, vendar pa se konkurenca med obema integracijama kaže na svetovni ravni. Obe si prizadevata za čim večji tržni delež in po mojem mnenju to bolj uspeva EU, ki nasproti tretjim državam nastopa s skupno zunanjo trgovinsko politiko, v primeru držav članic NAFTA pa ima vsaka država za sebe svoje carinske omejitve proti državam nečlanicam. V tabeli 14 lahko spremljamo kakšne deleže je imela posamezna integracija v svetovnem izvozu.

Tabela 14: Delež v svetovnem izvozu za EU in NAFTA (v %)

| | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EU | 45,6 | 41,0 | 37,8 | 44,1 | 39,8 | 39,3 | 34,4 | 35,5 |
| NAFTA | 21,7 | 16,6 | 17,4 | 16,2 | 16,8 | 17,4 | 18,0 | 18,4 |

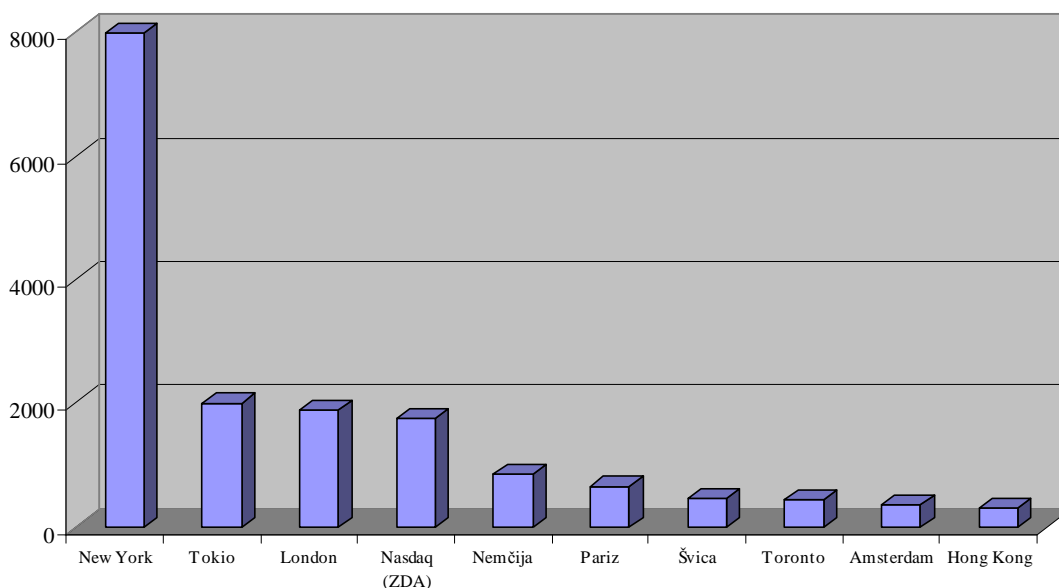
Vir: World Development Indicators 2000, str. 328.

Mogoče bi omenila še naslednje, da se mi zdi, da si v medsebojnih odnosih obe integraciji ne konkurirata toliko z izvoznimi deleži na trge druga drugi, temveč so pridobili na pomenu tokovi neposrednih tujih investicij, ki se širijo predvsem z multinacionalnimi podjetji. Če pa pri tem upoštevamo še dejstvo, da so na področju neposrednih tujih investicij prevladovali predvsem Američani pa lahko skoraj rečemo, da so največji tekmeči ameriških firm prav ameriške firme po vsem svetu. Vendar pa na svetovni ravni ostajata integraciji največji konkurentki za deleže v svetovni trgovini. To lahko sklepamo iz števila sklenjenih sporazumov o prosti trgovini z ostalimi državami oziroma integracijami. Veliko pa pove tudi dejstvo, da je bila prav naraščajoča moč EU na globalni ravni razlog, da so ZDA začele resno premišljevati o sporazumu o prosti trgovini na področju Severne Amerike, ki se je nato uresničil v sporazumu NAFTA.

3.3. KAPITALSKI TOKOVI

Proces globalizacije v zadnjih petdesetih letih je močno vplival tudi na finančne trge po svetu. Glede na kriterij dospelosti oziroma ročnosti kapitala delimo finančne trge na trg denarja in trg kapitala. Na denarnem trgu se finančna sredstva obračajo v roku enega leta, na trgu kapitala pa je čas obračanja daljši od enega leta. V nadaljevanju bo govora o trgu kapitala oziroma o kapitalskih tokovih med državami. Trg kapitala se tako geografsko deli na nacionalne trge kapitala in na mednarodni trg kapitala in meja med nacionalnimi in mednarodnim trgom kapitala je čedalje bolj nejasna. Svetovni finančni trg je največji trg na svetu z več kot 1.2 trilijonov dolarjev prometa na dan. Večji finančni centri so New York, London in Tokio (slika 6).

Slika 4: Največje svetovne borze glede na tržno kapitalizacijo, 1997



Vir: Panorama of European Business, 2000, str. 469.

Za Evropsko unijo je prost pretok kapitala bistvena sestavina v izgradnji velikega evropskega notranjega trga. Pomembno je, da lahko posojiljemalci kar najceneje in najbližje lastnim potrebam pridobijo potreben kapital, ob enem pa morajo imeti ponudniki kapitala možnost svoja sredstva ponuditi na trgu, kjer obstaja največji interes. Vendar pa moramo vzeti v obzir dejstvo, da pomeni liberalizacija kapitalskih tokov in finančnih storitev tudi večjo ranljivost nacionalnih gospodarstev s strani raznih špekulantov, ki obvladujejo finančni trg z ogromno količino informacij (primer kriza angleškega funta, ko je morala nato Velika Britanija izstopiti iz evropskega tečajnega sistema leta 1992).

Evropska unija je kapitalske tokove začela sproščati že v 60-ih letih. Polno liberalizacijo kapitala pa zagotavlja direktiva iz leta 1988. Na začetku devetdesetih so bile tako odpravljene vse omejitve pretoka kapitala tako med fizičnimi kot tudi pravnimi osebami z bivališčem oz. sedežem v državi članici. Liberalizirane so bile zlasti denarne operacije in operacije podobne denarnim operacijam (finančna posojila in krediti, operacije na tekočih in denarnih računih, operacije z vrednostnimi papirji in drugimi instrumenti, s katerimi se običajno trguje na denarnem trgu). V primeru, da je bila motena denarna ali tečajna politika države članice, so lahko posamezne države članice obnovile omejitve za kratkoročni pretok kapitala, kot začasni zaščitni ukrep (Moussis, 1999, str. 117).

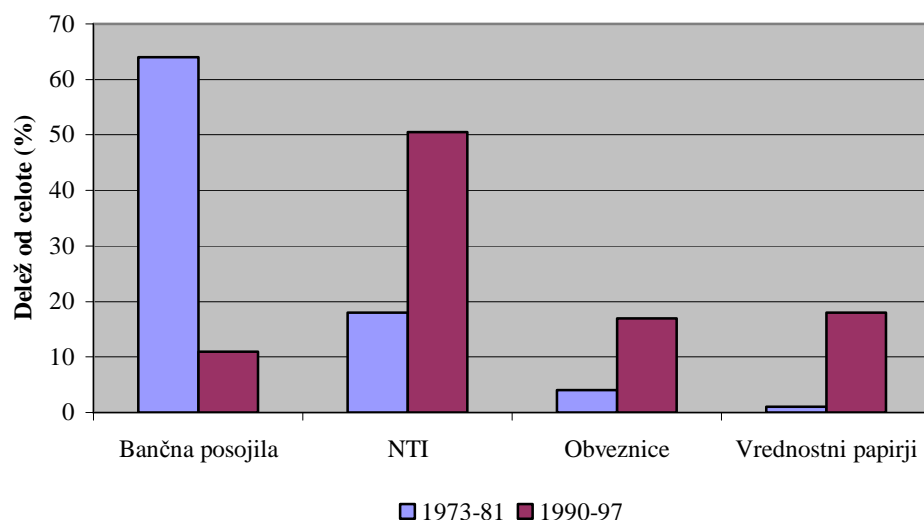
V odnosu do tretjih držav si je EU prav tako prizadevala liberalizirati tokove kapitala. Pogodba o ustanovitvi EU tako določa, da so prepovedane vse omejitve pretoka kapitala med državami članicami in med državami članicami ter tretjimi državami. Vseeno pa so v primeru resnih političnih razlogov ali kadar pretok kapitala v tretje države ali iz njih povzroča resne težave pri delovanju gospodarske in denarne unije dovoljeni zaščitni ukrepi. S 1. januarjem 1993 je bil finančni trg (bančne, borzne in zavarovalne storitve) popolnoma liberaliziran. Tako imajo evropska podjetja in posamezniki dostop do celotnega obsega opcij, ki so na voljo v državah članicah v zvezi z bančnimi storitvami, hipotekarnimi posojili, vrednostnimi papirji in zavarovanjem (Moussis, 1999, str. 118).

Sporazum NAFTA je pri urejanju medsebojnih kapitalski tokov manj sistematičen kot EU. Vse tri države pa si prizadevajo za liberalizacijo kapitalskih tokov, predvsem Kanada in Mehika želita pritegniti čimveč zunanjih investicij oziroma tujega kapitala.

Struktura kapitalskih tokov se je skozi leta spreminjala. V dobi zlatega standarda, do prve svetovne vojne, so bile obveznice glavni način zbiranja dolgoročnega kapitala. Po propadu Bretton Woods sistema na začetku 70-ih so glavni instrument postala bančna posojila. V 90-ih pa so na pomenu dobile neposredne tuje investicije⁵, hkrati z vrednostnimi papirji, obveznicami ter še vedno tudi z bančnimi posojili.

⁵ O neposrednih tujih investicijah navajam več v naslednjem poglavju diplomskega dela.

Slika 5: Sestava zasebnih kapitalskih tokov (1973-81, 1990-97)



Vir: Working document of the Commission Services, 2002, str. 20.

Neposredne tuje investicije igrajo pomembno vlogo v sodobnih svetovnih kapitalskih tokovih, predvsem pa so pri tem pomembna multinacionalna podjetja. UNCTAD meri danes število multinacionalnih podjetij v desetisočih, v primerjavi z nekaj stotimi na koncu 19. stoletja. Vrednost ameriških NTI je v letu 1996 znašala 20% bruto nacionalnega produkta (BNP⁶), kar je 13% več kot leta 1914, ko je ta vrednost znašala 7% BNP.

Na mednarodne kapitalske tokove vpliva tudi monetarna politika in izbran menjalni tečaj posamezne države. Od konca 19. stoletja in do leta 1914 so bili menjalni tečaji vezani na zlato, kar je pomenilo, da države niso imele vpliva na menjalne tečaje in mednarodni kapitalski tokovi so bili bolj dinamični. Po drugi svetovni vojni je Bretton Woods sistem omogočil državam nadzor nad menjalnimi tečaji ter posledično nadzor nad kapitalskimi tokovi. Po razpadu Bretton Woods sistema pa so fleksibilni menjalni tečaji zopet omogočili večjo liberalizacijo kapitalskih tokov. Pri vsem tem je zelo pomemben tudi razvoj tehnologije, predvsem informacijske tehnologije in telekomunikacije, ki omogoča, da se informacije zelo hitro širijo in tako so posojiljemalci v stalnem stiku s posojilodajalci ter obratno.

Lovci na kapitalske donose v trgovskih prostorih načeloma dajejo bolj prednost velikim gospodarstvom kot majhnim, kajti, čim manjši je trg, tem večje je tveganje, da v trenutku krize ne bo mogoče najti kupca. Od tega imajo korist predvsem ZDA. S tem, ko ameriška statistika izkazuje negativno plačilno bilanco, pomeni, da potrošniki, podjetja in vlada iz tujine črpajo veliko več denarja, kot ga sami vlagajo na svetovnih trgih. Od leta 1993 znaša

⁶ $BNP = C + I + G + (X - M)$ – bruto nacionalni proizvod je tržna vrednost vseh proizvodov in storitev odprtega gospodarstva oziroma vsota vseh zaslužkov kot pri BDP, plus zaslužki od prodaje v tujini in naložb v tujini; pri tem so C, I, G izdatki za osebno, investicijsko in javno porabo; X so izdatki (tujcev) za izvožene proizvode (izvoz); M so izdatki (domačih potrošnikov) za uvožene proizvode (uvoz).

$BDP = C + I + G$ pa je vsota dohodkov vseh gospodarskih subjektov na trgu (Kumar, 1999, str. 13).

razlika deset odstotkov kosmatega domačega proizvoda, s čimer so ZDA največji svetovni neto dolžnik. Vendar pa velikost trga naložbe v dolar ohranja razmeroma varne. Dolar pa je še naprej tudi svetovna rezervna valuta. Kar 60 odstotkov konvertibilnih deviznih rezerv centralnih bank ter skoraj polovica zasebnih prihrankov je v dolarjih. Odvisnost od dolarskega prostora daje washingtonskim finančnim in denarnim politikom oblast, zaradi katere so nasprotja z drugimi državami vse pogostejša (Martin, Schumann, 1997, str. 75).

Z liberalizacijo kapitalskih tokov pa prihaja tudi do zlorab v svetovnem finančnem sistemu. Zaradi vse lažjega pretoka kapitala preko mej, vse številčnejšega omrežja bank po svetu (preko podružnic) in vse večjega števila držav, ki so odprle svoje meje kapitalu, je vse težje nadzorovati, iz katerega vira prihaja denar in kje vstopa v svetovni finančni sistem. Tako je trg kapitala izpostavljen pranju denarja, ki priteka iz nelegalnih aktivnosti, podjetja se lahko izogibajo davkom v lastni državi tako, da se denar prenese v *off-shore* finančna mesta, od koder banke, zavarovalnice in naložbeni skladi upravljajo z denarjem in pri tem obljublajo nizko ali sploh nikakršno obdavčitev. Vodilni med davčnimi pribežališči so karibski Kajmanski otoki, enake storitve ponujajo na evropskih kanalskih otokih Jersey in Guernsey ter v kneževinah Liechtenstein in Luksemburg. Zadnja leta pa se je v to pisano družčino prebil tudi Gibraltar (Martin, Schumann, 1997, str. 65).

Tri velike cone – EU, Severna Amerika in Azija – ter ostale države konkurirajo na svetovnem trgu preko transnacionalnega kapitala, ki izhaja regionalno in ima ugoden učinek na trgovino in investicije ter na ta način racionalizira proizvodne procese. Primer: Nizozemska sprejema francoski kapital in financira tovarne v Španiji, katerih proizvodnja bi bila distribuirana v evropsko omrežje. Širjenje omrežja lajša dostop do tujih trgov, izvoz pa postaja konkurenčnejši na svetovni ravni (Marčeta, 2000, str. 12).

3.4. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE

Rast in struktura mednarodnih investicij sta najboljša kazalca globalizacije in pomenita dinamičen faktor prestrukturiranja industrije na svetovni ravni. Od leta 1980 so tuje neposredne investicije imele ključno vlogo v globalizaciji. Obstajata dve vrsti investicij, in sicer neposredne tuje investicije in portfolio investicije. **Neposredne tuje investicije** so tiste, ko tuj investitor vlaga 10% ali več v kapitalsko povezana podjetja in v podjetja v popolni lasti investitorja ter ima vpliv na upravljanje. **Portfolio investicije** pa so tiste, ko investitor vlaga manj kot 10% vrednosti kapitala in nima vpliva na upravljanje (Walther, 1997, str. 86).

Pospeševanje neposrednih tujih investicij je pospeševanje svetovnega varčevanja, produktivnosti in ugodnejših investicijskih priložnosti, posebej med razvitimi državami in državami v razvoju. Vendar pa so neposredne tuje investicije hkrati sredstvo izkoriščanja slabše plačanega dela. Hitro rast mednarodnih investicij so omogočili liberalizacija, odprava ovir za mednarodno gibanje kapitala, odprava kontrole deviznega tečaja, privatizacija državnih podjetij in ugoden odnos do tujega prevzema.

Višina deleža kapitala, ki zagotavlja nadzor nad podjetjem, je zelo različno opredeljena in se razteza od 10 pa do 51 odstotkov. Po metodologiji IMF mora imeti neposredni investitor v lasti najmanj 10 odstotkov podjetja, da se investicija šteje kot neposredna tuja investicija. Ta odstotek so prevzele tako članice EU kot tudi članice NAFTA.

Neposredne tuje investicije tako pomenijo za domače gospodarstvo uvoz tujega kapitala, poleg tega pa tudi uvoz tehnologije, tujega managementa, predstavljajo dostop do tujih trgov in tržnih sposobnosti (Senjur, 1991, str. 209).

Pri odločanju za NTI pa je pomembna tudi delitev NTI po načinu izvedbe. Neposredne tuje investicije tako delimo na (Kumar, 1999, str. 231-232):

- prevzeme obstoječih gospodarskih družb,
- nakupe njihovih delov oziroma deležev,
- ustanovitve novih gospodarskih družb s tujim kapitalom (sveže tuje investicije (angl. greenfield investment)).

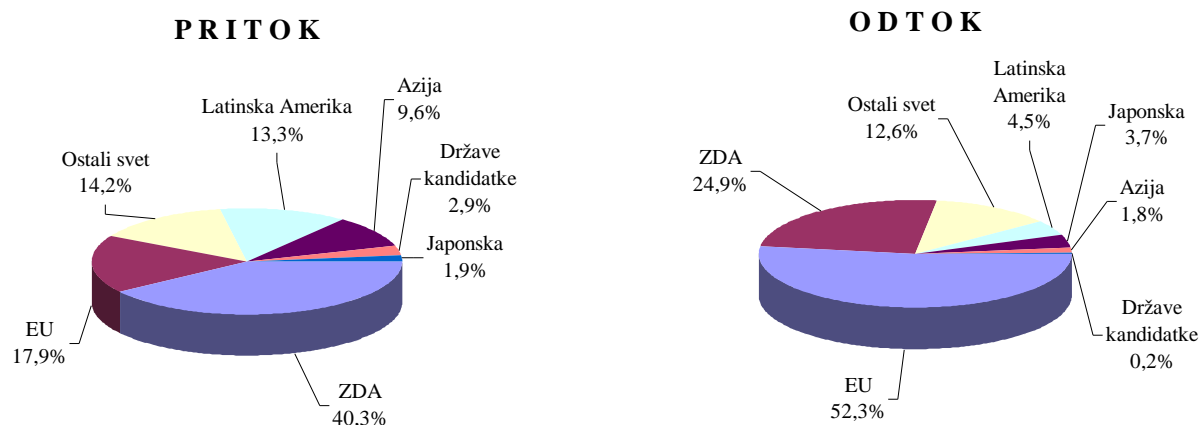
Študija Evropske komisije je pokazala, da tokovi neposrednih tujih investicij močneje povezujejo različna gospodarstva med seboj kot pa mednarodna trgovina. Na primer, podružnice družb, ki jih ima EU v ZDA, dosegajo vrednost prodaje, ki je 3,6-krat večja kot pa izvoz EU v ZDA. UNCTAD World Investment Report (2001) kaže, da so v letih od 1998 do 2000 EU, ZDA in Japonska skupaj imele 75 odstotni delež pritokov in 85 odstotni delež odtokov svetovnih tokov NTI. Pri tem se lahko vprašamo, zakaj sta EU in ZDA tako privlačni za neposredne tuje investicije. Odgovor lahko iščemo v tem, da imata tako EU in ZDA velik trg, ki omogoča stabilnost in varnost naložb in je s tem privlačen za tuje investitorje.

Na posamezne tokove NTI vplivajo tudi značilnosti, ki so skupne tako vlagatelju kot tudi prejemniku investicij. Te značilnosti so, na primer, skupni jezik, podobna kultura, kolonialna dediščina. To se kaže na primeru Velike Britanije, Kanade in ZDA, Francije in Quebeca (francoska kanadska provinca), Španije in Mehike. Med temi državami so pričakovani močnejši tokovi NTI ravno zaradi odsotnosti kulturnih ovir (Boyd, 1998, str. 157). Prav tako na tokove NTI vpliva relativno enaka velikost in razvitost posameznega gospodarstva ter velikost posameznega trga (tako po številu prebivalstva kot po površini).

EU je tudi v letu 1999 ostala najpomembnejši svetovni izvoznik neposrednih tujih investicij. Največji evropski investitor je Velika Britanija, ki ji sledijo Nemčija, Francija in Nizozemska. ZDA pa so v letu 1999 še naprej ostajale največji svetovni prejemnik neposrednih tujih investicij (slika 6). Predvsem Velika Britanija in Nemčija imata velik delež svojih neposrednih investicij namenjenih v ZDA (v letu 1998 sta ti dve državi predstavljali kar 60 odstotkov vseh prilivov NTI v ZDA), EU pa po drugi strani ostaja najpomembnejši prejemnik ameriških neposrednih investicij (v letu 1998 je bilo 54 odstotkov vseh ameriških NTI

namenjenih v EU). Bilateralni investicijski odnosi so tako zelo pomembni, so pa tudi po obsegu največji na svetu.

Slika 6: Delež v tokovih svetovnih neposrednih investicij, 1999 (pritoki, odtoki)

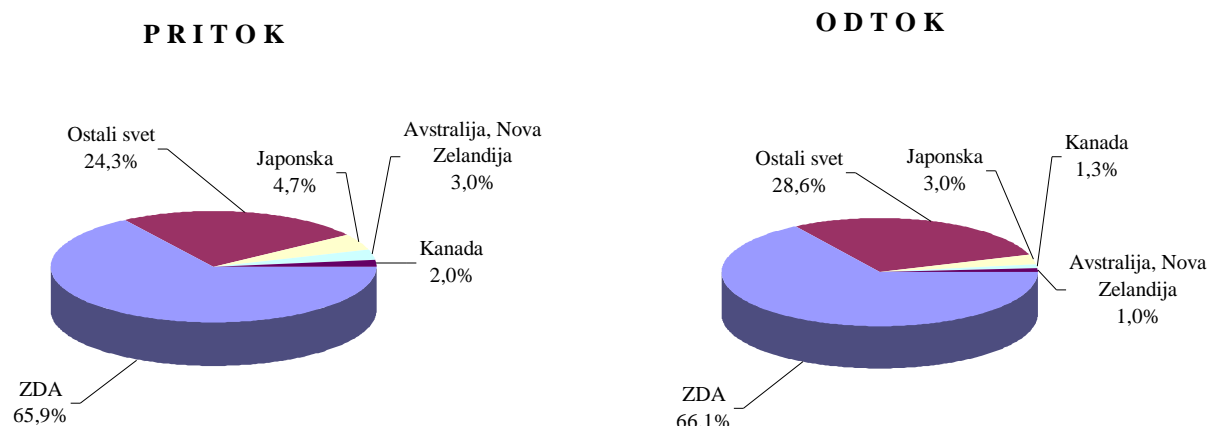


Vir: Facts and Figures, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>]

Vrednost neposrednih tujih investicij EU v ZDA je narasla od 144,2 milijardi USD v letu 1998 na 171,5 milijard USD v letu 1999, kar pomeni porast za 25 odstotkov. Kar 64 odstotkov vseh zunanjih tokov NTI Evropske unije je bilo v letu 1999 namenjenih v ZDA, kar je za 14 odstotkov več kot leta 1998. ZDA pa so leta 1999 investirale v EU 72,9 milijarde USD, kar je za 15 odstotkov več kot leta 1998, ko je vrednost NTI znašala 66,6 milijarde USD. Kar 71 odstotkov zunanjih NTI Evropske unije je prišlo iz ZDA leta 1999, kar pomeni porast NTI za 15 odstotnih točk iz leta 1998 (Internet).

Tokovi neposrednih tujih investicij vplivajo tudi na zaposlenost v državi, ki je prejemnik NTI. Tako v ZDA skoraj 7 milijonov zaposlitev obstaja zaradi evropskih investicij (EU in EFTA) v ZDA, od tega je približno 3,6 milijona zaposlitev v podjetjih, ki so v evropski lasti. Izvoz blaga ZDA v Evropo pa zagotavlja obstoj približno 1,6 milijona zaposlitev (Internet).

Slika 7: Tokovi neposrednih tujih investicij v EU, 1999



Vir: Facts and Figures, Internet Explorer, [URL: <http://europa.eu.int>].

Torej, ne samo da sta si EU in ZDA največji trgovinski partnerki, temveč so tudi medsebojni tokovi neposrednih investicij največji. EU predstavlja glavno destinacijo za neposredne tuje investicije ZDA, od tega je največ ameriških NTI usmerjenih v Veliko Britanijo (18,8 odstotka vseh ameriških NTI), sledita ji Nizozemska (9,4 odstotka) in Nemčija (4,4 odstotka). V tabeli 7 pa si lahko pogledamo, kateri so vodilni, ne samo evropski, vlagatelji kapitala v ZDA.

Tabela 13: 20 največjih tujih vlagateljev v ZDA, 1999

| Mesto | Tuj vlagatelj | Država | Mesto | Tuj vlagatelj | Država |
|-------|--------------------|------------------|-------|------------------------|------------|
| 1 | DaimlerChrysler AG | Nemčija | 11 | Nestlé SA | Švica |
| 2 | BP Amoco PLC | Velika Britanija | 12 | BCE | Kanada |
| 3 | Deutsche Bank AG | Nemčija | 13 | Honda | Japonska |
| 4 | Sony | Japonska | 14 | Tyco Int'l. | Bermudi |
| 5 | Diageo | Velika Britanija | 15 | Hoechst AG | Nemčija |
| 6 | Toyota | Japonska | 16 | Zurich Fin. Ser. | Švica |
| 7 | Royal Dutch/Shell | Nizozemska/VB | 17 | Petroleos de Venezuela | Venezuela |
| 8 | Royal Ahold | Nizozemska | 18 | AXA Group | Francija |
| 9 | ING Group | Nizozemska | 19 | ABN Amro Holding | Nizozemska |
| 10 | BG PLC | Velika Britanija | 20 | Delhaize "Le Lion" SA | Belgija |

Vir: Ball, 2001, str. 7.

Neposredne tuje investicije so torej najpomembnejša oblika udejstvovanja podjetij. Medtem ko so nekdanje prevladovali naložbe na novo, so danes pričele prevladovati pripojitve in združevanja podjetij⁷. M&A so takšne NTI, pri katerih gre za spremembo lastništva in ne za

⁷ "angl". so to "mergers and acquisitions" – v nadaljevanju M&A

dodatna vlaganja, ki bi doprinesla akumuliranemu bogastvu države gostiteljice (Svetličič, 1996, str. 61).

Mehika je po podpisu sporazuma NAFTA postala pomemben prejemnik NTI. Med leti 1994 in septembrom 2001 je prejela za več kot 100 milijard USD NTI, in to predvsem s strani novih investorjev (vir: Banco de Mexico). Največji investor v Mehiki so seveda ZDA, ki ji sledi EU (znesek NTI Evropske unije v Mehiko znaša 16 000 milijonov USD v obdobju od 1994 do septembra 2001). Julija 2001 je bilo v Mehiki 5 066 podjetij, ki so v delni ali celo večinski lasti EU, kar je 23% vseh podjetij, ki so vsaj delno v tuji lasti. Evropska unija največ kapitala v Mehiki usmerja v mehiško avtomobilsko industrijo (Internet Explorer, http://europa.eu.int/comm/external_relations).

Evropska unija je za Kanado, podobno kot tudi za Mehiko, drugi največji investor. Prvi investor so seveda Združene države Amerike.

Tabela 14: Tokovi neposrednih tujih investicij med EU in Kanado (milijon evrov)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|----------------------|-------|------|-------|-------|
| Pritoki EU iz Kanade | 704 | 37 | 1 555 | 551 |
| Odtoki EU v Kanado | 1 307 | 728 | 1 137 | 3 140 |

Vir: European Commission: External Relations, Internet Explorer, [URL: http://europa.eu.int/comm/external_relations].

Globalizacija vpliva tudi na to, kako se posamezno podjetje spoprijema z produkcijo in tržnim sistemom, in sicer zato, ker je povečana konkurenčnost na globalnem trgu posledica liberalizacije trga, zmanjšanja transportnih stroškov ter pojava novih, cenejših proizvajalcev iz tretjih dežel. Zaradi tega mora posamezen proizvajalec iskati priložnost in način, kako bo s čim nižjimi proizvodnimi in transportnimi stroški proizvedel kar največ, kako bo nadgradil obstoječe proizvode, kako bo izumil nove in konec koncev, kako bo za svoje proizvode našel tudi nove trge. Z namenom zniževanja stroškov proizvodnje se bo moral proizvajalec konec koncev enkrat povezati z drugimi proizvajalci, med drugim tudi takimi, ki mu bodo dobavljali proizvode, ki jih je podjetje nekoč samo izdelovalo, a z višjimi stroški. Sodobna tehnologija to namreč omogoča zaradi dejstva, da lahko enako tehnologijo, npr. telekomunikacije in računalništvo, uporabimo tako v prehranski kot tudi v avtomobilski industriji.

V mednarodni proizvodnji tako podjetja sodelujejo med sabo, da bi lahko bolje tekmovala na svetovnem trgu (angl. ideja o *"co-operating to compete"*). Med seboj tudi tesno sodelujejo proizvajalec, njegov glavni dobavitelj ter glavni odjemalec. Porast neposrednih tujih investicij preko pripojitev in združitvev podjetij nam kaže na povečano sodelovanje med posameznimi gospodarstvi. Kot sem že omenila, lahko NTI pomenijo tudi prevzem obstoječega podjetja, a

pri tem potem ne govorimo o sodelovanju temveč o konkurenci med podjetji. Motiv, ki vodi k prevzemu, je lahko želja po uničenju konkurenčnega podjetja in težnja po prevladi na trgu.

Multinacionalna oziroma transnacionalna podjetja veliko prispevajo k tokovom neposrednih tujih investicij. Za podjetje lahko prihod tujih lastnikov pomeni prihod nove tehnologije in znanja, kar je pozitivno, saj se na ta način nižajo stroški proizvodnje. Lahko pa po drugi strani ustvari napetosti in nerazumevanje, ki jo ustvari nov, tuj način razmišljanja in kulture (primer združitev Daimler – Chrysler).

Na svetovni ravni kot pobudniki ter kot destinacija za M&A prevladujejo Združene države Amerike. V tabeli 15 so prikazani podatki o največjih pogodbah o M&A na svetovni ravni v letu 1999.

Tabela 15: Največje M&A v svetu, 1999

| Podjetje | Ime ponudnika | Sektor | Vrednost ponudbe v evrih |
|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------|--------------------------|
| 1. Mannesmann AG (Nemčija) | Vodafone AirTouch PLC (VB) | Telekomunikacije | 204 792 |
| 2. Warner-Lambert (ZDA) | Pfizer Inc. (ZDA) | Farmacija | 84 938 |
| 3. MediaOne Group Inc. (ZDA) | AT&T Corp. (ZDA) | Telekomunikacije | 55 641 |
| 4. AirTouch Communications (ZDA) | Vodafone Group PLC (VB) | Telekomunikacije | 53 107 |
| 5. Elf Aquitaine (Francija) | Total Fina SA (Francija) | Nafta | 51 676 |
| 6. Palm Inc (3Com Corp) (ZDA) | Tržni nakup | Poslovne storitve | 48 811 |
| 7. US WEST Inc. (ZDA) | Qwest Commun Int Inc. (ZDA) | Telekomunikacije | 45 458 |
| 8. Dai-Ichi Kangyo Bank (Japonska) | Fuji Bank Ltd (Japonska) | Banke | 39 799 |
| 9. National Westminster Bank PLC (VB) | Royal Bank of Scotland (VB) | Banke | 39 460 |
| 10. CBS Corp (ZDA) | Viacom Inc (ZDA) | Televizija | 37 332 |

Vir: European Commission: European Economy, Economic trends, No. 5/6-2000.

Podjetja iz Združenih držav Amerike se kar šestkrat pojavljajo na seznamu podjetij, ki so bila združena. Največ M&A se je zgodilo na področju telekomunikacij, ki je hitro rastoč sektor, predvsem kar se tiče razvoja tehnologije in zato zelo zanimiv za konkurenco. Če upoštevamo, da so ZDA že dolgo na vrhu globalne konkurenčnosti, kar je tudi zasluga visoke inovacijske sposobnosti podjetij, potem ni čudno, da Američani konkurirajo podjetjem iz EU na področjih, ki zahtevajo veliko raziskav in inovativnosti na področju razvoja.

Trenutna dogajanja na področju tokov neposrednih tujih investicij med državami, integracijami, pa nam ponuja tudi možnost drugačne interpretacije le-teh. Neposredne tuje investicije se lahko namreč v prihodnosti širijo predvsem regionalno in ne več globalno. Na primer, po podpisu sporazuma NAFTA se je večina ameriški neposrednih investicij sedaj preusmerila na mehiški trg (v že omenjene *maquiladore*), predvsem kar se tiče močne ameriške avtomobilske industrije (Chrysler, Ford, General Motors). Evropska unija pa se čedalje bolj ozira na države Vzhodne Evrope, predvsem zaradi bližajoče se naslednje širitve

Unije prav na ta območja. Pri tem pa igrajo vlogo tudi drugi faktorji, kot na primer več razumevanja za kulturne razlike na regionalnem območju, bližina končnih potrošnikov, ki so proizvajalcu dobro poznani itd. Torej lahko v prihodnosti res pričakujemo predvsem regionalne tokove neposrednih tujih investicij.

3.5. SPORAZUMI O MEDSEBOJNEM SODELOVANJU MED EU IN DRŽAVAMI ČLANICAMI NAFTA

Na obeh straneh Atlantika so oboji dobro zavedajo, da ti v sodobnem svetu pri preživetju veliko pomaga medsebojno sodelovanje. Oblika dobrega medsebojnega sodelovanja so tudi razni sporazumi, ne samo o prosti trgovini, temveč tudi z ostalih področij kot so kultura, šolstvo, vojaška varnost in podobno, ki jih med seboj sklepajo posamezne države oziroma integracije. Evropska unija je v preteklih letih podpisala kar nekaj takih sporazumov s posameznimi državami članicami NAFTA, saj vemo, da NAFTA navzven ne nastopa kot politična enota, ki bi zastopala skupne interese vseh treh držav.

Združene države Amerike ohranjajo dobre diplomatske odnose z EU že od leta 1953, ko so bili imenovani prvi ameriški predstavniki oziroma opazovalci v takratni Evropski skupnosti za jeklo in premog. Evropsko unijo pa v Washingtonu predstavlja Delegacija Evropske komisije že od leta 1954. Z namenom še bolj utrditi medsebojne vezi so od leta 1990 predstavniki EU in ZDA sprejeli najprej Transatlantsko deklaracijo (*Transatlantic Declaration*), ki ureja tako ekonomska kot tudi druga vprašanja (izobraževanje, kultura,...). V letu 1995 sta bila sprejeta Nova prekomorska agenda (*New Transatlantic Agenda – NTA*) in EU-ZDA skupen akcijski načrt (*EU-US Joint Action Plan*). Oba predstavljata okvir za partnerstvo in sodelovanje med EU in ZDA na različnih področjih: krepitev miru in stabilnosti v svetu, razvoj ter obramba demokracije, odziv na svetovne oz. globalne spremembe, razvoj svetovne trgovine ter krepitev vezi preko oceana preko t.i. poslovnih dialogov.

Enega takšnih dialogov sta leta 1995 podpisala Evropska komisija in ameriško ministrstvo za trgovino (*U.S. Department of Commerce*), in sicer t.i. transatlantski dialog o trgovini in investicijah (TABD – *Transatlantic Business Dialogue*), z namenom še bolj utrditi medsebojne ekonomske vezi. TABD naj bi pomagal predstavnikom ZDA in EU pri usmerjanju delovanja podjetij na obeh straneh Atlantika. Preko tokov NTI je mnogo podjetij preko pripojitev in združevanj dobilo novega lastnika.

Korak naprej od NTA sta EU in ZDA naredili s podpisom Bonnske deklaracije junija 1999. Obe strani si bosta prizadevali za popolno in enakovredno partnerstvo v ekonomskem, političnem in varstvenem smislu. Kako močno je zavezništvo med EU in ZDA, se je pokazalo po terorističnem napadu v ZDA 11. septembra 2001.

EU in Kanada sta leta 1996 podpisali EU-Kanada skupni akcijski načrt (*EU-Canada Joint Action Plan*) po vzoru *EU-US Joint Action Plan* iz leta 1995, ki ureja medsebojne carine, področje veterine ter pravila konkurence.

Na področju sporazumov o prosti trgovini in ekonomskem sodelovanju sta EU in Kanada leta 1999 ustanovili CERT – Canada-Europe Round Table for Business.

Evropska unija se tako s predstavniki ZDA kot tudi s predstavniki Kanade redno vsaj dvakrat na leto srečuje na srečanjih in simpozijih.

S sistemom sporazumov, ki pokrivajo politično, gospodarsko ter trgovinsko sodelovanje, sta tesno povezani tudi EU in Mehika. Pogajanja o ustanovitvi prostotrgovinskega sporazuma med EU in Mehiko so se začela leta 1998, s 1. oktobrom 2000 pa je začel veljati t.i. *Global Agreement*, ki ureja politično sodelovanje, liberalizacijo trgovine ter sodelovanje. Sporazum je poseben v tem, da je to prvi prostotrgovinski sporazum, ki ga je EU podpisala z državo iz ameriškega kontinenta. Sporazum naj bi liberaliziral 96% trgovine med EU in Mehiko do leta 2007.

4. ODNOSI DO TRETJIH DRŽAV

4.1. EU IN TRETJE DRŽAVE

Zunanji odnosi EU segajo v sam začetek obstoja te integracije, vendar pa pojma zunanji odnosi ne smemo mešati s pojmom zunanja politika, ki je bil uveden z Maastrichtskim sporazumom. Pravno podlago za evropsko politično sodelovanje je dala Enotna evropska listina, ki je začela veljati 1. julija 1987. Vendar pa gre Pogodba o Evropski uniji korak dlje, kajti na osnovi te pogodbe so se države članice zavzele za to, da bodo osnovale in izvajale skupno evropsko zunanjo politiko. Cilji skupne zunanje in varnostne politike so tako: ščititi skupne vrednote, temeljne interese, neodvisnost in integriteto Unije; na vse načine krepiti varnost Unije; ohranjati mir in krepiti mednarodno varnost; spodbujati mednarodno sodelovanje; razvijati in utrjevati demokracijo in pravno državo ter spoštovanje človekovih pravic in temeljnih svoboščin. Unija uresničuje te cilje na več načinov, in sicer: z definiranjem načel in glavnih smernic za skupno zunanjo in varnostno politiko; z odločanjem o skupnih strategijah, s prevzemanjem skupnih ukrepov; s prevzemanjem skupnih stališč; in s krepitvijo sistematičnega sodelovanja med državami članicami v vodenju politike (Moussis, 1999, str. 523).

1. EU in EFTA

Na pobudo Velike Britanije, ki je menila, da Evropska skupnost preveč hiti in gre predaleč po poti evropske integracije, so leta 1959 evropske države predlagale ustanovitev Evropskega združenja za prosto trgovino EFTA, ki je zaživela leta 1960 (konvencija v Stockholmu). Leta

1973 sta nato Velika Britanija in Danska zapustili sporazum EFTA in se pridružili EU. Portugalska je leta 1986 sledila Veliki Britaniji ter Danski, kasneje leta 1995 pa so sporazum EFTA zapustile še Avstrija, Finska in Švedska, ki so tudi postale pridružene članice sporazuma o Evropski uniji. V EFTA so tako ostale le še Islandija, Norveška, Švica in Liechtenstein.

Zaradi vse tesnejšega sodelovanja med EU in EFTA so leta 1992 vlade dvanajstih držav članic EU in šestih držav članic EFTA, z izjemo Švice, podpisale sporazum o Evropskem gospodarskem prostoru (EEA – European Economic Area), ki je stopil v veljavo s 1. januarjem 1994. Države EFTA so se obvezale, da bodo prevzele obstoječo zakonodajo Unije v zvezi s prostim pretokom blaga, oseb, storitev in kapitala. Sporazum o Evropskem gospodarskem prostoru zagotavlja tudi krepitev in širitev odnosov med Unijo ter državami članicami EFTA.

2. EU in države Srednje in Vzhodne Evrope

Države srednje in vzhodne Evrope so do konca osemdesetih let spadale pod t.i. *vzhodni blok*, ki je bil ločen od preostalega dela celine z »železno zaveso«. Komunistični režimi so v teh državah vodili plansko gospodarstvo, kar pomeni, da se je tudi zunanje trgovinska menjava s temi državami izvajala na nivoju države in so se tako trgovinski odnosi vzpostavljali na ravni države. Ko so konec leta 1989 hitro in postopno padali komunistični režimi v državah srednje in vzhodne Evrope, je Unija pomagala tem državam s pospeševanjem političnih reform in razvojem zasebnega sektorja v teh gospodarstvih (primer: program PHARE) (Moussis, 1999, str. 529).

Vlogo sporazumov o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju na dvostranski ravni prevzemajo Evropski sporazumi, ki odražajo povečano soodvisnost med Unijo ter državami srednje in vzhodne Evrope. Prvi Evropski sporazum o pridružitvi EU je začel veljati 1. januarja 1994 med Poljsko in EU ter Madžarsko in EU. V letu 1994 so sledili podobni sporazumi še z Bolgarijo, Romunijo, Češko in Slovaško. Nato so bili v letu 1995 podpisani še sporazumi z Estonijo, Latvijo in Litvo ter leta 1996 s Slovenijo.

V dokumentu »Agenda 2000« z dne 16. julija 1997 je komisija navedla pet srednje in vzhodnoevropskih držav, ki bi po njenem mnenju skupaj s Ciprom lahko že začele pogajanja za vstop v Unijo: Madžarsko, Poljsko, Estonijo, Češko in Slovenijo.

Unija pa ni pripravljena vzpostaviti tesnih odnosov z republikami nekdanje Sovjetske zveze. Razsežnost potreb v novih republikah zahteva večjo mednarodno pomoč, ki se je Unija ne more lotiti sama, vseeno pa ima odločilno vlogo v zagotavljanju tehnične pomoči k ustvarjanju pravega okolja za tržno gospodarstvo ter pomoči v hrani tem deželam (Moussis, 1999, str. 533). Prav tako pa je Unija podpisala sporazume o partnerstvu in sodelovanju z

Rusijo, Ukrajino, Armenijo, Gruzijo, Belorusijo, Moldavijo, Azerbejdžanom, Kazahstanom, Uzbekistanom, Kirgizistanom in Turkmenistanom.

3. EU in sredozemske države

Po vstopu Grčije, Španije in Portugalske v Evropsko unijo se pojem sredozemske države nanaša na naslednje države:

- države Magreba: Maroko, Tunizija, Alžirija;
- države Mašrika: Egipt, Jordanija, Libanon;
- Turčija;
- Izrael, Ciper, Malta in države bivše Jugoslavije.

EU je zaradi zgodovinskih, strateških in ekonomskih razlogov imela vedno tesne odnose z državami, ki mejijo na Sredozemlje. Danes predstavljajo te države skoraj 10% izvoza Evropske unije, sredozemske države pa skoraj polovico svojega izvoza usmerjajo na področje EU. Po sprejetju skupne kmetijske politike, so sredozemske države zaprosile za posebne ugodnosti pri menjavi, z namenom, da bi ohranile delež izvoza in EU je prošnjam ugodila. Z nekaterimi je Unija podpisala asociacijske sporazume (ki lahko vodijo k pridružitvenemu članstvu: Grčija in Turčija), z drugimi je Unija ustanovila področje proste trgovine (Tunizija, Maroko), nekaterim pa je EU ponudila sporazume po pravilu največje ugodnosti (Izrael, Libanon). Dolgoročni cilj je ustvariti evro-sredozemski gospodarski prostor z več kot 800 milijoni prebivalci v več kot 40 državah (Hitiris, 1998, str. 234).

4. EU in države Azije in Oceanije

Za Azijo je leta 1994 Komisija uvedla novo strategijo, ki temelji na razvoju partnerstva in političnega dialoga. Želja vseh vpletenih je, da bi zgradili novo partnerstvo med celinami, pospešili politični dialog in razširili odnose in sodelovanje na vseh področjih. EU je tako podpisala sporazume o neprednostnem obravnavanju (*non-preferential*) z Mongolijo, Šrilanko, Vietnamom, Nepalom, Bangladešem in Indijo in obsegajo tri področja sodelovanja, trgovinsko, gospodarsko in razvojno, so bili sklenjeni. Pomoč Unije je imela pozitiven vpliv predvsem v državah iz skupine ASEAN (Zveza držav jugovzhodne Azije – Brunej, Indonezija, Malezija, Filipini, Singapur, Tajska in Vietnam). Tudi z Južno Korejo je Unija podpisala neprednostni sporazum, ki je okvir za trgovinsko, gospodarsko in industrijsko sodelovanje, znanstveno in tehnološko ter kulturno in okoljevarstveno sodelovanje. Odnosi s Kitajsko pa se po nazadovanju, ki je sledilo dogodkom na Tienamenskem trgu 4. junija 1989, vztrajno izboljšujejo (Moussis, 1999, str. 539).

Poseben problem za EU predstavlja Japonska, s katero ima EU ogromen trgovinski presežek, ki je rasel celih 25 let. Njen izvoz v EU predstavlja namreč trikratno vrednost uvoza iz EU. Vrednost izvoza EU na Japonsko leta 1999 je bila 37,7 milijarde dolarjev, kar pomeni porast

izvoza za 14,4% glede na leto 1998. Vrednost uvoza EU iz Japonske pa je bila 75,2 milijarde USD, kar je porast uvoza za 7,4% glede na leto 1998. Uspeh Japonske gre iskati predvsem v gospodarskih dejavnikih (Moussis, 1999, str. 539): velika konkurenčnost in produktivnost, stroga organiziranost domačega trga, integrirana industrijska in trgovinska strategija, ki je usmerjena k točno določenim ciljem. Po drugi strani pa Japonska zapira svoj trg z različnimi administrativnimi in tehničnimi ovirami ter japonskimi tradicionalnimi navadami in običaji. 18. julija 1991 sta Unija in Japonska sprejeli deklaracijo, ki določa, da mora biti dostop do obeh trgov izenačen in da mora z odstranjevanjem ovir pri trgovinski menjavi vlaganjih nuditi primerljive možnosti. Velikost enotnega evropskega trga pomeni, da je EU pomemben trgovinski partner Japonski.

Odnosi EU z Avstralijo in Novo Zelandijo so bili še posebej napeti po sprejetju skupne kmetijske politike. Vendar pa so se kmetijski problemi, ki so prevladovali v odnosih do zgodnjih devetdesetih let, umaknili iz ospredja, ko je začel veljati sporazum GATT o kmetijstvu.

5. EU in Latinska Amerika

Evropska unija je po letu 1990 podpisala več dvostranskih sporazumov z državami Latinske Amerike. Nove sporazume o gospodarskem partnerstvu in političnem posvetovanju je EU podpisala z Argentino, Čilom, Mehiko, Paragvajem, Urugvajem in Brazilijo. Sledilo je finančno in tehnično sodelovanje s Kolumbijo, Bolivijo, Perujem in Ekvadorjem, ki so se jim pridružile še Kostarika, Salvador, Gvatemala, Honduras, Nikaragva in Panama.

V Latinski Ameriki se tudi odvija proces integracije posameznih držav v različne prostotrgovinske sporazume, in sicer:

- države Andskega pakta: Bolivija, Kolumbija, Ekvador, Peru in Venezuela;
- države Srednjeameriškega skupnega trga: Kostarika, Salvador, Gvatemala, Honduras, Nikaragva;
- države Mercosur: Argentina, Brazilija, Paragvaj in Urugvaj;
- države Skupine Rio: Argentina, Bolivija, Brazilija, Čile, Kolumbija, Ekvador, Mehika, Paragvaj, Peru, Urugvaj in Venezuela.

Tako EU sodeluje ne samo s posameznimi državami, temveč podpira tudi različne integracijske procese na ozemlju držav Latinske in Srednje Amerike.

4.2. NAFTA IN TRETJE DRŽAVE

Sporazum NAFTA je med drugim tudi severnoameriški odgovor na povezovanje držav na področju Evrope pod vodstvom EU in na področju Vzhodne Azije pod vodstvom Japonske. V preteklosti so ZDA kot najmočnejša globalna regionalna sila dajale pobudo za trgovinsko sodelovanje predvsem kot posledica ameriškega zunanjepolitičnega interesa in so imele malo

skupnega s trgovino. Tovrstne pobude so bile namenjene predvsem kot sredstvo boja proti komunizmu, trgovini z mamili ali pa so skušale vplivati na dolžniško krizo. Prva izjema je bila sklenitev kanadsko-ameriškega sporazuma o prosti trgovini, ki je še povečal soodvisnost obeh gospodarstev, nato pa je sledil še podpis sporazuma NAFTA. NAFTA omogoča ameriško odpiranje k latinskoameriškem trgu. Zanimanje za nadaljnje povezovanje proti jugu je sicer ob krizi v Mehiki v letih 1994 in 1995 upadlo, vendar spet raste. ZDA so zainteresirane za razvoj Latinske Amerike, saj bi to prineslo večjo politično stabilnost, izboljšalo človekove in socialne pravice, izboljšalo varstvo okolja, pospešilo gospodarski razvoj z liberalizacijo in privatizacijo, dalo ljudem s tega področja alternativo zaslužku od prodaje drog, zmanjšalo priliv migrantov ter povečalo kredibilnost celotnega območja.

Na pogajanja o sporazumu NAFTA so se odzvale tudi karibske ter latinskoameriške države, predvsem tiste, ki bi lahko izgubile privilegiran položaj (t.i. države U.S. – Caribbean Basin Initiative). Tako so do konca leta 1991 vse države Latinske Amerike ter večina držav s področja Karibov podpisale t.i. predhodne dogovore (*framework agreements*) z ZDA kot prvi korak na poti k pogajanju o območju proste trgovine.

V letu 1996 je ameriški izvoz blaga in storitev v zahodno poloblo znašal 39%. Tako nista bili samo Kanada in Mehika največja trgovinska partnerja ZDA, temveč sta bila v istem letu tudi Latinska Amerika ter karibski bazen najhitreje rastoči ameriški izvozni trg. To je glavno trgovinsko področje, s katerim so ZDA imele leta 1995 trgovinski presežek, kar se je nadaljevalo tudi v letu 1996. Posledice prehoda od zaprtega gospodarstva k tržno orientirani demokraciji pomenijo bistvene trgovinske priložnosti za ZDA (Marčeta, 2000, str. 27).

Mehika je po podpisu sporazuma NAFTA v letu 1995 začela zmanjševati ovire za vstop ameriškega blaga na mehiški trg, hkrati pa je uvedla dodatne omejitve na uvoz iz držav, ki niso podpisnice sporazuma NAFTA. Delež ameriškega uvoza blaga v Mehiki se je tako od leta 1994 do leta 1995 zvišal za 3%, medtem ko je uvoz blaga iz zahodne Evrope, Koreje in Japonske padel za celih 64%. To pomeni, da se je zmanjšal obseg trgovine med državami članicami NAFTA ter preostalim svetom, oziroma drugače povedano, zmanjšal se je uvoz iz preostalega sveta, a hkrati je padla ponudba izvoza držav članic sporazuma NAFTA za preostali svet. Vseeno pa je tudi Mehika aktivna pri sklepanju sporazumov o svobodnejši trgovini z ostalimi državami, ki niso članice NAFTA. Pomemben sporazum je Mehika sklenila julija 2000 z EU (EU-Mehika FTA), posamezne sporazume je sklenila tudi z EFTA, Urugvajem ter skupino »severnih treh« Gvatemala, Honduras in Salvador. Trenutno pa tečejo pogajanja z možnostjo sklenitve sporazuma s Singapurjem in Japonsko. Mehika se tako tudi zaveda vse večjega trgovinskega potenciala Latinske Amerike, konkurenčnosti EU in EFTA ter Japonske in vedno močnejših gospodarstev Azije.

Kot že omenjeno predstavlja Latinska Amerika trg, ki je zelo zanimiv za prihodnje širjenje severnoameriškega prostotrgovinskega območja. Trgovinske ovire v Latinski Ameriki se zmanjšujejo, območje se odpira za tuje investicije in NAFTA pri tem podpira vse reforme, ki

vodijo k svobodnejši trgovini. Pomembno za NAFTA je, da si zagotovi čim boljši položaj na zahodni polobli, saj bo le tako lahko uspešno konkurirala na svetovnem trgu, predvsem z EU, ki je sama tudi že podpisala nekaj bilateralnih sporazumov z državami Latinske Amerike. Vse večje zanimanje severa Amerike za njen južni del se kaže tudi v interesu, da bi se do konca leta 2005 oblikovala vseameriška prostotrgovinska cona FTAA – Free Trade Area of the Americas.

Tudi Latinska Amerika je pod vplivom svetovnega trenda oblikovanja regionalnih integracij. Pomembnejši integraciji sta MERCOSUR in ANDEAN, ki čedalje več izvažata tudi v Azijo in Evropo. Po statističnih podatkih WTO se je BDP Latinske Amerike med leti 1990 in 1997 povečal za 3,5 odstotne točke, vendar pa je upočasnil rast v letu 1998 in miroval v letu 1999. Tudi rast trgovine je bila v letu 1999 manjša, in sicer prvič po letu 1990. Kljub vesplošni recesiji pa je vendar 8 držav Latinske Amerike povečalo uvoz za več kot 10 odstotkov. Največjo izvozno-uvožno rast so doživele Dominikanska republika, Kostarika, Salvador in Panama in to predvsem na račun intenzivne trgovine z ZDA. ZDA tako krepi svojo moč tudi v južni Ameriki in se tako pripravlja na spopad z globalno konkurenco.

Prav tako kot v primeru EU je Japonska pomemben trgovski partner NAFTA. V letu 2000 je bila Japonska tretji najpomembnejši izvozni trg za ZDA (8,3 odstotka izvoza je šlo na japonski trg), medtem ko je bila v istem letu Japonska drugi najpomembnejši uvoznik za ZDA (predstavlja 11,2 odstotka vsega uvoza). Prav tako je bila Japonska tretji najpomembnejši izvozni partner Kanade v letu 2000 (2,4 odstotka vsega kanadskega izvoza) ter četrti uvozni partner (3,2 odstotka vsega uvoza). Mehika pa je predvsem odvisna od japonskega uvoza in sicer je Japonska njen drugi najpomembnejši uvozni partner (4,1 odstotek vsega mehiškega uvoza) (Internet).

Poleg EU in Japonske obstaja za NAFTA še tretji prekooceanski trgovski partner. To so države jugovzhodne Azije, ki so združene v sporazumu ASEAN (The Association of Southeast Asian Nations) iz leta 1967: Brunej, Kambodža, Indonezija, Laos, Malezija, Myanmar, Filipini, Singapur, Tajska in Vietnam. ASEAN združuje 10 držav jugovzhodne Azije, ki skupno šteje 500 milijonov prebivalcev. Vrednost bruto domačega proizvoda je 737 milijard USD, skupna vrednost trgovine pa 720 milijard USD. Trg držav ASEAN je tretji največji prekooceanski trg za ZDA, za EU in Japonsko, oziroma peti najpomembnejši izvozni partner ZDA, če upoštevamo pri menjavi še Kanado in Mehiko.

5. SKLEP

Svet je v zadnjih petdesetih letih doživel velike spremembe. Naj naštejemo le nekatere:

- sprejem sporazuma GATT, ki je pomenil začetek liberalizacije trgovinskih procesov,
- konec hladne vojne,
- padec berlinskega zidu, ki je simbol začetka preobrazbe socialističnih držav v kapitalistične,
- hitra rast regionalnih ekonomskih integracij,
- pojav globalnih problemov (na primer ekoloških),
- pojav novih udeležencev v mednarodnih odnosih (transnacionalna podjetja, mednarodne organizacije).

Proces globalizacije je sprožil nastajanje regionalnih ekonomskih integracij, ki si prizadevajo odpraviti vse carinske omejitve tako v trgovini kot v investicijah. Sočasno z nastajanjem regionalnih ekonomskih integracij, torej procesa povezovanja sveta, pa se na drugi strani srečujemo s paralelnim procesom politične dezintegracije (razpad držav na več manjših, primer bivše Jugoslavije, Sovjetske zveze). Globalizacija je tako prinesla s seboj nadnacionalizem, ki ga označujejo predvsem ekonomski dejavniki in manj politični in kulturni. V preteklosti je bila velikost trga pomemben dejavnik konkurenčnosti na svetovnem trgu, danes pa so to prednost nadomestili razni trgovinski sporazumi in regionalne ekonomske integracije. Na ta način je manjšim državam omogočen lažji dostop na svetovni trg.

Tehnološki napredek je omogočil izboljšanje komunikacij, razvoj transporta in s tem posledično zmanjšal stroške proizvodnje. Nižji stroški ter zmanjšanje vstopnih ovir v državo pa omogočajo večji pretok kapitala čez meje in s tem spodbujata mednarodno trgovino.

Za prihodnost napovedujejo, da se bo mednarodna trgovina odvijala predvsem med tremi velikimi trgovinskimi bloki, in sicer med Ameriko pod vodstvom ZDA, Evropo pod vodstvom EU in Azijo, pod vodstvom Japonske.

EU in NAFTA sta rezultat iskanja rešitve za dvig gospodarske rasti po obdobju visoke brezposelnosti in počasne gospodarske rasti. Ideja za povečano sodelovanje med državami na področju Evrope je vzknila po drugi svetovni vojni, ko je bilo evropsko gospodarstvo zaradi vojne vihre izčrpano in na tleh. EU je tako gradila svojo integracijo od leta 1951 in njen cilj je ustanoviti ekonomsko-politično integracijo. NAFTA na drugi strani pa je integracija nove dobe, saj obstaja šele od leta 1994 in je odgovor na intenzivne procese integriranja na področju Evrope in Azije. NAFTA prav tako za razliko od EU nima namena doseči stanje ekonomsko-politične unije in je zaradi tega plitvejša integracija, ki spodbuja medsebojno trgovino z ukinjanjem ovir na mejah.

Odnosi med obema integracijama temeljijo na tesnem sodelovanju na področju trgovine (EU kot največji trgovski partner ZDA), na področju neposrednih tujih investicij (ZDA kot največji prejemnik investicij iz EU in obratno) ter tesni odnosi se kažejo tudi na področju varnosti (organizacija NATO) in skupnih političnih pogledov, predvsem glede groženj terorizma.

Po drugi strani pa sta si integraciji največji tekmiči na področju svetovnega trgovine. Boj za prevlado na trgu je hud, predvsem ob čedalje bolj konkurenčnim državam v razvoju, ki si utirajo pot na svetovne trge, tako da sklepajo med seboj sporazume o prosti trgovini (primer: Mercosur, ASEAN). Tako EU kot NAFTA vidita svojo priložnost tudi v povezovanju z državami v razvoju, sicer pa je že sam sporazum NAFTA edinstven na svetu, saj pod svojim okriljem združuje dve visoko razviti državi z državo v razvoju. EU stremi tudi k povezovanju z državami, ki niso na področju Evrope in v ta namen sklepa sporazume o prosti trgovini tudi na področju Latinske Amerike, ki ima velik trgovinski potencial. Prav zaradi vse večjega povezovanja držav Latinske Amerike z EU, so ZDA pripravljene na pogajanja o ustanovitvi sporazuma o prosti trgovini na področju celotne Amerike FTAA (Free Trade Areas of Americas). Tako se procesi res odvijajo v smer treh regionalnih trgovinskih blokov na svetu.

Nadaljnje spremembe v svetu, politične in gospodarske, pa lahko pričakujemo bolj z nemirom kot kaj drugega. Že samo spremljanje vsakodnevnih dogodkov nam kaže podobo sveta v neprijetni luči. Spopadi na Bližnjem Vzhodu, lakota in revščina v Afriki, shodi antiglobalistov, ki jih spremlja uničevanje predvsem družbene lastnine ter nenazadnje grožnje novih terorističnih napadov. Ob vsem tem se mi poraja občutek, da si hočejo Združene države Amerike za vsako ceno zopet pridobiti status svetovnega voditelja (*world leader*), ki ga počasi izgubljajo tudi zaradi gospodarsko in politično vse enotnejše Evropske unije. Pa vendar je cena, ki jo plačujejo Združene države Amerike, visoka. Pri tem imam v mislih to, da vse več ljudi zameri Američanom njihovo vmešavanje za vsako ceno na kateremkoli koncu sveta. Torej, držimo pesti, da se bodo vremena, vsaj nam Kranjcem, v prihodnosti zjasnila.

LITERATURA

1. Anderson Kym, Blackhurst Richard: Regional Integration and the Global Trading System. Hertfordshire : Harvester Wheatsheaf, 1993. 502 str.
2. Boyd Gavin: The Struggle for World Markets: Competition and Cooperation Between NAFTA and the European Union. Cheltenham, UK : Edward Elgar Publishing Limited, 1998. 245 str.
3. Cable Vincent, Henderson David, eds. : Trade blocs? The Future of Regional Integration. London : The Royal Institute of International Affairs, 1994. 198 str.
4. El-Agraa Ali M.: Economic Integration Worldwide. London : Macmillan Press Ltd., 1997. 434 str.
5. Eng Maximo V., Lees Francis A., Mauer Laurence J.: Global finance. 2nd edition. Reading : Addison Wesley, 1998. 640 str.
6. Geiger Till, Kennedy Dennis: Regional Trade Blocs, Multilateralism, and the GATT: Complementary Paths to Free Trade? London, New York : Pinter, 1996. 183 str.
7. Gilpin Robert: The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st century. New Jersey : Princeton University Press, 2000. 373 str.
8. Harris Neil: European Business. Second edition. London : Macmillan Press Ltd., 1999. 348 str.
9. Hitiris Theo: European Union Economics. 4th edition. Hertfordshire : Prentice Hall, 1998. 366 str.
10. Ješovnik Peter: Evropska unija: zgodovina, ustanove, politike in evropski model družbe. Koper : Visoka šola za management, 2000. 245 str.
11. King Philip: International Economics and International Economic Policy. A reader. Second edition. Singapore : McGraw-Hill International editions, 1995. 433 str.
12. Kovačič Art: Globalizacija: Le Skandinavci lovijo ZDA. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000, št. 32, str. 12 – 17.
13. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 257 str.
14. Kumar Andrej, Bovha Simona, Aristovnik Aleksander: Mednarodna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 130 str.
15. Marčeta Milja: Severnoameriški sporazum o prosti trgovini (NAFTA) in strukturne spremembe. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 102 str.
16. Martin Hans-Peter, Schumann Harald: Pasti globalizacije: Napad na demokracijo in blaginjo. Ljubljana : Co Libri, 1997. 250 str.
17. Moussis Nicolas: Evropska unija – pravo, ekonomija, politike. Ljubljana : Littera picta, 1999. 575 str.
18. North American Free Trade Agreement – Description of the Proposed/Prepared by the Governments of Canada, the United Mexican States and the United States of America. New York : Mexican Investment Board, 1992. 39 str.
19. OECD: The World in 2020: Towards a New Global Age. Paris : OECD Publications, 1997. 141 str.

20. Rahten Tomaž: Ekonomska integracija v Severni Ameriki. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 48 str.
21. Senjur Marjan: Gospodarski razvoj in razvojna ekonomika. Ljubljana : Didakta, 1991. 375 str.
22. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje: izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
23. Vickerman Roger: The Single European Market – Prospects for Economic Integration. Hertfordshire : Harvester Wheatsheaf, 1992. 205 str.
24. Vrhunec Marko: Politična ekonomija globalizma. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1989. 332 str.
25. Walther Ted: The World Economy. New York : Bates College, 1997. 419 str.
26. World Bank: Trade Blocs: a World Bank Policy Research Report. New York : Oxford University Press, 2000. 144 str.

VIRI

1. Ball Donald A.: 2000-2001 Update to Accompany International Business: The Challenge of Global Competition. 7th edition. Boston : McGraw-Hill, 2001. 62 str.
2. European Commission: European Economy, Economic trends, No. 5/6-2000. 25 str.
3. Eurostat yearbook 98/99: A statistical eye on Europe 1987-1997. 4th edition. Luxembourg : Office for official publications of the European Communities, 1999, 531 str.
4. Eurostat yearbook 2001: The statistical guide to Europe 1989-1999 (100 basic indicators). Internet Explorer. [URL: http://europa.eu.int/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=100indic_-EN&mode=download], Microsoft, 15.01.2002.
5. European Commission: External Relations. Internet Explorer, [URL: http://europa.eu.int/comm/external_relations], Microsoft, 25.04.2002.
6. European Commission: Facts and Figures. Internet Explorer. [URL: <http://europa.eu.int>], Microsoft, 10.01.2002.
7. International Financial Statistics Yearbook, 1998. Washington : IMF, 1998. 961 str.
8. International Trade Statistics, 2001. Geneva: WTO, 2001. 234 str.
9. Internet Explorer. [URL: http://www.evropska-unija.si/vprasanja_odgovori.htm], Microsoft, 07.08.2001.
10. Internet Explorer. [URL: <http://www.nafta-sec-alena.org>], Microsoft, 23.11.2001
11. OECD in Figures 2001. Internet Explorer. [URL: <http://www.oecd.org>], Microsoft, 15.01.2002.
12. OECD: The Statistical Portal. Internet Explorer. [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>], Microsoft, 23.03.2002.
13. Panorama of European Business, 1999. Eurostat, European Commission, Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2000. 531 str.

14. Working document of the Commission Services: Responses of the Challenges of Globalisation: A study on the International Monetary and Financial System and on Financing for development. Internet Explorer. [URL: http://europa.eu.int/comm/economy_finance], Microsoft, 28.02.2002. 122 str.
15. World Development Indicators 2000, World Bank, Washington, 2000. 389 str.
16. World economic outlook and international capital markets, IMF, december 1998, Washington D.C.. 107 str.
17. World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York, Geneva : United Nations, 1999. 541 str.
18. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. New York, Geneva : United Nations, 2000. 337 str.

SEZNAM KRATIC

| | |
|---------|--|
| APEC | Asia Pacific Economic Co-operation |
| ASEAN | The Association of Southeast Asian Nations |
| BDP | bruto domači proizvod |
| BNP | bruto nacionalni proizvod |
| CACM | Central American Common Market |
| CARICOM | Caribbean Community and Common Market |
| CERT | Canada-Europe Round Table for Business |
| ECSC | European Coal and Steel Community |
| EEA | European Economic Area |
| EEC | European Economic Community |
| EFTA | European Free Trade Agreement |
| ES | Evropska skupnost |
| EU | Evropska unija |
| EURATOM | European Atomic Energy Community |
| FTA | Free Trade Agreement |
| FTAA | Free Trade Area of the Americas |
| GATS | General Agreement on Trade in Services |
| GATT | General Agreement on Tariffs and Trade |
| GCC | Gulf Co-operation Council, 1981 |
| GSP | General System of Preferences |
| GSTP | General System of Trade Preferences |
| IMF | International Monetary Fund |
| MFN | Most Favoured Nation |
| NAFTA | North American Free Trade Agreement |
| NTA | New Transatlantic Agenda |
| OECD | Organisation for Economic Co-operation and Development |
| OEEC | Organisation for European Economic Co-operation |
| TABD | Transatlantic Business Dialogue |
| TRIM | Trade-Related Investment Measures |
| TRIPS | Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights |
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development |
| USD | ameriški dolar |
| VER | Voluntary Export Restrain |
| WTO | World Trade Organization |

PRILOGE

Priloga 1: Stopnje brezposelnosti v EU in NAFTA v obdobju od 1990 do 2000 (v %)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|
| Avstrija | 4,1 | 4,5 | 4,7 | 5,4 | 5,3 | 5,3 | 5,6 | 5,7 | 5,7 | 5,3 | 4,7 |
| Belgija | 6,7 | 6,6 | 7,2 | 8,8 | 10,0 | 9,9 | 9,7 | 9,4 | 9,5 | 8,8 | 7,0 |
| Danska | 7,7 | 8,4 | 9,2 | 10,2 | 8,3 | 7,3 | 6,8 | 5,6 | 5,2 | 5,2 | 4,7 |
| Finska | 3,1 | 6,7 | 11,8 | 16,4 | 16,7 | 15,5 | 14,6 | 12,7 | 11,4 | 10,2 | 9,8 |
| Francija | 8,9 | 9,4 | 10,4 | 11,7 | 12,1 | 11,4 | 12,1 | 12,2 | 11,6 | 10,9 | 9,5 |
| Nemčija | 6,2 | 5,4 | 6,4 | 7,6 | 8,1 | 7,9 | 8,5 | 9,4 | 8,9 | 8,2 | 7,5 |
| Grčija | 7,0 | 7,7 | 8,7 | 9,7 | 9,6 | 10,0 | 9,8 | 9,8 | 11,1 | 12,0 | 11,4 |
| Irska | 12,8 | 14,4 | 15,1 | 15,7 | 14,7 | 12,2 | 11,7 | 10,4 | 7,6 | 5,6 | 4,3 |
| Italija | 9,1 | 8,6 | 8,8 | 10,2 | 11,2 | 11,7 | 11,7 | 11,8 | 11,9 | 11,5 | 10,7 |
| Luksemburg | 1,3 | 1,4 | 1,6 | 2,1 | 2,7 | 3,0 | 3,3 | 3,6 | 3,1 | 2,9 | 2,6 |
| Nizozemska | 6,0 | 5,4 | 5,4 | 6,6 | 7,6 | 7,1 | 6,6 | 5,5 | 4,2 | 3,2 | 2,6 |
| Portugalska | 4,9 | 4,3 | 4,1 | 5,5 | 6,9 | 7,2 | 7,3 | 6,8 | 5,0 | 4,4 | 4,0 |
| Španija | 15,7 | 15,8 | 17,9 | 22,2 | 23,7 | 22,7 | 22,2 | 20,8 | 18,8 | 15,9 | 14,1 |
| Švedska | 1,7 | 3,0 | 5,3 | 8,2 | 8,0 | 7,7 | 8,0 | 8,0 | 6,5 | 5,6 | 4,7 |
| V. Britanija | 5,9 | 8,2 | 10,2 | 10,3 | 9,4 | 8,5 | 7,9 | 6,5 | 5,9 | 6,0 | 5,5 |
| EU-15 | 7,8 | 8,0 | 9,1 | 10,6 | 10,9 | 10,5 | 10,6 | 10,4 | 9,7 | 9,0 | 8,1 |
| Kanada | 8,1 | 10,3 | 11,2 | 11,4 | 10,3 | 9,4 | 9,6 | 9,1 | 8,3 | 7,6 | 6,8 |
| Mehika | 2,7 | 2,6 | 2,9 | 3,5 | 3,7 | 6,4 | 5,7 | 3,7 | 3,2 | 2,6 | 2,2 |
| ZDA | 5,6 | 6,8 | 7,5 | 6,9 | 6,1 | 5,6 | 5,4 | 4,9 | 4,5 | 4,2 | 4,0 |
| NAFTA | 5,5 | 6,6 | 7,2 | 7,3 | 6,7 | 7,1 | 6,9 | 5,9 | 5,3 | 4,8 | 4,3 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

Priloga 2: Realne stopnje rasti bruto domačega proizvoda v EU in NAFTA od 1990 do 2000
(v %)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------|------------|------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Avstrija | 4,7 | 3,3 | 2,3 | 0,4 | 2,6 | 1,6 | 2,0 | 1,6 | 3,5 | 2,8 | 3,0 |
| Belgija | 2,9 | 1,8 | 1,6 | -1,5 | 2,8 | 2,6 | 1,2 | 3,6 | 2,2 | 3,0 | 4,0 |
| Danska | 1,0 | 1,1 | 0,6 | 0,0 | 5,5 | 2,8 | 2,5 | 3,0 | 2,8 | 2,1 | 3,2 |
| Finska | 0,0 | -6,3 | -3,3 | -1,1 | 4,0 | 3,8 | 4,0 | 6,3 | 5,3 | 4,0 | 5,7 |
| Francija | 2,6 | 1,0 | 1,3 | -0,9 | 1,8 | 1,9 | 1,1 | 1,9 | 3,5 | 3,0 | 3,4 |
| Nemčija | 5,7 | 5,0 | 2,2 | -1,1 | 2,3 | 1,7 | 0,8 | 1,4 | 2,0 | 1,8 | 3,0 |
| Grčija | 0,0 | 3,1 | 0,7 | -1,6 | 2,0 | 2,1 | 2,4 | 3,6 | 3,4 | 3,4 | 4,3 |
| Irski | 8,5 | 1,9 | 3,3 | 2,7 | 5,8 | 10,0 | 7,8 | 10,8 | 8,6 | 10,8 | 11,5 |
| Italija | 2,0 | 1,4 | 0,8 | -0,9 | 2,2 | 2,9 | 1,1 | 2,0 | 1,8 | 1,6 | 2,9 |
| Luksemburg | 2,2 | 6,1 | 4,5 | 8,7 | 4,2 | 3,8 | 3,6 | 9,0 | 5,8 | 6,0 | 7,5 |
| Nizozemska | 4,1 | 2,3 | 2,0 | 0,8 | 3,2 | 2,3 | 3,0 | 3,8 | 4,3 | 3,7 | 3,5 |
| Portugalska | 4,4 | 2,3 | 2,5 | -1,1 | 2,2 | 2,9 | 3,7 | 3,8 | 3,8 | 3,3 | 3,3 |
| Španija | 3,8 | 2,5 | 0,9 | -1,0 | 2,4 | 2,8 | 2,4 | 4,0 | 4,3 | 4,1 | 4,1 |
| Švedska | 1,1 | -1,1 | -1,7 | -1,8 | 4,1 | 3,7 | 1,1 | 2,1 | 3,6 | 4,1 | 3,6 |
| V. Britanija | 0,8 | -1,4 | 0,2 | 2,5 | 4,7 | 2,9 | 2,6 | 3,4 | 3,0 | 2,1 | 2,9 |
| EU-15 | 3,1 | 1,8 | 1,2 | -0,3 | 2,8 | 2,4 | 1,7 | 2,6 | 2,9 | 2,6 | 3,3 |
| Kanada | 0,2 | -2,1 | 0,9 | 2,4 | 4,7 | 2,8 | 1,6 | 4,3 | 3,9 | 5,1 | 4,4 |
| Mehika | 5,1 | 4,2 | 3,6 | 2,0 | 4,5 | -6,2 | 5,1 | 6,8 | 4,9 | 3,8 | 6,9 |
| ZDA | 1,8 | -0,5 | 3,1 | 2,7 | 4,0 | 2,7 | 3,6 | 4,4 | 4,3 | 4,1 | 4,1 |
| NAFTA | 2,4 | 0,5 | 2,5 | 2,4 | 4,4 | -0,2 | 3,4 | 5,1 | 4,4 | 4,3 | 5,1 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

Priloga 3: Stopnja inflacije v EU in NAFTA od 1990 do 2000 (v %)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Avstrija | 3,3 | 3,3 | 4,0 | 3,6 | 3,0 | 2,2 | 1,5 | 1,3 | 0,9 | 0,6 | 2,4 |
| Belgija | 3,4 | 3,2 | 2,4 | 2,8 | 2,4 | 1,5 | 2,1 | 1,6 | 1,0 | 1,1 | 2,5 |
| Danska | 2,6 | 2,4 | 2,1 | 1,3 | 2,0 | 2,1 | 2,1 | 2,2 | 1,8 | 2,5 | 2,9 |
| Finska | 6,1 | 4,3 | 2,9 | 2,2 | 1,1 | 0,8 | 0,6 | 1,2 | 1,4 | 1,2 | 3,4 |
| Francija | 3,6 | 3,2 | 2,4 | 2,1 | 1,7 | 1,8 | 2,0 | 1,2 | 0,8 | 0,5 | 1,7 |
| Nemčija | 2,7 | 3,6 | 5,1 | 4,4 | 2,8 | 1,7 | 1,4 | 1,9 | 0,9 | 0,6 | 1,9 |
| Grčija | 20,4 | 19,5 | 15,9 | 14,4 | 10,9 | 8,9 | 8,2 | 5,5 | 4,8 | 2,6 | 3,2 |
| Irska | 3,3 | 3,2 | 3,1 | 1,4 | 2,3 | 2,5 | 1,7 | 1,4 | 2,4 | 1,6 | 5,6 |
| Italija | 6,5 | 6,3 | 5,3 | 4,6 | 4,1 | 5,2 | 4,0 | 2,0 | 2,0 | 1,6 | 2,6 |
| Luksemburg | 3,3 | 3,1 | 3,2 | 3,6 | 2,2 | 1,9 | 1,3 | 1,4 | 1,0 | 1,0 | 3,2 |
| Nizozemska | 2,5 | 3,2 | 3,2 | 2,6 | 2,8 | 1,9 | 2,0 | 2,2 | 2,0 | 2,2 | 2,5 |
| Portugalska | 13,4 | 10,5 | 9,4 | 6,7 | 5,4 | 4,2 | 3,1 | 2,3 | 2,8 | 2,3 | 2,9 |
| Španija | 6,7 | 5,9 | 5,9 | 4,6 | 4,7 | 4,7 | 3,6 | 2,0 | 1,8 | 2,3 | 3,4 |
| Švedska | 10,4 | 9,7 | 2,6 | 4,7 | 2,4 | 2,9 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,3 | 1,3 |
| V. Britanija | 9,5 | 5,9 | 3,7 | 1,6 | 2,5 | 3,4 | 2,4 | 3,1 | 3,4 | 1,6 | 2,9 |
| EU-15 | 5,8 | 5,1 | 4,5 | 3,6 | 3,1 | 3,1 | 2,5 | 2,1 | 1,8 | 1,3 | 2,5 |
| Kanada | 4,8 | 5,6 | 1,5 | 1,9 | 0,2 | 2,2 | 1,6 | 1,6 | 1,0 | 1,7 | 2,7 |
| Mehika | 26,7 | 22,7 | 15,5 | 9,8 | 7,0 | 35,0 | 34,4 | 20,6 | 15,9 | 16,6 | 9,5 |
| ZDA | 5,4 | 4,2 | 3,0 | 3,0 | 2,6 | 2,8 | 2,9 | 2,3 | 1,6 | 2,2 | 3,4 |
| NAFTA | 12,3 | 10,8 | 6,7 | 4,9 | 3,3 | 13,3 | 12,9 | 8,2 | 6,2 | 6,8 | 5,2 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].

Priloga 4: Stanje plačilne bilance (izraženo kot odstotek BDP-ja) za EU in NAFTA

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Avstrija | -2,6 | -2,3 | -3,2 | -2,5 | -3,2 | -2,8 |
| Belgija | 5,2 | 4,8 | 5,3 | 5,1 | 5,2 | 4,7 |
| Danska | 0,7 | 1,4 | 0,4 | -0,9 | 1,7 | 2,3 |
| Finska | 4,1 | 4,0 | 5,6 | 5,6 | 6,0 | 7,4 |
| Francija | 0,7 | 1,3 | 2,7 | 2,7 | 2,5 | 1,6 |
| Nemčija | -0,8 | -0,3 | -0,1 | -0,3 | -1,0 | -1,0 |
| Grčija | -2,7 | -3,9 | -4,1 | -3,1 | -4,1 | -7,1 |
| Irska | 2,6 | 2,8 | 2,4 | 0,9 | 0,4 | -0,7 |
| Italija | 2,3 | 3,2 | 2,9 | 1,9 | 0,7 | -0,4 |
| Luksemburg | 12,6 | 11,0 | 9,7 | 9,2 | 5,8 | 5,7 |
| Nizozemska | 6,2 | 5,2 | 6,7 | 3,4 | 3,8 | 3,7 |
| Portugalska | -0,1 | -3,7 | -5,7 | -7,0 | -8,6 | -10,3 |
| Španija | 0,1 | 0,1 | 0,4 | -0,5 | -2,3 | -3,1 |
| Švedska | 3,4 | 3,2 | 3,8 | 3,4 | 3,7 | 2,9 |
| V. Britanija | -1,3 | -1,1 | -0,2 | -0,6 | -2,1 | -1,9 |
| EU-15 | 0,6 | 0,9 | 1,3 | 0,8 | 0,1 | -0,4 |
| Kanada | -0,8 | 0,5 | -1,3 | -1,3 | 0,2 | 2,5 |
| Mehika | -0,5 | -0,7 | -1,9 | -3,8 | -3,0 | -3,2 |
| ZDA | -1,5 | -1,5 | -1,7 | -2,5 | -3,5 | -4,5 |
| NAFTA | -1,4 | -0,6 | -1,6 | -3,1 | -3,1 | -1,7 |

Vir: The Statistical Portal, Internet Explorer, [URL: <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>].