

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Katarina Dejak

Mentor: redni prof. dr. Marjan Svetličič

**LIBERALIZACIJA TRGOVINE S TEKSTILOM IN OBLAČILI LETA
2005: KITAJSKA - POTENCIALNA GROŽNJA EU**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2005

KAZALO

UVOD	5
1. TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE IN MEDNARODNA TRGOVINSKA POLITIKA	9
1.1 Klasična in neoklasična teorija mednarodne menjave	9
1.1.1 Ricardo	9
1.1.2 Heckschener-Ohlinova teorija	10
1.2 Nove teorije mednarodne menjave in tehnološke teorije	11
1.3 Mednarodna trgovinska politika	13
1.3.1 Protekcionizem	13
1.3.2 Kvantitativne uvozne omejitve: uvozne kvote	13
1.3.2.1 Učinki kvot	14
1.3.3 Standardi kot nevarinske trgovinske ovire	14
1.3.4 Ekonomske integracije, ustvarjanje in odvrčanje trgovine	15
1.3.4.1. Statični učinki ekonomskih integracij	16
2. REGULACIJA TEKSTILNE IN OBLAČILNE INDUSTRIJE NA MULTILATERALNI RAVNI	17
2.1 Protekcionizem na področju tekstilne in oblačilne trgovine pred ustanovitvijo STO	17
2.1.1 Dogovor o tekstilu (MFA)	18
2.2 Liberalizacija tekstilne in oblačilne industrije v okviru STO	19
2.2.1 Sporazum o tekstilu in oblačilih (ATC)	20
2.2.1.1 Program vključevanja	21
2.2.1.2 Program za liberalizacijo	23
2.2.1.3 Kvantitativne trgovinske omejitve, ki ne sodijo pod MFA	23
2.2.1.4 Nadzor in poročanje	24
2.2.1.5 Prehodni zaščitni mehanizem	24
2.2.2 Posledice izvršitve ATC leta 2005 (odprava kvot)	25
3. POSLEDICE VKLJUČITVE KITAJSKE V STO NA TRGOVINO S TEKSTILOM IN OBLAČILI	27
3.1 Kitajsko gospodarstvo pred vstopom v STO	27

3.2. Vključevanje v STO.....	28
3.2.1 Pristopni proces.....	29
3.2.2 Pristopna pogajanja Kitajske.....	29
3.2.2.1 Pogajanja z ZDA in EU.....	31
3.2.3 Zaščitni ukrepi pred kitajskim izvozom.....	32
3.2.3.1 Prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode	33
3.2.3.2 Zaščitni mehanizem za tekstil in oblačila	34
3.2.3.3 Zaščitni mehanizem pred uvozom določenih delovno intenzivnih proizvodov	35
4. TEKSTILNA IN OBLAČILNA INDUSTRIJA KITAJSKE IN EU TER NJUNA MEDNARODNA TRGOVINA S TEKSTILOM IN OBLAČILI	36
4.1. Značilnosti tekstilne in oblačilne industrije in svetovna trgovina s tekstilom in oblačili.....	36
4.2 Značilnosti kitajske tekstilne in oblačilne industrije in njena mednarodna trgovina s tekstilom in oblačili.....	38
4.2.1 Zgodovinski razvoj.....	38
4.2.2 Značilnosti.....	39
4.2.3 Slabosti kitajske tekstilne in oblačilne proizvodnje	40
4.3 Značilnosti tekstilne in oblačilne industrije EU in njena mednarodna trgovina s tekstilom in oblačili.....	42
4.3.1 Značilnosti.....	43
4.3.2 Trgovina	46
4.4. Trgovinski odnosi med EU in Kitajsko.....	48
4.4.1 Uravnavanje trgovine s tekstilom in oblačili med EU in Kitajsko.....	51
4.5 Posledice ukinitve kvot na evropsko tekstilno in oblačilno industrijo.....	55
4.6. Strategije za povečanje konkurenčnosti evropske tekstilne in oblačilne industrije ..	57
5. TEKSTILNA IN OBLAČILNA INDUSTRIJA V RAZŠIRJENI EU: PRIMER SLOVENSKE TEKSTILNE IN OBLAČILNE INDUSTRIJE	61
5.1 Tekstilna in oblačilna industrija v razširjeni EU.....	61
5.2 Slovenska tekstilna in oblačilna industrija.....	63
5.2.1 Stanje v panogi.....	63

5.2.2 Slabosti slovenske tekstilne in oblačilne industrije.....	64
5.2.3 Strategije razvoja slovenske tekstilne in oblačilne industrije.....	66
ZAKLJUČEK.....	68
LITERATURA.....	74
PRILOGA	82

SEZNAM KRATIC

ATC – Agreement on Textiles and Clothing (Sporazum o tekstilu in oblačilih)
HO teorija – Heckschener-Ohlinova teorija
EFTA – European Free Trade Area (Evropsko prostotrgovinsko območje)
EU – Evropska unija
GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Splošni sporazum o carinah in trgovini)
GSP – General System of Preferences (splošna shema preferencialov)
MFA – Multifibre Arrangement (Dogovor o tekstilu)
MFN – most favoured nation (klavzula države z največjimi ugodnostmi)
Teorije MM – teorije mednarodne menjave
TMB – Textiles Monitoring Body (Telo za nadzor tekstila)
STO – Svetovna trgovinska organizacija (WTO – World Trade Organisation)
LTA – Long Term Arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles (Dolgoročni sporazum o mednarodni trgovini z bombažnim tekstilom)
STA - Short Term Arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles (Kratkoročni sporazum o mednarodni trgovini z bombažnim tekstilom)

UVOD

Kitajska je eden najbolj konkurenčnih proizvajalcev in največjih izvoznikov tekstila in oblek na svetu. Kitajsko konkurenčnost označujejo predvsem stroškovne prednosti, saj njena proizvodnja temelji na poceni delovni sili in je usmerjena v proizvodnjo delovno intenzivnih proizvodov. Kljub njenim primerjalnim prednostim so kitajsko proizvodnjo desetletja močno omejevali protekcionistični ukrepi razvitih držav, zlasti Evropske unije in ZDA, ki so s kvotami na poceni kitajsko blago ščitile lastno proizvodnjo, ki se stroškovno ne more primerjati s kitajsko tekstilno proizvodnjo, in tako ohranjale velik delež lastnega trga za domače proizvajalce. Leta 2001 je Kitajska po dolgotrajnih pogajanjih z ZDA in EU postala članica STO ter tako začela predstavljati večjo grožnjo obema gospodarskima velesilama na področju trgovinske konkurence. Po letu 2005 naj bi Kitajska postala zmagovalec v »bitki za tekstilne trge«, saj so bile 1. januarja 2005 v okviru Sporazuma o tekstilu in oblačilih (ATC), ki je nasledil diskriminatorni Dogovor o tekstilu (MFA), odpravljene vse kvote na tekstil in oblačila.

Naloga obravnava problematiko protekcionističnih ukrepov velikih gospodarskih sil, kot je EU, ki ščitijo svojo proizvodnjo pred cenejšo tujo konkurenco (v tem primeru kitajskim tekstilnim blagom) in z reševanjem te problematike v okviru STO, katere temeljni cilj je liberalizacija trgovine, ukinitve vseh trgovinskih omejitev in odprava protekcionističnih ukrepov. V nalogi sem se osredotočila na odpravljanje omejitev na tekstilno blago ter na posledice, ki jih bodo te ukinitve imele za pomembne proizvajalce tekstila, zlasti EU in Kitajsko. V okvirju EU sem se osredotočila tudi na Slovenijo kot proizvajalko tekstila ter na posledice bitke »velikih« na »majhne« znotraj EU.

V nalogi bom preizkušala naslednje hipoteze:

a) Kitajski vstop v STO je temeljil na dolgotrajnih pogajanjih z razvitimi silami kot sta EU in ZDA, ki sta se hoteli zaščititi pred uvozom kitajskega blaga tudi po letu 2005 in sta z raznimi pritiski in postavljanjem zahtev pogojevali vključitev Kitajske v to organizacijo.

Če je Kitajska hotela postati članica STO, je morala sprejeti posebne pogoje, ki zadevajo predvsem možnosti zaščite drugih članic, da se zaščitijo pred uvozom iz Kitajske.

b) Po ukinitvi ATC z januarjem 2005 bo Kitajska postala najbolj konkurenčni proizvajalec in izvoznik tekstila na svetu, saj bo s svojimi stroškovnimi prednostmi prevzela trge razvitih držav, ki so jih te do sedaj uspešno ščitile s svojimi protekcionističnimi ukrepi (kvote, carine itd.). EU se bo morala odreči kvotam na kitajski tekstil, kar bo ogrozilo njene lastne proizvajalce tekstila, ter poiskati nove načine zaščite, med drugim tudi preko EU zakonodaje, ki zadeva zlasti domače proizvajalce tekstila, med katere z majem 2004 sodi tudi Slovenija, kot tudi z bilateralnimi sporazumi s Kitajsko.

c) Slovenska proizvodnja je neučinkovita, temelji na previsokih stroških in je nekonkurenčna, zato se mnoga slovenska tekstilna podjetja velikokrat znajdejo v dolgovi. Če Slovenija ne bo ubrala nove poti, se bo zaradi vdora kitajskega tekstila na trge EU položaj slovenskih tekstilcev še poslabšal, saj ti stroškovno niso konkurenčni, lahko pa bi konkurirali s kvaliteto svojih proizvodov.

V nalogi sem se omejila predvsem na odnose med EU in Kitajsko, omenila sem tudi globalne učinke sprostitev svetovne tekstilne in oblačilne trgovine. Omenila sem tudi ZDA, ki so v podobnem položaju kot EU, saj bi s tem rada nakazala, da ima ta zadeva resnično globalne razsežnosti in njen negativni vpliv ne bo čutila le EU, ampak tudi druge razvite države, kot sta ZDA in Kanada, ter precej držav v razvoju, ki jim bo Kitajska po letu 2005 zaradi večje konkurenčnosti prevzemala tržne deleže. EU sem obravnavala kot celoto (posamezne pomembne proizvajalce tekstila sem le na kratko omenila), saj ima skupno trgovinsko politiko, nato pa sem se osredotočila na Slovenijo in na posledice, ki jih bo po letu 2005 čutila slovenska tekstilna proizvodnja.

Naloga je sestavljena iz petih poglavij, uvoda in zaključka. Prvo poglavje podaja teoretski okvir obravnavane teme, in sicer teorije mednarodne menjave in mednarodno trgovinsko politiko. Pri teorijah sem predstavila začetke proste trgovine pod vplivi idej Smitha in Ricarda, nato pa sem nadaljevala s Heckschener-Ohlinovo teorijo, ki se osredotoča na

pomen obilja produkcijskih faktorjev in njihovih relativnih cen. Sledijo nove teorije mednarodne menjave, med katerimi sem omenila intra-industrijsko menjavo in diferenciacijo proizvodov, in na koncu še tehnološke teorije mednarodne menjave. Pri mednarodni trgovinski politiki sem opredelila pojem protekcionizem, predstavila kvote kot necarinsko obliko zaščite in njene učinke ter obravnavala ekonomske integracije in njihove učinke na trgovino. Omenila sem tudi standarde kot možnost trgovinskih ovir.

V drugem poglavju, ki obravnava urejanje tekstilne in oblačilne trgovine na multilateralni ravni, sem predstavila sporazume, ki urejajo trgovino s tekstilom. Osredotočila sem se predvsem na MFA in na njegovega naslednika ATC, ki je bil sprejet v okviru STO. Na koncu sem pojasnila še posledice izvršitve ATC oziroma posledice odprave kvot.

V tretjem poglavju sem preučila vključevanje Kitajske v STO, kjer sem na kratko predstavila pogajanja z EU in ZDA ter pogoje, ki jih je Kitajska morala sprejeti, če je hotela postati članica STO. Nato sem pojasnila, kakšne so in kakšne bodo posledice kitajske vključitve v STO, in sicer zlasti na področju tekstilne in oblačilne industrije. Na koncu sledi obravnava zaščitnih ukrepov, sprejetih v okviru STO, pred porastom uvoza iz Kitajske, ki naj bi se z vključitvijo v STO, še bolj pa po letu 2005, močno povečal.

V četrtem poglavju sem najprej na kratko prikazala značilnosti tekstilne in oblačilne industrije na splošno, nato pa sem opredelila značilnosti tekstilne in oblačilne industrije Kitajske in EU ter tudi njuno mednarodno trgovino s tekstilom in oblačili. Kitajsko sem izbrala za primerjavo, ker naj bi po odpravi kvot predstavljala največjo grožnjo evropski proizvodnji tekstila in oblačil. Nato sem se osredotočila na trgovinske odnose med Kitajsko in EU in na njihov razvoj skozi čas ter prikazala, kako EU uravnava tekstilno in oblačilno industrijo, in sicer predvsem v odnosu do Kitajske. V tem podpoglavju sem obdelala ključne uredbe, ki jih je EU sprejela za uravnavanje uvoza tekstila in oblačil v EU, in omenila pomembne sporazume med EU in Kitajsko. Poglavje sem zaključila s prikazom posledic odprave kvot na tekstilno in oblačilno industrijo EU, na koncu pa sem predstavila še strategije EU za povečanje konkurenčnosti lastne tekstilne in oblačilne industrije.

Peto poglavje je namenjeno Sloveniji in njenemu položaju med proizvajalci tekstila v EU. V njem sem najprej na kratko orisala značilnosti tekstilne in oblačilne industrije v novih članicah EU in prikazala, kaj jih čaka po odpravi kvot. Nato sem se osredotočila na slovensko tekstilno in oblačilno proizvodnjo. Tu sem obravnavala probleme, s katerimi se sooča slovenska proizvodnja, njeno prilagajanje standardom EU in predstavila strategije za izboljšanje njenega slabega položaja, ki bo brez nadaljnjega ukrepanja z odpravo kvot še slabši.

V zaključku sem ovrednotila hipoteze, jih poskušala potrditi in nakazati možne rešitve za v prihodnje. Na kratko sem povzela tematiko in tako predstavila bistvo. Na koncu pa sem izpostavila tudi odprta vprašanja, ki ostajajo nerešena, in nakazala svojo vizijo rešitve problema.

Analiza naloge temelji na preučevanju primarne in sekundarne literature. V ožjem smislu razumevanja metodologije sem uporabila naslednje metode:

- zgodovinsko-razvojna – zgodovinski prikaz protekcionističnih ukrepov na svetovni ravni in njihovo spreminjanje v okviru STO, razni dogovori in sporazumi, ki jih je EU sprejela na področju tekstila in kvot, razvoj kitajske tekstilne in oblačilne industrije, razvoj trgovinskih odnosov med EU in Kitajsko;
- primerjalna – primerjava tekstilne proizvodnje med EU in Kitajsko ter opredelitev značilnosti slovenske tekstilne proizvodnje;
- študija primera (v povezavi s primerjalno metodo): EU – Kitajska – Slovenija;
- analiza primarnih virov – zakonodaja EU, MFA, ATC in ostali sporazumi;
- statistična in kvantitativna metoda – iskanje statističnih podatkov, kvantitativna primerjava EU/Kitajska – izvoz, uvoz tekstila, tekstil kot delež svetovne trgovine, itd.

1. TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE IN MEDNARODNA TRGOVINSKA POLITIKA

1.1 Klasična in neoklasična teorija mednarodne menjave

Klasični in neoklasični ekonomisti so zagovarjali trditev, da prosta trgovina povečuje ekonomsko rast, ekonomsko učinkovitost in ekonomsko blaginjo (Coldwell 2004: 365). Tudi sama Kitajska je po letu 1978, ko je začela odpirati svoj trg, spoznala pozitivne učinke proste trgovine. Večina njene gospodarske rasti je bila posledica odpiranja trga, mednarodnega trgovanja in investicij, zato se je odločila s to politiko nadaljevati (Coldwell 2004: 365). EU, ki je po odpravi kvot v primerjavi z drugimi trgi postala zelo odprto tržišče, pa si prizadeva za čim hitrejšo odpiranje trgov drugih držav, predvsem Kitajske, saj se zaveda pozitivnih posledic sprostitev trgovine.

1.1.1 Ricardo

Začetke klasične teorije mednarodne menjave zasledimo pri Adamu Smithu, zagovorniku *laissez-faire* pristopa¹, in Davidu Ricardu (Lang 1993: 20). Slednji je leta 1817 zapisal, da je trgovina koristna za vse udeležene države, ki trgujejo med seboj (Krugman 1988: 59). Ricardo je razvil model primerjalnih prednosti, s katerim je zagovarjal prosto trgovino in odpravo carinskih omejitev, ki so v tistem času omejevale uvoz v Veliko Britanijo (Krugman 1988: 59). Menil je, da imata obe državi, ki med seboj trgujeta, koristi od trgovine, četudi ima ena država absolutne prednosti v proizvodnji obeh dobrin; druga država naj izvažata tisto dobrino, kjer je njen zaostanek v absolutni prednosti najmanjši (Yarbrough 1994: 37). Po Ricardu naj bi trgovina omogočala državam, da se specializirajo v proizvodnjo tiste dobrine, v kateri so najbolj produktivne in jo tudi izvažajo (Yarbrough 1994: 37). Kljub dobri osnovi Ricardovega modela, ki je podlaga za razvoj nadaljnjih teorij

¹ *Laissez-faire* izhaja iz francoske fraze *laissez faire, laissez passer* in pomeni »pustite stvari na miru, naj se zgodijo« (Wikipedia, the Free Encyclopedia 2004). V ekonomskem pomenu tak pristop zagovarja prosto trgovino in nasprotuje vmešavanju države v gospodarstvo; kar pomeni, da govorimo o popolni liberalizaciji trgovine.

mednarodne menjave, model temelji na nekaterih poenostavljenih predpostavkah², ki danes več ne ustrezajo realnosti. Vseeno lahko teorijo ponazorimo na primeru Kitajske. Ricardo je trdil, da razlike v produktivnosti produkcijskih faktorjev vodijo do razlik v oportunitetnih stroških proizvoda in s tem do razlik v ceni (Coldwell 2004: 368). Čeprav se produktivnost dela v Kitajski spreminja glede na razpoložljivo tehnologijo, druge uporabljene vire in izurjenost delovne sile, so oportunitetni stroški dela v sektorju oblačil v Kitajski še vedno nižji kot v EU, zato so nižje tudi plače, kar vodi k nižji ceni blaga kot v EU (Coldwell 2004: 368). Kitajska primerjalna prednost temelji na delovni produktivnosti predvsem v proizvodnji oblačil, medtem ko je pri tekstilni proizvodnji zaradi uporabe boljše tehnologije EU bolj produktivna (Coldwell 2004 368).

1.1.2 Heckschener-Ohlinova teorija

Osnovo neoklasične teorije mednarodne menjave predstavlja Heckschener-Ohlinova teorija, ki razlaga različne zmožnosti držav, da proizvajajo določeno dobrino, z razlikami v obilju produkcijskih faktorjev, ki jih ima posamezna država na razpolago (Winters 1991: 13). Teorija temelji na dveh teoremih. Prvi Heckschener-Ohlinov teorem se glasi » država bo izvažala blago, katerega proizvodnja je relativno intenzivna v proizvodnem faktorju, ki ga ima država v izobilju, in uvažala blago, katerega proizvodnja je relativno intenzivna v proizvodnem faktorju, ki ga nima v izobilju« (Appleyard in Field 1995: 129). Drugi Heckschener-Ohlinov teorem pa obravnava izenačevanje cen produkcijskih faktorjev in pravi, da bo » mednarodna trgovina omogočila izenačenje relativnih in absolutnih donosov produkcijskih faktorjev v državah« (Salvatore 1998: 124).³ Kljub nadgradnji Ricardove

² Model predpostavlja prosto trgovino, dve državi in dva proizvoda, popolno mobilnost dela v vsaki državi in nemobilnost med državama, konstantne proizvodne stroške, nič transportnih stroškov, nič tehnoloških sprememb in delovno teorijo vrednosti (Salvatore 1998: 35-36). Po tem modelu je produktivnost glavni kazalec konkurenčnosti, kar bi lahko prenesli tudi na tekstilno in oblačilno industrijo EU, ki svojo konkurenčnost v glavnem utemeljuje na produktivnosti.

³ Produkcijski faktor, ki je v neki državi v izobilju, je cenejši kot redek produkcijski faktor, toda ko država povečuje proizvodnjo proizvoda, ki je intenziven v produkcijskem faktorju, ki je v izobilju, s tem tudi povečuje povpraševanje po tem faktorju, kar posledično vodi do višanja cene tega faktorja; obratno pa se dogaja pri faktorju, ki je redek (Salvatore 1998: 124).

ideje tudi ta teorija temelji na številnih poenostavljenih predpostavkah⁴, ki so jih kasneje izpopolnile nove teorije mednarodne menjave.

Tudi to teorijo lahko ponazorimo na primeru Kitajske. Čeprav Kitajska pokriva široko geografsko področje, ni država, ki bi imela v izobilju rodovitno zemljo, ampak sodi med države, ki imajo obilo poceni delovne sile (Wang 2003: 15). Po HO teoriji naj bi Kitajska izvažala delovno intenzivne proizvode, uvažala pa kmetijske proizvode, zato naj bi preusmerila svoja sredstva v proizvodnjo delovno intenzivnih proizvodov, kot so oblačila in tekstil (Pugel in Lindert 2000: 52). Specializacija v proizvodnjo tekstila in oblačil ne bi bila popolna, saj bi država še vedno proizvajala proizvode, ki so intenzivni v produkcijskem faktorju zemlja, vendar v dosti manjši količini, poleg tega pa bi s trgovanjem Kitajska postala bogatejša kot brez njega (Pugel in Lindert 2000: 52). Te predpostavke so se po letu 1976 zares začele uresničevati, saj je država postala močen izvoznik različnih industrijskih proizvodov, zlasti oblačil.

1.2 Nove teorije mednarodne menjave in tehnološke teorije

HO teorija je utemeljevala primerjalne prednosti le na osnovi obilja produkcijskih faktorjev, ni pa upoštevala razlik v tehnologiji, vzorcev potrošnje in nepopolne konkurence, ki temelji na dveh elementih - ekonomijah obsega in diferenciaciji proizvodov (Nielsen, Madsen in Pedersen 1995: 26-27). Standardna teorija MM predvideva homogene proizvode, ta predpostavka pa ne velja, kadar obstaja več proizvodov iste vrste. Takrat govorimo o diferenciaciji proizvodov, ki je ključnega pomena za intra-industrijsko menjavo, pri kateri države uvažajo in izvažajo iste vrste proizvodov (Yarbrough 1994: 138-139). Pri diferenciaciji proizvodov potrošniki sprejemajo proizvode neke industrije kot podobne, vendar ne kot popolne substitute med seboj, poleg tega imajo tudi različne okuse in tako potrebo po različnih variantah nekega proizvoda (Pugel in Lindert 2000: 102). Intra-industrijska menjava je bolj pogosta na področjih, kjer so trgovinske ovire in

⁴ HO teorija obravnava le dva naroda in dve dobrini (X in Y), kjer je X delovno intenzivna in Y kapitalno intenzivna dobrina. Predpostavlja enako tehnologijo, konstantne donose, nepopolno specializacijo, enake okuse, popolno konkurenco, popolno mobilnost produkcijskih faktorjev znotraj države, ne pa mednarodne mobilnosti. Ni transportnih stroškov, carin in drugih trgovinskih ovir, trgovina je uravnotežena in vsi faktorji so polno zaposleni (Salvatore 1998: 110).

transportni stroški zelo nizki, kakor na primer na prostotrgovinskih področjih, kot je Evropska unija (Pugel in Linderst 2000: 101). Intra-industrijsko menjavo zasledimo tudi med Kitajsko in EU, saj obe državi izvažata druga v drugo tekstilne proizvode, ki pa so različnih vrst: Kitajska predvsem poceni oblačila, EU pa tehnološko zahtevnejše tekstilne proizvode ter oblačila že uveljavljenih znamk, kot so Versace, Armani, Dior, itd.

Poleg novih teorij MM so za obravnavno temo pomembne tudi tehnološke teorije. Med njimi je ključna Posnerjeva teorija imitacijskega razkoraka, ki zagovarja trditev, da so tehnološke razlike med državami le začasne, saj se tehnologija nenehno izboljšuje skozi iznajdbe in inovacije (Winters 1991: 53).⁵ Tak primer je tudi Kitajska, ki izboljšuje tehnologijo na področju tekstilne in oblačilne industrije kakor tudi kvaliteto tekstilnih in oblačilnih proizvodov, zato morajo razvite države, med katere spadajo tudi države članice EU, neprestano uvajati nove iznajdbe in inovacije, če hočejo ostati na vodilnem položaju.⁶

Ključnega pomena za tehnološki pristop k trgovini so torej iznajdbe in inovacije, ki so odvisne predvsem od tega, koliko sredstev namenja posamezna država za raziskave in razvoj (Winters 1991: 54). Določena država bo obdržala vodstvo v industrijski trgovini le, če bo sposobna obdržati vodilni položaj na področju raziskav in razvoja (Nielsen, Madsen in Pedersen 1995: 40). Najbolj očitno povezavo s HO teorijo predstavlja nacionalna razporeditev raziskav in razvoja, saj so raziskave in razvoj proizvodna dejavnost, ki temelji na visoko kvalificirani delovni sili, kot so znanstveniki in inženirji, zato večina raziskav in razvoja poteka v razvitih državah, ki imajo oblike takšne vrste delovne sile, kot so ZDA in najbolj razvite države članice EU (Pugel in Lindert 2000: 92). Ena izmed strategij EU za ohranjanje konkurenčnosti v tekstilni industriji je tudi povečevanje vlaganj v raziskave in razvoj ter inovacije in iznajdbe na tem področju (Commission Europeenne 1997: 4-6).

⁵ Wintersova (1991: 53-54) razlaga Posnerjeve teorije : »Ko država izumi nov proizvod, ima v njem primerjalno prednost in ga izvaža. Ta prednost obstaja le toliko časa, dokler druge države ne pridobijo oz. razvijejo enake tehnologije in začnejo proizvajati enake proizvode, trgovina med državami pa tako ni več potrebna. Trgovina traja le toliko časa, dokler imitacijski razkorak presega razkorak povpraševanja (imitacijski razkorak je čas, potreben za to, da je iznajdba ene države lahko proizvedena tudi v drugih državah, razkorak povpraševanja pa pomeni čas, ki je potreben za to, da po dobrini, ki je iznajdena v eni državi, povprašujejo tudi v drugih državah).«

⁶ China textile and clothing trade 2003/2004 (2004) Review and Outlook, <http://www.ccet.org.cn/ccet/english/import20034/a1.jsp> (8.10. 2004).

1.3 Mednarodna trgovinska politika

Največ ukrepov ekonomske politike posredno ali neposredno vpliva na mednarodno trgovino, in sicer na uvoz in izvoz države (Kjeldsen-Kragh 2000: 11). Da lahko nek ukrep opredelimo kot ukrep trgovinske politike, morata biti izpolnjena dva pogoja: prvič, namen ukrepa mora biti vpliv na zunanjo trgovino države, in drugič, ukrep mora izvajati diskriminacijo med domačim in tujim trgom (Kjeldsen-Kragh 2000: 11).

1.3.1 Protekcionizem

Protekcionizem je sistem ekonomske in zunanjetrgovinske politike, s katerim ščitimo domače gospodarstvo pred tujo konkurenco (Trošt 1998: 106). Sledil je liberalizmu, nasledniku merkantilizma, vendar nima svoje teorije, na kateri bi temeljil⁷ (Trošt 1998: 107).⁸ Glavna sredstva protekcionistične trgovinske politike, ki neposredno vplivajo na uvoz in izvoz države, so uvozne carine, kvantitativne uvozne omejitve (kvote), prostovoljne izvozne omejitve, uvozne subvencije, izvozne carine, izvozne subvencije in izvozne omejitve (Kjeldsen-Kragh 2000: 12).

1.3.2 Kvantitativne uvozne omejitve: uvozne kvote

Kvote so najpomembnejše necarinske trgovinske ovire (Salvatore 1998: 257). So ostrejšše sredstvo zaščite kot carine, saj namesto obdavčenja uvoza natančno omejijo količino, ki se lahko uvozi v neko državo (Ethier 1995: 202). Njihova uporaba se je po drugi svetovni vojni v zahodni Evropi precej povečala, saj je GATT med leti 1950 in 1990 omogočil občutno znižanje carin, kar je vodilo v večjo uporabo necarinskih trgovinskih ovir, zlasti na področju kmetijstva ter tekstilne in oblačilne industrije (Winters 1991: 106). Pugel in Lindert (2000: 143) navajata več razlogov, zakaj države velikokrat za zaščito domačega

⁷Trošt (1998: 107) trdi, da protekcionizem načeloma sprejema teoretične in filozofske ideje liberalizma, vendar ko je treba zaščititi domače gospodarstvo, od njega odstopa, dokler domače gospodarstvo ne postane konkurenčno tujim gospodarstvom.

⁸Za njegov nastanek naj bi obstajali trije razlogi: prvič, razlike v ravni razvitosti med državami (manj uspešne se z zaščitnimi ukrepi ščitijo pred bolj uspešnimi); drugič, zaščita se uvaja le začasno, dokler država ne postane konkurenčna; in tretjič, hitro vidni učinki zaščite v razvoju in poslovno finančni uspešnosti gospodarstva (Trošt 1998: 110).

gospodarstva raje izberejo kvote kot carine. Prvi razlog je zaščita pred povečanjem uvozne konkurence (protekcioniistično zavarovanje) in uvozno potrošnjo (plačilno bilančno zavarovanje), kajti tudi če se tuja konkurenca poveča in se posledično zniža svetovna cena uvoza, kvota še zmeraj omejuje količino uvoza in s tem tudi potrošnjo na uvoz (Pugel in Lindert 2000: 143). Drugi razlog je v večji administrativni fleksibilnosti in moči vladnih uslužbencev nad domačimi podjetji, saj so oni tisti, ki odločajo, kdo bo dobil uvozno licenco (Pugel in Lindert 2000: 143).

1.3.2.1 Učinki kvot

Kot že rečeno, kvota količinsko omeji uvoz določenega proizvoda, kar zmanjša količino, ki je na razpolago potrošnikom v državi uvoza, in posledično vodi k višanju domače cene, dokler skupna količina doma proizvedenega in uvoženega proizvoda ne zadosti domačemu povpraševanju (Winters 1991: 246).⁹ Uporaba kvot vodi k povečanju domače proizvodnje in k manjši domači potrošnji ter tako deluje v korist domačih proizvajalcev (Babić 1989: 115). Če kvote primerjamo s carinami, ugotovimo, da v primeru povečanja domačega povpraševanja kvote ostanejo nespremenjene, rezultat je še višja domača cena in večja domača proizvodnja; pri carinah pa cena ostane nespremenjena, poveča se le količina uvoženega proizvoda (Salvatore 1998: 259). Razlika med obema sredstvoma je tudi v tem, da pri uvoznih kvotah država uvoznica ne prejme nobenega dohodka, pri carinah pa ga, saj dohodek od kvot dobijo tisti, ki jim država podeli uvozne licence¹⁰ (Krugman 1988: 189). Če upoštevamo še blaginjo, ugotovimo, da uvozna kvota za državo v celoti ni boljša izbira kot carina, v nekaterih primerih celo še slabša (Pugel in Lindert 2000: 144).

1.3.3 Standardi kot necarinske trgovinske ovire

Med uvozne ovire lahko spadajo tudi restriktivni zakoni in regulacije, ki se nanašajo na kvaliteto proizvoda ali pa delujejo v imenu zdravja, varnosti in okolja (Pugel in Lindert 2000: 152). Države postavljajo določene standarde za svoje proizvode, ki veljajo tako za

⁹Glej prilogo, graf 1: Uvedba kvot.

¹⁰ Krugman (1998: 189) navaja, da »lastniki licenc lahko kupujejo uvozne proizvode in jih nato prodajajo po višji ceni na domačem trgu, njihovi zaslužki se imenujejo kvotne rente«.

domače proizvajalce kot za uvoznike in predstavljajo plemenit namen povečati blaginjo družbe, po drugi strani pa lahko delujejo kot uvozne trgovinske omejitve na uvoz proizvodov iz tistih držav, ki teh standardov ne dosegajo, kajti če želi vlada neke države ščititi domače proizvajalce, lahko vedno napiše pravila in zakone, ki jih izpolnjujejo le domači proizvodi (Pugel in Lindert 2000: 152). Države postavljajo tehnične, okoljske, socialne in zdravstvene standarde, ki jih je potrebno spoštovati, njihov glavni namen pa naj bi bil zaščita potrošnikov (Kjeldsen-Kragh 2000: 22-23). Pomen teh standardov je vedno večji, kajti tradicionalna sredstva trgovinske politike kot so carine in kvote, se odpravljajo, standardi pa so povsem legitimen način zaščite (Kjeldsen-Kragh 2000: 22). Standardi ne zvišujejo carine ali davčnih dohodkov države uvoznice, ampak so zanjo celo strošek, saj mora nad uvozom vzpostaviti ustrezen nadzor, ki ga izvajajo mejne inšpekcije. Standardi so koristni edino takrat, če resnično ščitijo zdravje in zagotavljajo varnost (Pugel in Lindert 2000: 152). Ena od možnosti, kako se EU lahko do neke mere zaščiti pred povečanjem uvoza kitajskega tekstila in oblačil po letu 2005, je tudi uvajanje visokih okoljskih standardov (Business Alert 2000).

1.3.4 Ekonomske integracije, ustvarjanje in odvracanje trgovine

Ekonomske integracije omogočajo prost oziroma zelo poceni uvoz in izvoz med državami članicami integracije, proti nečlanicam pa vzpostavljajo trgovinske ovire (Pugel in Lindert 2000: 213). Takšno trgovinsko politiko vodi EU, saj omogoča prosto trgovino med državami članicami in omejuje uvoz iz držav nečlanic (Pugel in Lindert 2000: 213).

Prvo raven ekonomskih integracij predstavlja prostotrgovinsko območje, kjer države članice odpravijo medsebojne trgovinske ovire, vsaka članica pa samostojno določa trgovinske omejitve proti nečlanicam (Pugel in Lindert 2000: 214).¹¹ Drugo raven predstavlja carinska unija¹², ki se od prostotrgovinskega območja loči po skupni zunanji

¹¹ Primer prostotrgovinskega področja je predstavljalo Evropsko prostotrgovinsko območje, ki je bilo vzpostavljeno leta 1960 (Pugel in Lindert 2000: 214).

¹² Po Wintersu (1991: 322) so primer carinske unije Belgija, Nizozemska in Luxemburg (Beneluks). Ta unija je nastala leta 1948 in se je leta 1958 vključila v Evropsko skupnost. Pugel in Lindert (2000: 214) navajata kot primer carinske unije Evropsko ekonomsko skupnost med leti 1957 in 1992.

carini, tretja raven se imenuje skupni trg¹³, najvišja stopnja ekonomske integracije pa je ekonomska unija, ki predvideva tudi poenotenje ekonomskih institucij in usklajevanje ekonomskih politik vseh držav članic (Winters 1991: 322). Ekonomska unija lahko ustanovi tudi supranacionalne institucije, katerih odločitve so obvezujoče za države članice, z uvedbo enotne valute pa postane tudi monetarna unija (Winters 1991: 322).¹⁴

1.3.4.1. Statični učinki ekonomskih integracij

Statična učinka ekonomskih integracij sta dva. Prvi se imenuje ustvarjanje trgovine in je posledica liberalizacije trgovine med članicami ekonomske integracije, saj integracija odpravi zaščitne trgovinske ukrepe med državami članicami in jim tako omogoča specializacijo ter nato trgovanje glede na primerjalne prednosti (Yarbrough 1994: 378). Drugi učinek se imenuje odvrčanje trgovine in je posledica protekcionističnega elementa integracij; trgovina se namreč odvrča od bolj konkurenčnih nečlanic k članicam ekonomske integracije zaradi diskriminacije, ki je sestavni del ekonomskih integracij (Yarbrough 1994: 378). Članice EU dajejo tako prednost medsebojni trgovini s tekstilom in oblačili, čeprav so nekatere članice v tekstilni in oblačilni proizvodnji manj učinkovite kot Kitajska, ki je imela vse do odprave kvot zaradi odvrčanja trgovine omejen vstop na trg EU.

¹³ Winters (1991: 322) navaja, da je » Rimska pogodba leta 1957 ustanovila okvir za skupni trg znotraj Evropske skupnosti, ki je uradno začela delovati s 1. januarjem 1958 in je 1. novembra 1993 postala Evropska unija«. Vendar Evropska skupnost vse do osemdesetih let ni predstavljala popolnega skupnega trga, saj so še zmeraj obstajale ovire za mednarodno gibanje kapitala in dela (Pugel in Lindert 2000: 214). EU je šele konec 1992 postala resnično pravi skupni trg.

¹⁴ Eden ciljev Maastrichtske pogodbe iz leta 1993, ki ustanavlja EU, je tudi ustanovitev ekonomske in monetarne unije (EMU). Danes lahko rečemo, da del EU predstavlja tudi monetarno unijo. Salvatore (1998: 300) trdi, da so ZDA popoln primer ekonomske in monetarne unije.

2. REGULACIJA TEKSTILNE IN OBLAČILNE INDUSTRIJE NA MULTILATERALNI RAVNI

2.1 Protekcijonizem na področju tekstilne in oblačilne trgovine pred ustanovitvijo STO

Mednarodno trgovino s tekstilom in oblačili so desetletja uravnavali močni protekcijonistični ukrepi (Liu in Sun 2004: 49). Začetke protekcijonizma na tem področju zasledimo že v tridesetih letih prejšnjega stoletja, ko so ZDA uspele izpogajati prostovoljne izvozne omejitve na izvoz tekstilnih izdelkov iz Japonske, ki je bila v tistem času eden vodilnih izvoznikov tekstila. V petdesetih pa so zaradi močne pogajalske moči ZDA podobne omejitve sprejele tudi nekatere druge države, med njimi tudi Kitajska (Liu in Sun 2004: 52).

Po drugi svetovni vojni so pretežni del mednarodne trgovine uravnavali zapleteni nacionalni trgovinski režimi, ki so temeljili na visokih carinah, zapleteni carinski administraciji, težavnem izdajanju licenc ter na uvajanju kvantitativnih omejitev (WTO, 2004b). Število trgovinskih omejitev se je v petdesetih letih zaradi multilateralnih poskusov liberalizacije trgovine, ki so se začeli leta 1947 z vzpostavitvijo GATT¹⁵, ki je bil okvir za mednarodno trgovinsko politično sodelovanje, zmanjšalo, vendar so se protekcijonistični ukrepi na področju tekstilne in oblačilne trgovine nadaljevali, saj to področje ni bilo vključeno v proces liberalizacije trgovine, niti zanj niso veljala pravila GATT (Kjeldsen-Kragh 2001: 123-131). Industrijsko razvite države so tako uspele uvesti obsežen sistem kvantitativnih uvoznih omejitev, s katerim so ščitile lastno tekstilno in oblačilno proizvodnjo pred uvozom iz držav v razvoju (Kjeldsen-Kragh 2001: 136).¹⁶

¹⁵ GATT je temeljil na načelih nediskriminacije in vzajemnosti (1. in 2. člen) in je potekal skozi več pogajalskih krogov, kjer so se sprejemali ukrepi za liberalizacijo trgovine na posameznih področjih (GATT, 1986: 2-5). Eno izmed njegovih načel je bilo, da države lahko ščitijo svoje industrije le z uvedbo carin, ne smejo pa uporabljati unilateralnih in diskriminatornih kvantitativnih uvoznih omejitev (kvot), ki naj bi bile po členu XI GATT kmalu odpravljene (GATT 1947: 17-18).

¹⁶ Čeprav so države v razvoju, med katere sodi tudi Kitajska, znotraj GATT uspele doseči odobritev splošne sheme preferencialov (GSP), ki omogoča preferencialno obravnavo njihovih izvoznih izdelkov v razvite države, kar se odraža v ukinjanju ali zmanjševanju trgovinskih omejitev na njihov izvoz, kritiki tega sistema poudarjajo, da cela vrsta proizvodov ni vključena v GSP, med njimi tudi tekstilni in oblačilni izdelki, poleg

Sklenjenih je bilo kar nekaj mednarodnih sporazumov, ki so urejali tekstilno in oblačilno trgovino. Prvi multilateralni sporazum, ki je urejal mednarodno trgovino s tekstilom, je bil Kratkoročni sporazum o mednarodni trgovini z bombažnim tekstilom (STA)¹⁷, sprejet leta 1961. Nanašal se je izključno na bombažne tekstilne izdelke, vendar je po enem letu prenehal veljati, saj ga je nadomestila dolgoročnejša različica, Dolgoročni sporazum o mednarodni trgovini z bombažnim tekstilom (LTA), ki je prav tako urejala mednarodno trgovino z bombažnim tekstilom z uvedbo začasnih uvoznih omejitev na bombažni tekstil, »kadar je uvoz bombažnih tekstilnih izdelkov iz države izvoznice, ki ga niso uravnavale uvozne omejitve, povzročal ali grozil, da povzroči motnje na trgu države uvoznice« (3. člen LTA 1962).¹⁸

2.1.1 Dogovor o tekstilu (MFA)

Leta 1974 je LTA nadomestil MFA, ki je razširil kvantitativne omejitve tudi na druge tekstilne izdelke, kot so nebombažni tekstilni izdelki in oblačila, njegov namen pa naj bi bil doseči »postopno liberalizacijo in nadzor nad trgovino s tekstilnimi izdelki« (Avisse in Fouquin 2001: 1).¹⁹ MFA, ki je bil sprva načrtovan kot začasen ukrep, je bil velik odklon od temeljnih pravil GATT, zlasti od načela nediskriminacije (WTO 2004a). Zavzemal se je za uvedbo selektivnih kvantitativnih omejitev, »kadar bi uvoz določenega proizvoda povzročil ali pa grozil, da povzroči resno škodo industriji države uvoznice«.²⁰ Tako je bila v okviru MFA sklenjena serija bilateralnih sporazumov, s katerimi so razvite države, kot so Kanada, ZDA, EU in Norveška, uvedle restriktivne bilateralne kvote²¹ na uvoz tekstilnih in

tega pa se preferencialna obravnava upošteva le pri carinah, ne pa pri kvotah in drugih omejitvah (Yarbrough 1994: 343).

¹⁷ Short Term Arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles (STA), 1. oktober 1961, Australian Treaty Series 1962 No. 17, Department of External Affairs, Canberra.

¹⁸ Long Term Arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles (LTA), 1. oktober 1962, Australian Treaty Series 1962 No. 17, Department of External Affairs, Canberra.

¹⁹ Tudi LTA že predvideva razširitev kvantitativnih omejitev na druge tekstilne izdelke v posameznih primerih, kadar »gre za motnje trga države uvoznice« (člen 6b), čeprav se v bistvu nanaša na bombažne tekstilne izdelke (člen 6b LTA 1962).

²⁰ Arrangement regarding International Trade in Textiles, 1. januar 1974. Australian Treaty Series No. 9, Department of Foreign Affairs, Canberra, 3. člen.

²¹ Kjeldsen-Kragh (2001: 137) navaja, da obstajata dve vrsti kvot, globalne in bilateralne. Sistem globalnih kvot pomeni, da neka država uvoznica uvede celotno kvoto na nek proizvod iz preostalega dela sveta, države izvoznice pa potem med seboj tekmujejo, da bi dobile čim večji del te kvote. Sistem bilateralnih kvot, ki je bolj diskriminatoren, pomeni, da država uvoznica razdeli kvote vsaki državi izvoznici posebej.

oblačilnih proizvodov iz držav v razvoju, ki so bile bolj konkurenčne v proizvodnji tekstila in oblačil (Kheir-El-Din 2002: 186).²² Poleg tega je sporazum podpiral nekonkurenčne proizvajalce, med katere so sodile zlasti majhne države v razvoju in nerazvite države, saj jim je preko kvot omogočal dostop do trgov razvitih držav (Audet 2004: 9). MFA ni upošteval načela multilateralnega trgovinskega sistema, saj je bil nepregleden, kršil je načelo »države z največjimi ugodnostmi«²³, namesto carin je uporabljal kvantitativne omejitve, ki jih GATT ni odobral, in diskriminiral je države v razvoju (Nordas 2004: 13). Čeprav je sporazum določal, da naj se omejitve uporabljajo le začasno, to načelo ni bilo upoštevano (Kjeldsen-Kragh 2001: 137). Načelo začasne uporabe omejitev so kršili vsi trije omenjeni sporazumi, nasprotovali so tudi načelu nediskriminatorne uporabe teh omejitev (Kjeldsen-Kragh 2001: 137). Čeprav 16. člen MFA določa, da naj bi sporazum ostal v veljavi le štiri leta²⁴, je bil večkrat podaljšan in je ostal v veljavi vse do leta 1994 (Nordas 2004: 13). Prenehanje sporazuma na žalost ni odpravilo kvantitativnih uvoznih omejitev, saj so te ostale v veljavi tudi pod novim režimom, ki ga ureja ATC (Nordas 2004: 13).

2.2 Liberalizacija tekstilne in oblačilne industrije v okviru STO

Leta 1986 se je začel zadnji krog trgovinskih pogajanj v okviru GATT, ki se je imenoval urugvajski krog pogajanj in se zaključil leta 1994 s postavitvijo temeljev za ustanovitev Svetovne trgovinske organizacije (STO) (Kjeldsen-Kragh 2001: 154).²⁵ Urugvajski krog pogajanj si je prizadeval za odpravljanje trgovinskih ovir, predvsem za zniževanje carin in odpravljanje uvoznih kvot, ki naj bi jih nadomestile carine, saj jih je lažje liberalizirati (Pugel in Lindert 2000: 140). STO tako temelji na načelu nediskriminatornega zniževanja trgovinskih ovir za vse trgovinske partnerje in v splošnem zagovarja načelo »države z

²² Sistem bilateralni kvot so pogosto spremljale tudi visoke carine na uvoz tekstila in oblačil (Walkenhorst 2003: 8).

²³ Klavzula *most favoured nation* (MFN) oz. klavzula »država z največjimi ugodnostmi« je sporazum med dvema državama, da bosta imeli med seboj carine vzpostavljene na tako nizki stopnji kot s katero koli drugo državo, kar pomeni, da če ena država zmanjša carino na blago iz neke druge države, potem se enaka nižja stopnja carine upošteva tudi pri vseh drugih državah, ki imajo status države z največjimi ugodnostmi glede na prvo državo (Ethier 1995: 255).

²⁴ 16. člen MFA, 1974.

²⁵ GATT se je leta 1995 preobrazil v STO, ki temelji na osemindvajsetih sporazumih, ki so del Zaključnega akta urugvajskega kroga pogajanj 1986-1994 (Bennett in Oliver 2002: 298).

največjimi ugodnostmi«, vendar obstajata dva odklona od tega načela, ki ju STO odobrava: prvi odklon je posebna obravnava držav v razvoju (GSP), drugi odklon pa je ustanavljanje trgovinskih blokov, kot je na primer EU, vendar samo če ti odpravijo trgovinske omejitve med članicami bloka in ne povečujejo trgovinskih omejitev za nečlanice (Pugel in Lindert 2000: 215)

V urugvajskem krogu pogajanj so države v razvoju uspele doseči kompromisni sporazum, ki omogoča liberalizacijo in postopno vključevanje trgovine s tekstilom in oblačili v multilateralni trgovinski sistem (Kheir-El-Din 2002: 186). Sporazum naj bi odpravil anomalijo na področju trgovinske liberalizacije, in sicer izvzetost tekstilno-oblačilnega sektorja iz okvirja pravil GATT (WTO 2003). Prvega januarja 1995 je tako stopil v veljavo ATC, ki je deloval kot prehodni režim v času med MFA in popolno vključitvijo tekstila in oblačil v multilateralni trgovinski sistem prvega januarja 2005, ko je prišlo do ukinitve kvot med državami članicami STO (Avisse in Fouquin 2001: 2). S tem se je 1. januarja 2005, kljub pritiskom tekstilne in oblačilne industrije razvitih držav, da bi podaljšali veljavnost kvot, končal diskriminatorni trgovinski režim, ki je več kot štirideset let uravnaval in omejeval tekstilne in oblačilne izvozne izdelke iz držav v razvoju (UNCTAD 2004: 16). Po letu 2005 bodo lahko najcenejši in najbolj učinkoviti proizvajalci izvažali kolikor bodo hoteli in predvideva se, da bo največje koristi od liberalizacije trgovine s tekstilom in oblačili imela prav Kitajska (Blustein 2004: 1).²⁶

2.2.1 Sporazum o tekstilu in oblačilih (ATC)

ATC je temeljil na šestih stebrih:

- obseg proizvodov²⁷,
- program vključevanja,
- liberalizacija kvot,
- kvantitativne omejitve, ki niso vključene v MFA,

²⁶ Glej prilogo, tabela 1: Od STA do ATC: poskusi deliberalizacije in liberalizacije trgovine s tekstilom in oblačili.

²⁷ Obseg proizvodov zajema vse proizvode, za katere velja ATC. Ti proizvodi so naštet v prilogi sporazuma. Seznam v prilogi so oblikovali pogajalci ATC z namenom vključiti vse tekstilne proizvode, za katere so veljale kvote, ki jih je določal MFA, v vsaj eni državi članici uvoznici.

- prehodni zaščitni mehanizem
- nadzor ter poročanje (WTO 2004c).

Med temi stebri sta za liberalizacijo trgovine s tekstilom in oblačili ključna predvsem dva: progresivno vključevanje proizvodov, ki so omejeni s kvotami, v splošni režim GATT in liberalizacija omejitev, oziroma progresivno povečevanje uvoznih kvot, ki so bile določene v bilateralnih sporazumih, sklenjenih v okviru MFA (Avisse in Fouquin 2001: 2).

2.2.1.1 Program vključevanja

Ključni element ATC je program vključevanja tekstilnih in oblačilnih proizvodov v GATT 1994²⁸. Skozi proces, ki je določen v 2. členu ATC, in sicer v odstavkih 6-8, so države članice izvajale program tako, da so postopoma vključevale vse več proizvodov v okvir pravil GATT 1994.²⁹ Z dnem, ko je bil določen proizvod vključen v GATT 1994, njegov uvoz ni bil več omejen z bilateralnimi kvotami, ki jih je uvedel MFA in jih je za njim določal ATC, ampak so zanj začela veljati nediskriminatorna pravila GATT (WTO 2004d). Program je potekal v štirih fazah, ki so bile razporejene skozi obdobje desetih let. 1. januarja 1995 so države članice morale vključiti tolikšen del proizvodov, naštetih v prilogi sporazuma, ki je leta 1990 predstavljal vsaj 16 % njihove celotne količine uvoza proizvodov iz priloge; v drugi fazi, 1. januarja 1998, so morale vključiti še nadaljnjih 17 %, v tretji fazi, 1. januarja 2002, pa še nadaljnjih 18 % (6. in 8. člen ATC 1995: 87). V zadnji fazi, 1. januarja 2005, so bili vključeni v GATT 1994 še vsi ostali proizvodi, ATC pa je prenehal veljati (člen 8b ATC 1995: 87). Slaba stran vključevanja je bila, da je lahko vsaka država sama določila, katere proizvode bo vključila v posamezni fazi; edina omejitev je bila zahteva, da morajo proizvodi zajemati vse štiri skupine proizvodov³⁰, ki jih določa ATC (Francois in Spinanger 2004: 2).³¹

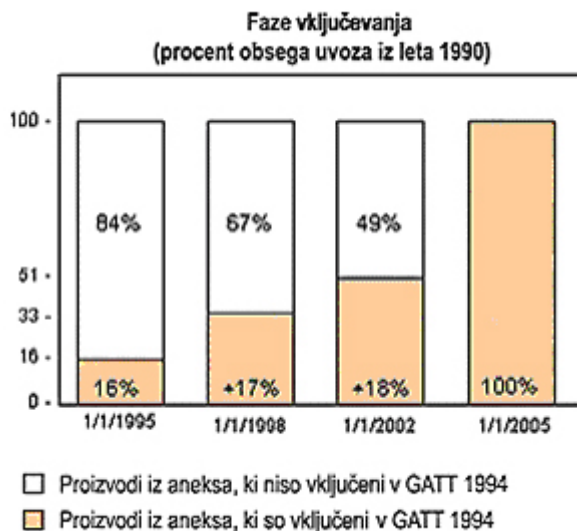
²⁸ GATT 1994 zajema načela in določila GATT iz leta 1947, ki skupaj sestavljajo prilogo Zaključnega akta, sprejetega na zaključku druge seje pripravljalnega odbora konference Združenih narodov o trgovini in zaposlitvi, ter načela pravnih sredstev, ki so stopila v veljavo v okviru GATT iz leta 1947, preden je stopil v veljavo Sporazum o ustanovitvi STO (1. člen GATT 1994: 23).

²⁹ Agreement on Textiles and Clothing, 1. januar 1995, V WTO legal texts: Multilateral Agreements on Trade in Goods, 85-115.

³⁰ Te štiri skupine so: preja, tkanine, izgotovljeni tekstilni izdelki in oblačila.

³¹ Glej prilogo, tabela 2: Analiza programa vključevanja: EU in tabela 3: Rezultati programa vključevanja ATC za fazo 1 in 2 (vključevanje kot % obsega uvoza iz leta 1990).

Graf 2: Faze vključevanja po programu vključevanja ATC



Vir: Malaga in Mohanti 2003: 12

Tabela 4: Izvajanje ATC (odpravljanje kvot)

	ZDA	EU	Kanada	Norveška
Celotno število kvot, ko je ATC stopil v veljavo (a)	757	219	295	54
Od teh ukinjene(b):				
Faza 1				
Z vključevanjem (člen 2.6)	0	0	0	0
Z zgodnjo ukinitvijo (člen 2.15)	0	0	0	0
Faza 2				
Z vključevanjem (člen 2.8a)	3	14	23	0
Z zgodnjo ukinitvijo (člen 2.15)	10 (c)	0	0	8
Faza 3				
Z vključevanjem (člen 2.8b)	43	38 (d)	25	0
Faze 1+2+3	56	52	54	54
Kvote, ki bodo odpravljene 1. januarja 2005 (e)	701	164	241	0

(a) upoštevane so tudi posebne omejitve

(b) te številke ne vključujejo kategorij proizvodov, nad katerimi so bile kvote ukinjene le delno

(c) ukinjene le za Romunijo in ne za druge članice z omejitvami

(d) ne vključuje še tri dodatne kvote, ki jih je EU ukinila iz spoštovanja do ene članice STO

(e) številke v Poročilu Telesa za nadzor tekstila (TMB) so 701 za ZDA, 167 za EU in 239 za Kanado

Vir: Ehlers 2001: 5

2.2.1.2 Program za liberalizacijo

Hkrati s programom vključevanja je potekal tudi program za liberalizacijo obstoječih kvantitativnih omejitev na proizvode, ki še niso bili vključeni v GATT 1994. V okviru tega programa so se obstoječe kvote na te proizvode povečevale, vse dokler posamezen proizvod ni bil popolnoma vključen v GATT 1994 (WTO 2004e). Države članice, ki so v bilateralnih sporazumih v okviru MFA vzpostavile kvantitativne omejitve na uvoz posameznih proizvodov, ki so bile 31. decembra 1994 še vedno v veljavi, so morale o tem obvestiti Telo za nadzor tekstila (TMB) in mu podati natančno raven omejitev, stopnjo rasti omejitev in načela fleksibilnosti (WTO 2004e). Države članice uvoznice, ki so imele vzpostavljene kvote na uvoz določenega blaga, so imele možnost ukiniti te kvote pred iztekom ATC, in sicer kadarkoli v prehodnem obdobju desetih let, vendar so morale o tem obvestiti TMB (člen 2.15 ATC 1995: 88).³²

Tabela 5: Stopnja rasti preostalih kvot v okviru ATC

	Stopnja rasti preostalih kvot (osnova je stopnja rasti kvot, dogovorjena v okviru MFA)
1. faza: 1. januar 1995	16 % večja stopnja rasti kot prvotno (iz 3 % na 3,48 %)
2. faza: 1. januar 1998	povečanje za 25 % (iz 3,48 % na 4,35 %)
3. faza: 1. januar 2002	povečanje za 27 % (iz 4,35 % na 5,52 %)
4. faza: 1. januar 2005	ukinitev vseh kvot

Opomba: Primer v tej tabeli temelji na 3 % prvotni stopnji rasti kvot, dejansko pa so stopnje rasti kvot nihale med 2 % in 6 %.

Vir: prirejeno po Francois, Spinanger in Glismann 2000: 14

2.2.1.3 Kvantitativne trgovinske omejitve, ki ne sodijo pod MFA

V skladu s 3. členom ATC so morale države članice obvestiti TMB ne samo o omejitvah, ki jih je določal MFA in jih je za njim pokrival ATC, ampak tudi o vseh drugih omejitvah (unilateralne kvantitativne omejitve, bilateralni sporazumi in drugi ukrepi s podobnim učinkom), ki so jih vzpostavile na uvoz tekstilnih in oblačilnih proizvodov, ne glede na to,

³² To sta storili Kanada in Norveška (WTO 2004e).

ali so bile te v skladu s pravili GATT 1994 (člen 3.1 ATC 1995: 89). Vse omejitve, ki niso bile v skladu z GATT 1994, so države članice morale v enem letu od začetka veljave ATC prilagoditi pravilom GATT ali pa jih odpraviti v času desetletnega prehodnega obdobja (člen 3.2 ATC 1995: 89).

2.2.1.4 Nadzor in poročanje

ATC je ustanovil TMB, ki so ga sestavljali predsednik in deset članov, njegova glavna naloga pa je bil nadzor nad izvajanjem ATC (člen 8.1 ATC 1995: 96). TMB, ki je odločal s soglasjem, je moral preučiti vse ukrepe, ki so potekali v skladu z načeli ATC in izvajati naloge, ki mu jih je pripisoval ATC (8. člen ATC 1995: 96).³³

2.2.1.5 Prehodni zaščitni mehanizem

Tretji ključni element ATC je bil tako imenovani prehodni zaščitni mehanizem, ki je podrobno razložen v 6. členu sporazuma (WTO 2004f). Namen tega mehanizma je bila zaščita držav članic v času desetletnega prehodnega obdobja pred velikim porastom uvoza, ki bi imel škodljive posledice za njihov domači trg (6. člen ATC 1995: 92). Mehanizem se je nanašal le na tiste proizvode, ki še niso bili vključeni v GATT 1994 (6. člen ATC 1995: 92).³⁴ Prehodni zaščitni mehanizem se razlikuje od navadnega zaščitnega mehanizma, ki ga razlaga člen XIX GATT 1994 (WTO 2004e). Navadna pravila za uporabo zaščitnih ukrepov, ki jih omogoča člen XIX GATT in so podrobno definirana v Sporazumu STO o zaščitnih ukrepih, so globalne narave in temeljijo na načelu nediskriminacije, kar pomeni, da se upoštevajo vsi viri uvoza in tudi vsi proizvodi (WTO Agreement on safeguards 1995: 273). Prehodni zaščitni mehanizem, določen v 6. členu ATC, pa omogoča selektivne zaščitne ukrepe proti uvozu točno določenega proizvoda iz točno določenega vira (6. člen ATC 1995: 92). Šesti člen ATC se torej nanaša tudi na proizvode, ki naj povzročali ali

³³ Glavne naloge so bile pregled uradnih obvestil držav članic o obstoječih kvotah, pregled programov vključevanja držav članic, pregled uradnih obvestil o omejitvah, ki ne spadajo pod MFA, pregled dvostransko dogovorjenih omejitev, enostranskih ukrepov, obravnava nesporazumov in drugo (8. člen ATC 1995: 96).

³⁴ Za proizvode iz priloge ATC, ki so bili vključeni v GATT 1994, veljajo običajna zaščitna pravila, določena v Sporazumu STO o zaščitnih ukrepih (*WTO Agreement on Safeguards*) (WTO, 2004e).

grozili, da povzročijo resno škodo določeni industriji države članice STO le zaradi povečane ravni njihovega izvoza v to državo (WTO 2004e).

Prehodni zaščitni mehanizem, ki »naj bi bil uporabljen čim redkeje« (člen 6.1 ATC), je temeljil na dvostopenjskem pristopu:

- država članica uvoznica je morala najprej ugotoviti, da je bil določen proizvod uvožen v to državo v tako velikih količinah (iz vseh virov, oziroma držav, ki izvažajo ta proizvod v to državo), da je povzročal grožnjo ali resno škodo njeni domači industriji, in preučiti učinke uvoza tega proizvoda na lastno domačo industrijo (člen 6.2-6.3 ATC 1995: 92).
- V drugi fazi je država članica uvoznica določila, kateri točno določeni članici izvoznici oz. skupini članic izvoznic tega proizvoda je bilo možno to škodo pripisati (člen 6.4 ATC 1995: 92).

ATC je omogočal uporabo prehodnega zaščitnega mehanizma ne samo državam članicam, ampak tudi carinski uniji (ATC 1995: 92).³⁵ Ker pa je ATC prehodni sporazum, ki je z letom 2005 prenehal veljati in ga ne bo možno podaljšati (9. člen ATC), bodo od leta 2005 naprej ukrepe proti tekstilnim in oblačilnim izvoznim proizvodom urejala pravila, ki jih določa Sporazum STO o zaščitnih ukrepih (WTO 2004d).

2.2.2 Posledice izvršitve ATC leta 2005 (odprava kvot)

Izvršitev ATC, do katere bo prišlo januarja 2005, bo imela številne pozitivne in kratkoročno tudi negativne posledice. Najprej je treba omeniti politične koristi, ki se nanašajo na verodostojnost multilateralnega trgovinskega sistema, saj bodo države končno uresničile dolgo zastavljen cilj in naredile pomemben korak proti uresničenju proste trgovine, ki je tudi dolgoročen cilj urugvajskega kroga pogajanj v okviru STO; drugič, odprava kvot bo zvišala globalno raven blaginje in povečala trgovino, saj bo imela

³⁵ ATC (1995: 92) določa, da »lahko carinska unija uporabi prehodni zaščitni mehanizem kot skupnost ali pa v imenu ene države članice carinske unije. Kadar uporabi mehanizem kot skupnost, se ugotavlja resna škoda ali grožnja na osnovi pogojev v carinski uniji kot celoti; če pa uporabi mehanizem v imenu države članice, potem se ugotavlja grožnja ali resna škoda na osnovi pogojev v tej državi članici, in tudi ukrep je omejen le na to državo članico«.

pozitivne učinke za potrošnike, kajti zaradi večje ponudbe se bodo znižale cene tekstila in oblačil, po drugi strani pa bo to za izvoznike manj ugodno, saj ne bodo več prejeli kvotnih rent, ki so jih dobivali zaradi kvot (Nordas 2004: 24). Tako bodo koristi prešle iz izvoznikov na potrošnike. Naslednja pomembna posledica ukinitve kvot, ki so vodile v neučinkovito globalno razporeditev tekstilne in oblačilne proizvodnje, bo večja učinkovitost v tekstilni in oblačilni industriji, kajti države se bodo sedaj specializirale glede na primerjalne prednosti, zaščita neučinkovitih proizvajalcev in ohranjanje njihovih tržnih deležev, ki so ju omogočale kvote, bodo preteklost (Nordas 2004: 24). Ukinitve kvot bo spodbujala države v izvajanje reform v domači industriji, ki si bodo prizadevale za večjo produktivnost, konkurenčnost in večjo kvaliteto (Bhardwaj, Kathuria in Martin 2001: 17). V razvitih državah, kot sta EU in ZDA, ki so postavljale kvote na uvoz tekstila in oblačil, se bo zmanjšala domača proizvodnja, saj se bo tekstilna in oblačilna proizvodnja preusmerila v države v razvoju, ki so bolj učinkoviti proizvajalci, po drugi strani pa se bo zaradi nižjih cen povečala domača potrošnja (Walkenhorst 2003: 9). Z ukinitvijo kvot se bo tako povečal tržni delež tistih držav v razvoju, ki imajo najcenejšo delovno silo in najcenejše surovine, oz. ki so najbolj konkurenčne (Leonard 2003:3-4). Te države bodo povečale svoj izvoz tekstila in oblačil v razvite države, vendar se bo povečal tudi izvoz tehnološko zahtevnih kapitalno intenzivnih tekstilnih proizvodov iz razvitih držav v države v razvoju, ki bodo te proizvode uporabljale kot inpute za proizvodnjo delovno intenzivnih oblačil (Walkenhorst 2003: 15). Med državami v razvoju bodo od izvršitve ATC imele največje koristi države južne in jugovzhodne Azije, kamor z eno najmočnejših tekstilno-oblačilnih industrij v svetu in najcenejšo delovno silo sodi tudi Kitajska, saj se zaradi svoje konkurenčnosti soočajo z največjimi omejitvami na svoj izvoz (Avisse in Fouquin 2001: 3). Po nekaterih predvidevanjih naj bi Kitajska po ukinitvi kvot obvladovala kar 50 % svetovnega trga s tekstilom in oblačili (Ianchovichina in Martin 2001: 30).³⁶ Odprava kvot bo na splošno izboljšala položaj držav v razvoju, ki so pomembni izvozniki tekstila, vendar bodo zaradi močnejše konkurence tistih držav v razvoju, ki se soočajo z največjimi omejitvami na svoj izvoz (med njimi je tudi Kitajska), manj učinkoviti proizvajalci s slabo razvito infrastrukturo izgubili del tržnih deležev (Bhardwaj, Kathuria in Martin 2001: 1).

³⁶Glej prilogo, slika 1: Izvoz oblačil po letu 2005, napoved.

Za razvite države uvoznice bo odprava kvot prinesla različne učinke: tiste države, ki niso omejevale uvoza na svoj trg, kot na primer Japonska, bodo lahko zaradi odvrčanja trgovine na trge prej zaprtih razvitih držav občutile manjšo blaginjo, povečala pa se bo blaginja prej zaprtih držav, kot sta ZDA in EU (Walkenhorst 2003: 9).

3. POSLEDICE VKLJUČITVE KITAJSKE V STO NA TRGOVINO S TEKSTILOM IN OBLAČILI

3.1 Kitajsko gospodarstvo pred vstopom v STO

Po revoluciji leta 1949 je Kitajska še tri desetletja izvajala socialistično politiko ekonomskega razvoja, ki je temeljila na centralno usmerjeni razporeditvi sredstev skozi administrativna sredstva (Prasad 2004: 2). V socialističnem trgovinskem režimu sta bila uvoz in izvoz podrobno načrtovana, zato klasična sredstva trgovinske politike, kot so kvote in carine, niso imeli velikega pomena (Ianchovichina in Martin 2001: 3). Konec sedemdesetih let je bil ta pristop spoznan za neučinkovitega in Kitajska se je leta 1978 odločila, da bo spodbudila proces preoblikovanja lastnega gospodarstva v sodobno tržno usmerjeno gospodarstvo (McKibbin in Woo 2004: 11).

Kitajski pristop k ekonomskim reformam je bil postopen, saj je Kitajska kljub uvajanju tržno usmerjenih reform hotela ohraniti socialistični značaj gospodarstva (Prasad 2004: 2).³⁷ Ekonomske reforme so od leta 1979, ko se je Kitajska tudi uradno začela odpirati zunanjemu svetu, potekale v več fazah (Prasad 2004: 2).³⁸ Posledica njihovega uvajanja je bila pospešena gospodarska rast in hitra industrializacija kitajskega gospodarstva, kar je državi omogočilo doseči status sedmega največjega gospodarstva v svetu (Agarwal in Wu 2003: 279). V zadnjih dvajsetih letih je kitajsko gospodarstvo postalo eno najhitreje

³⁷ V osemdesetih letih so najprej počasi sprostili kompleksne uvozne in izvozne kontrole, v devetdesetih letih se je proces pospešil, uvedene so bile širše trgovinske reforme, med njimi tudi zmanjšanje carin (Prasad 2004: 5).

³⁸ V prvi fazi (1978-84) so izvedli ruralne reforme, med katerimi je pomembna zlasti decentralizacija kmetijstva, v drugi fazi (1984-88) so izpeljali reforme urbanega industrijskega sektorja, v tretji (1988-91) in četrti fazi (1991-1997) so se reforme nadaljevale, vendar zaradi neučinkovitih institucij in sredstev počasneje (Prasad 2004: 2).

rastočih gospodarstev v svetu, hkrati pa se je zelo povečal njen prodor na trge razvitih držav (Parker in Wong 2003: 203). Hitro širjenje kitajske mednarodne trgovine konec osemdesetih let in v devetdesetih letih so spremljale pomembne spremembe v strukturi njenega izvoza, saj se je močno povečal izvozni delež industrijskega blaga (Shafaeddin 2002: 95).³⁹ Tekstilni in oblačilni izdelki so postali eden ključnih delovno intenzivnih izvoznih proizvodov, povečal se je tudi njihov uvoz v Kitajsko (Shafaeddin 2002: 96).

Prizadevanja Kitajske, da bi vzpostavila širše mednarodne ekonomske odnose z drugimi državami, so se začela uresničevati leta 1986, ko je Kitajska zaprosila za obnovitev članstva v GATT (Coldwell 2004: 363). Po petnajstih letih pogajanj je Kitajska decembra leta 2001 končno postala članica STO (Agarwal in Wu 2003: 280).

3.2. Vključevanje v STO

Republika Kitajska je bila ena izmed 23 ustanovnih članic GATT, ki je stopil v veljavo leta 1948 (MZZ LRK 2000). Leta 1958 so tajvanske oblasti nezakonito zavrnilo kitajsko članstvo v GATT in leta 1965 v njem dobile status opazovalca, vendar je šest let kasneje Generalna skupščina ZN sprejela resolucijo 2758, s katero je izključila tajvanske oblasti iz Združenih narodov in povrnila legitimne pravice Ljudski republiki Kitajski, zato je GATT Tajvanu ukinil status opazovalca (MZZ LRK 2000). Čeprav je Republika Kitajska leta 1986 zaprosila za obnovitev članstva v GATT, ga kljub obsežnim in temeljitim pogajanjem ni uspela obnoviti (MZZ LRK 2000).

Leta 1995 je bila ustanovljena STO in Kitajska je istega leta uspela pridobiti status opazovalca v organizaciji, zato je bila ustanovljena delovna skupina za pristop Kitajske k STO (MZZ LRK 2000). Pri vključevanju v STO se je kitajsko vodstvo opiralo na tri načela: prvič, STO je kot mednarodna organizacija nepopolna brez sodelovanja Kitajske, ki je največja država v razvoju v svetu; drugič, kot članica STO bo Kitajska imela uravnotežene pravice in dolžnosti; in tretjič, Kitajska bo v STO vstopila kot država v razvoju (MZZ LRK 2000). Na četrtem sestanku ministrske konference v Qatarju so sprejeli

³⁹ Izvoz industrijskih proizvodov se je iz 60 % leta 1987 povečal leta 1999 na 90 % (Shafaeddin 2002: 95).

odločitev, da bodo ratificirali pristop Kitajske v STO, in tako je Kitajska 11. novembra 2001 podpisala Protokol o pristopu in uradno postala članica decembra 2001 (MZZ LRK 2000).

3.2.1 Pristopni proces

Vključitev v STO je proces pogajanj, ki se razlikuje od pristopnih procesov drugih mednarodnih organizacij (WTO 2004g). Za vsako državo, ki želi vstopiti v organizacijo, se ustanovi delovna skupina za pristop, ki sprejema odločitve s soglasjem, zato morajo pri sprejemu določene države biti zadovoljeni interesi vseh držav članic (WTO 2004g). Dvanajsti člen Sporazuma o ustanovitvi STO navaja, da lahko »vsaka država ali carinsko področje, ki ima avtonomijo v vodenju zunanjetrgovinskih zadev«, postane članica STO »pod pogoji, za katere so se ta država in države članice dogovorile« (12. člen Sporazuma o ustanovitvi STO 1995: 16). Pristopni proces poteka po točno določenem formalnem postopku (WTO 2004g).⁴⁰ Bistveni del vključevanja predstavljajo bilateralna pogajanja z državami članicami, kjer se država kandidatka z bilateralnimi sporazumi zaveže, da bo dovolila posameznim državam članicam dostop do svojega trga za posamezne proizvode (WTO 2004g). Ti sporazumi so osnova za celoviti pristopni sporazum, ki ga morajo sprejeti vse države članice STO, da bi država kandidatka lahko postala članica organizacije (WTO 2004g).

3.2.2 Pristopna pogajanja Kitajske

Če hoče država vstopiti v STO, mora vzpostaviti prosti trg na področju mednarodne trgovine in investicij (Coldwell 2004: 363-364). Pristop Kitajske k STO je bil v skladu z njenimi zaobljubami, da bo preobrazila celotno gospodarstvo iz zaprte in nadzorovane avtarkije v tržno usmerjeno gospodarstvo (Coldwell 2004: 364).

⁴⁰ Država mora najprej poslati formalno prošnjo za vključitev, ki jo preuči Generalni svet in nato ustanovi delovno skupino za pristop te države (WTO 2004g). Vlada države kandidatke nato pošlje delovni skupini memorandum o zunanjetrgovinskem režimu svoje države in tako izpolni pogoje za začetek vključevanja v STO (WTO 2004g).

Kitajske zaobljube v pogajanjih so bile velike in so presegle večino pričakovanj (Adhikari in Yang 2001).⁴¹ Pristopni pogoji kratkoročno niso bili najbolj ugodni za Kitajsko, saj so jo zavezovali, da v zgodnjih letih po vključitvi v STO močno liberalizira svoj uvoz, čeprav se v začetnem obdobju po vključitvi njen dostop do trgov drugih držav članic naj ne bi veliko povečal (Shafaeddin 2002: 97). Le dve spremembi, ki ju je prinesla vključitev v STO, sta bili ugodni za Kitajsko v letih, ki sledijo njenemu pristopu: Kitajska je v odnosih z ZDA, ki so največji trg za njen izvoz, pridobila status države z največjimi ugodnostmi, zato vsakoletna bilateralna pogajanja o trgovinskem sporazumu med državama niso več potrebna, druga pomembna sprememba pa je popolna odprava kvot na tekstil in oblačila leta 2005 v skladu z načrtom, ki ga predvideva ATC (Shafaeddin 2002: 97-98). Pred vključitvijo v STO Kitajska ni bila pogodbenica ATC, zato določila tega sporazuma zanj niso veljala (Ianchovichina in Martin 2003: 10).⁴² Kitajska tako ni imela koristi od vključevanja tekstilnih in oblačilnih proizvodov v GATT niti od postopnih povečevanj kvot na tekstilne in oblačilne izdelke (Ianchovichina in Martin 2003: 10). Z vključitvijo v STO je podpisala tudi ATC in začela prejemati koristi od vključevanja tekstilnih in oblačilnih proizvodov v GATT kakor tudi od povečevanja kvot (Blancher in Rumbaugh 2004: 11). Vendar zaradi določil, ki jih vsebuje ATC, do leta 2005 Kitajska in druge članice STO niso doživele bistvenih sprememb na področju izvoza tekstila in oblačil (Shafaeddin 2002: 98). Poleg tega pristopni pogoji Kitajski niso dajali enakih pravic kot drugim starim pogodbenicam ATC. Tako je bila do leta 2005 širitev kitajske kvote po programu ATC dosti bolj omejena kot pri drugih državah, kar so članice opravičevale s trditvijo, da je Kitajska postala pogodbenica ATC šele po vstopu v STO in ne leta 1995, ko je ATC stopil v veljavo, zato je bila osnova za širitev njene kvote do leta 2005 manjša, kot bi bila v primeru, če bi podpisala ATC leta 1995 (Shafaeddin 2002: 98). Kljub temu je ta proces omogočal povečevanje kitajskega izvoza tekstilnih in oblačilnih proizvodov, kajti obstoječe kvote so se postopoma odpravljele, posebni zaščitni ukrepi za tekstil in oblačila pa naj bi prenehali veljati z letom 2008 (Ianchovichina, Martin in Fukase 2000: 8-9). Odprava kvot v okviru ATC je edino področje, kjer bo Kitajska imela koristi zaradi

⁴¹ Država je obljubila, da bo skoraj za polovico znižala carine na kmetijske in industrijske proizvode, ukinila izvozne subvencije in povečala kvote na uvoz kmetijskih izdelkov, odpravila kvote na industrijsko blago in odpravila carine v sektorju telekomunikacij. Največje odpiranje je obljubila v storitvenem sektorju (Adhikari in Yang 2001).

⁴² Sporazum je veljal le za pogodbenice GATT 1947.

izboljšane dostopa do trgov, vse druge koristi, ki jih prinaša vključitev v STO, izhajajo iz kitajskih obljub, da bo odpravila lastne trgovinske ovire in odprla svoj trg (Ianchovichina in Martin 2001: 11).

3.2.2.1 Pogajanja z ZDA in EU

Najdaljša pogajanja na bilateralni ravni so potekala med Kitajsko in dvema velikima silama, EU in ZDA, saj sta državi hoteli zaščititi lastno gospodarstvo pred veliko količino kitajskega blaga in prevzemom trgov, poleg tega sta hoteli doseči še nadaljnje odpiranje kitajskega trga za njune proizvode. Osnova končnega sporazuma sta tako sporazuma z ZDA in EU, prvi sklenjen leta 1999 in drugi leto zatem (Martin, Dimaran in dr. 2000: 18).

Sporazum med EU in Kitajsko zaključuje njuna bilateralna pogajanja⁴³ o vključitvi Kitajske v STO in poudarja predvsem odpiranje kitajskega trga za izdelke iz EU.⁴⁴ EU razen 243. člena Poročila delovne skupine za pristop Kitajske v STO, ki je podrobneje razložen v podpoglavju o zaščitnih ukrepih, Kitajski ni postavljala posebnih pogojev, s katerimi bi se zaščitila pred povečanjem kitajskega izvoza tekstilnih in oblačilnih izdelkov, ki bo sledil splošni ukinitvi kvot na področju tekstilne in oblačilne industrije leta 2005.

Pogajanja z ZDA so bila bolj težavna, saj so ZDA vztrajale, da bi v primeru antidumpinga Kitajsko še naprej obravnavale kot netržno gospodarstvo, kar jim je tudi uspelo (Agarwal in Wu 2003: 288).⁴⁵ Kitajska bo tako na področju antidumpinga še petnajst let po vključitvi v STO obravnavana kot netržno gospodarstvo, razen če kitajski izvozniki uspejo dokazati, da so proizvodi, ki jih preučujejo zaradi možnosti antidumpinga, proizvedeni pod pogoji,

⁴³ V pogajanjih se je Kitajska zavezala, da bo močno znižala carine na več kot sto petdeset izvoznih proizvodov iz EU in odpravila omejitve pri združevanju domačih podjetij s tujimi, poleg tega je EU dosegla tudi privolitev Kitajske v odpravljanje omejitev na področju storitev, zlasti pri telekomunikacijah in na področju zavarovanja, industrijskih dobrin in v kmetijstvu (Sino-EU sporazum 2000). Na področju tekstila je Kitajska privolila v še nadaljnje zniževanje carin, čeprav so kitajske carine na uvoz tekstilnih proizvodov na podobni ravni kot evropske carine in veliko nižje kot carine drugih držav izvoznic tekstilnih proizvodov (Sino-EU sporazum: 2000).

⁴⁴ European Trade Commissioner Pascal Lamy's Declaration on China's WTO accession: Opening statement at the press conference, 19. maj 2000, <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china/prc.htm>.

⁴⁵ Tako bi ZDA lahko določale antidumping na osnovi stroškov proizvodnje oziroma cene v tretjih državah, kar je precej manj ugodno za Kitajsko (Lardy 1999). EU v odnosih s Kitajsko ne uporablja več metodologije netrznega gospodarstva (Lardy 1999).

ki jih določa tržno gospodarstvo (15. člen Protokola o pristopu 2001). Poleg tega so ZDA predlagale, da bi se desetletno odpravljanje kvot v okviru ATC, ki se je za vse ostale države članice STO začelo leta 1995, za Kitajsko začelo z njenim vstopom v STO, to je leta 2001, kar bi pomenilo, da bi izvoz kitajskih tekstilnih in oblačilnih izdelkov kvote uravnavale šest let dlje kot izvoz iz drugih držav (Lardy 1999). Ker pa ima Kitajska močno primerjalno prednost v proizvodnji tekstila in oblačil in zaradi restriktivnih kvot desetletja ni mogla prosto konkurirati drugim izvoznikom tekstila in oblačil, na takšno obravnavo ni pristala. Privoliti pa je morala v uvedbo posebnega zaščitnega mehanizma, ki izhaja iz bilateralnega sporazuma med državama iz leta 1997 in je natančno opredeljen v Poročilu delovne skupine za pristop Kitajske v STO.⁴⁶ Ta zaščitni mehanizem je eden izmed dveh zaščitnih ukrepov proti motnjam trga, ki ju je Kitajska morala sprejeti, če je hotela postati članica STO (Shafaeddin 2002: 98).

3.2.3 Zaščitni ukrepi pred kitajskim izvozom

Kljub vključitvi v STO se dostop Kitajske do trgov ostalih držav članic kratkoročno ne bo močno povečal, zlasti ne za tekstilne in oblačilne izvozne izdelke, kajti kitajski izvoz bodo uravnavali štirje tipi restriktivnih ukrepov (Shafaeddin 2004: 123).

1. Prvi je prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode⁴⁷, ki bo v veljavi dvanajst let po vključitvi Kitajske v STO,
2. drugi je zaščitni ukrep, ki se nanaša izključno na tekstil in oblačila in ga do leta 2008 lahko sprejme katerakoli članica,
3. tretji ukrep deluje proti uvozu določenih delovno intenzivnih proizvodov v posamezne članice in bo v veljavi vsaj deset let po vključitvi Kitajske v STO,
4. četrti ukrep pa je že omenjeno obravnavanje Kitajske kot netržnega gospodarstva v primerih antidumpinga (Shafaeddin 2004: 123).

⁴⁶ Summary of the US-China Bilateral WTO Agreement (2000) White House, 2. februar, 2000.

⁴⁷ Gre za drug mehanizem kot je tisti, ki ga opredeljuje ATC, nanaša se izključno na Kitajsko.

Sporazum STO o zaščitnih ukrepih, ki bo od januarja 2005 naprej veljal tudi za trgovino s tekstilom in oblačili, omogoča članici, da izvede zaščitno akcijo z namenom zaščititi določeno domačo industrijo zaradi nepredvidene rasti uvoza kateregakoli proizvoda, ki bi lahko povzročil resno škodo domači industriji (Agarwal in Wu 2003: 289). Sporazum v 11. členu prepoveduje ukrepe »sivega področja«⁴⁸ in v 7. členu postavlja posebno klavzulo o trajanju zaščitnih ukrepov, ki določa, da zaščitni ukrepi ne smejo veljati več kot 4 leta, lahko pa se jih podaljša, vendar kljub podaljšanju ne smejo veljati več kot osem let (WTO Agreement on safeguards 1995).

3.2.3.1 Prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode

Kitajski Protokol o pristopu je drugačen od protokolov ostalih držav članic, saj vsebuje kar nekaj določil, ki odstopajo od splošnega načela nediskriminacije, ki ga zagovarja STO (Adhikari in Yang: 2001). Eno takih določil je tudi prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode, ki ga podrobno opredeljuje 16. člen Protokola o pristopu Kitajske k STO in ki bo v veljavi dvanajst let po njeni vključitvi, saj članicam STO omogoča uporabo začasnih ukrepov preko carin in kvantitativnih omejitev, kadar bo uvoz kitajskega blaga povzročal ali grozil, da bo povzročil motnje na njihovem domačem trgu, prav tako pa članicam omogoča zatekanje k določilom Sporazuma STO o zaščitnih ukrepih (16. člen Protokola o pristopu 2001).

Sporazum STO o zaščitnih ukrepih in prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode, ki je razložen v 16. členu Protokola o pristopu, se razlikujeta, saj je slednji dosti bolj diskriminatoren. V okviru Sporazuma STO o zaščitnih ukrepih lahko katerakoli članica vzpostavičasne uvozne omejitve, da omogoči konkurenčni domači industriji, da se prilagodi, vendar se te omejitve lahko uvedejo le, če je domača industrija resno oškodovana, poleg tega se morajo omejitve uvesti na vse države ne le na posamezno državo, kar pomeni, da se upošteva klavzula »države z največjimi ugodnostmi« (Agarwal in Wu 2003: 289). Sporazum STO o zaščitnih ukrepih zahteva preglednost, saj morajo

⁴⁸ Ukrepi »sivega področja« so bili uvedeni z namenom zaobiti zaščitno klavzulo in se nanašajo na ločena dvostranska pogajanja, v katerih so članice prepričale države izvoznice v uvedbo prostovoljnih trgovinskih omejitev in drugih ukrepov delitve trga (Agarwal in Wu 2003: 289).

pristojne vladne oblasti najprej raziskati, če resna grožnja resnično obstaja (Liu in Sun 2004: 59). Poleg tega ima država izvoznica možnost uporabiti povračilne ukrepe (Liu in Sun 2004: 58). Prehodni zaščitni mehanizem za posamezne proizvode pa veliko lažje omogoča uporabo zaščitnih ukrepov proti kitajskemu izvozu, saj so pogoji, ki jih vsebuje in ki določajo uporabo zaščitnih ukrepov iz tradicionalnega GATT-STO konteksta v skladu s členom XIX, oslabljeni: ne vsebujejo niti zahteve po nepredvidenih okoliščinah niti zahteve po obravnavi po klavzuli »države z največjimi ugodnostmi« (Messerlin 2004: 127). Tako lahko članice STO uvedejo omejitve le na uvoz iz Kitajske, čeprav se je povečal tudi uvoz enakih proizvodov iz drugih držav (Liu in Sun 2004: 59). Poleg tega je treba dokazati le materialno škodo in ne resnega oškodovanja (Messerlin 2004: 127). Tudi preglednost je dosti manjša, saj ni potrebno sprožiti preiskave, ampak lahko država uvoznica zahteva le posvetovanja s kitajskimi oblastmi (Liu in Sun 2004: 59). Če se Kitajska v posvetovanjih strinja, da je njen izvoz povzročil motnje na trgu države uvoznice, lahko prostovoljno omeji svoj izvoz, kar pa ni v skladu s Sporazumom STO o zaščitnih ukrepih, ki prostovoljne izvozne omejitve prepoveduje (Liu in Sun 2004: 59). Če so posvetovanja neuspešna, se lahko država uvoznica zateče k zaščitnim ukrepom (16. člen Protokola o pristopu 2001). Kitajska pa nima možnosti povračilnih ukrepov, kot ji jo omogoča Sporazum STO o zaščitnih ukrepih (Liu in Sun 2004: 59). Ključna razlika je v pravici članic STO, ki je nikoli do sedaj niso imele, in sicer v možnosti uporabe klavzule odvrčanja trgovine⁴⁹, saj takoj ko ena članica uporabi prehodni zaščitni mehanizem proti kitajskemu izvozu, lahko enako storijo tudi druge članice brez kakršnih koli stroškov, kot so preiskave, uradna obvestila, stališče kitajske strani (Messerlin 2004: 127). Ker je ta prehodni zaščitni mehanizem politično sporen, je malo verjetno, da bi ga razen velikih sil, kot so EU, ZDA in Japonska, uporabljale druge države (Messerlin 2004: 127).

3.2.3.2 Zaščitni mehanizem za tekstil in oblačila

Ta zaščitni mehanizem je rezultat bilateralnih pogajanj z ZDA, vendar ni vsebovan v samem Protokolu o pristopu Kitajske k STO. Nanj je Kitajska pristala med samimi

⁴⁹ Ta klavzula pomeni, da državam ni treba predstaviti dokazov o domnevi, da bo kitajski izvoz odvrnjen od prvega zaprtega trga na trg ostalega sveta; ostale države lahko brez dokazovanja o odvrčanju kitajskega blaga na njihove trge sprejmejo prehodni varnostni mehanizem na kitajsko blago (Messerlin 2004: 127).

pogajanji in je opredeljen v 242. členu Poročila delovne skupine za pristop Kitajske k STO. Mehanizem lahko uporabi vsaka članica STO, če »ugotovi, da uvoz tekstilnih in oblačilnih proizvodov kitajskega porekla, ki jih pokriva ATC, grozi, da bo onemogočil urejen razvoj trgovine s temi proizvodi in s tem motnje trga« (242. člen Poročila delovne skupine 2001). Kljub ukinitvi vseh kvot na uvoz kitajskih tekstilnih in oblačilnih proizvodov bo mehanizem ostal v veljavi do leta 2008 (Adhikari in Yang 2001). Pogoji, ki jih določa ta mehanizem so prav tako oslabljeni, saj se omejitve lahko uvedejo tudi, če celotni uvoz določenih proizvodov v državo uvoznico ne narašča, ampak le uvoz kitajskih proizvodov, zaradi česar se zmanjšuje uvoz proizvodov iz drugih držav (Liu in Sun 2004: 60). Kitajska nima možnosti povračilnih ukrepov, prav tako niso potrebna posvetovanja s kitajskimi oblastmi, saj se zaščitni ukrepi lahko uvedejo brez njih (Liu in Sun 2004: 60). Oba mehanizma, zaščitni mehanizem za tekstil in oblačila in prehodni mehanizem za posamezne proizvode, ki je opredeljen v 16. členu Protokola o pristopu, se ne smeta uporabiti istočasno za isti proizvod (točka g 242. člena Poročila delovne skupine 2001).

3.2.3.3 Zaščitni mehanizem pred uvozom določenih delovno intenzivnih proizvodov

Ta omejitveni ukrep se nanaša na uvoz določenih delovno intenzivnih proizvodov, med katere sodijo tudi tekstilni in oblačilni proizvodi, v posamezne države članice STO (Shafaeddin 2002: 99). Med te države sodi vseh petnajst starih članic EU, Poljska, Slovaška ter Argentina, Mehika in Turčija (Shafaeddin 2002: 99). Po 243. členu Poročila delovne skupine za pristop Kitajske k STO »morajo ob vključitvi Kitajske v STO članice STO odpraviti vse diskriminatorne necarinske ukrepe na kitajski izvoz« , vendar nekaj držav⁵⁰ s tem ni soglašalo in je zahtevalo, da »ti ukrepi ostanejo v veljavi vse dokler kitajski zunanjetrgovinski režim ne bo popolnoma v skladu z obveznostmi, ki jih določa STO« (243. člen Poročila delovne skupine 2001). Prilagajanje kitajskega zunanjetrgovinskega režima pravilom in obveznostim, ki jih določa STO, lahko traja še najmanj deset let, s tem pa tudi veljavnost tega ukrepa (Shafaeddin 2002: 99).

⁵⁰ To so zgoraj naštetе države.

Obravnava omenjenih mehanizmov razkriva, da Kitajska le ne bo popolni zmagovalec takoj po letu 2005, kajti omejitve na kitajski izvoz se bodo nadaljevale še nekaj let po splošni ukinitvi kvot.

4. TEKSTILNA IN OBLAČILNA INDUSTRIJA KITajsKE IN EU TER NJUNA MEDNARODNA TRGOVINA S TEKSTILOM IN OBLAČILI

4.1. Značilnosti tekstilne in oblačilne industrije in svetovna trgovina s tekstilom in oblačili

Tekstilno-oblačilni sektor dejansko sestavljata dve industriji, oblačilna in tekstilna. Celotni sektor v splošnem sodi med delovno intenzivne industrije, vendar je oblačilna industrija veliko bolj delovno intenzivna kot tekstilna industrija.⁵¹ Oblačilna industrija zaradi svoje delovno intenzivne narave omogoča zaposlovanje nekvalificirane delovne sile in predstavlja industrijo, v kateri se lahko moderna tehnologija uporablja pri zelo nizkih investicijskih stroških tudi v revnih državah (Nordas 2004: 1). Zaradi teh značilnosti se je zmožna hitro prilagajati spremembam tržnih pogojev (Nordas 2004:1). Po drugi strani pa ima lahko tekstilna in oblačilna industrija tudi zelo visoko dodano vrednost, saj so dizajn ter raziskave in razvoj⁵² pomembni faktorji konkurenčnosti (Nordas 2004: 1). Oblačilna industrija in tekstilna industrija sta močno povezani, saj slednja proizvaja pretežni deli inputov za oblačilno industrijo (Nordas 2004: 1). Pri oblačilni industriji se osnove proizvodnje skozi čas niso veliko spreminjale; delo je organizirano tako, da se vsak delavec specializira za eno ali nekaj operacij (Nordas 2004: 5). Tekstilna industrija, ki je ponavadi bolj kapitalno intenzivna, je zlasti v razvitih državah veliko bolj avtomatizirana in zaposluje precej manj nekvalificirane delovne sile kot oblačilna industrija (Nordas 2004: 7).

⁵¹ Commission of the European Communities (2003) Evolution of Trade in Textile and Clothing Worldwide. Commission Staff Working Paper SEC (2003) 1348, http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/sec2003_1348.en.pdf (4. 10. 2004).

⁵² Raziskave in razvoj so še pomembnejše pri tekstilni industriji, ki je bolj kapitalno intenzivna.

Obstajata dve vrsti tržnih segmentov za tekstilne in oblačilne izdelke:

- modni trg visoke kakovosti: tekstilno in oblačilno industrijo označuje moderna tehnologija, dobro plačani delavci in oblikovalci, visoka stopnja fleksibilnosti ter višje cene. Podjetja, ki delajo za ta trg, se v glavnem nahajajo v razvitih državah na zahodu na določenih geografskih področjih oziroma grozdih znotraj teh držav (Nordas 2004: 1).⁵³
- masovna proizvodnja: temelji na nizki kakovosti in standardnih proizvodih, kot so majice, uniforme, belo spodnje perilo. Proizvajalci za ta tržni delež se nahajajo predvsem v državah v razvoju, cene tega blaga so občutno nižje (Nordas 2004: 1).

Čeprav je bil tradicionalno tekstilni in oblačilni sektor zelo zaščiten, saj so glavni uvozniki kot sta EU in ZDA, ščitili svoj trg z uvedbo kvantitativnih uvoznih omejitev, večina izvoznice iz jugovzhodne Azije in indijske podceline pa se je zavarovala z visokimi carinami in necarinskimi omejitvami, se je svetovna trgovina s tekstilom in oblačili vseeno povečevala (Stengg 2001: 21). V štirih desetletjih se je tako povečala za več kot šestdesetkrat in danes predstavlja 5,7 % celotnega svetovnega izvoza (CEC 2003: 6). Konec osemdesetih let so države v razvoju prevzele velik delež izvoza tekstilnih in oblačilnih izdelkov razvitim državam in danes izvažajo okoli 50 % vseh tekstilnih in 70 % vseh oblačilnih izdelkov v svetu (CEC 2003: 6). Oblačilna industrija, ki je delovno intenzivna, prevladuje zlasti v tistih državah v razvoju, ki imajo obilje delovne sile, in je pomemben del njihovega izvoza (CEC 2003: 6). V mnogih državah v razvoju tako prihaja do odvisnosti od tekstilne in oblačilne industrije, saj ta predstavlja velik del njihovega izvoza industrijskega blaga, ponekod tudi 90-odstotni delež (CEC 2003: 6). To odvisnost povzroča tudi koncentracija uvoza tekstila in oblačil na trgih razvitih držav, zlasti na trgih EU in ZDA, kajti ta dva trga sta leta 2000 prejela skupaj 52 % svetovnega uvoza tekstila in 71 % svetovnega uvoza oblačil (CEC 2003: 6). Poleg tega je imelo veliko držav v razvoju z razvitimi državami sklenjene regionalne sporazume in razne preferencialne dogovore, ki so jim omogočali dostop na trge razvitih držav in bili ključnega pomena za ohranjanje njihove konkurenčnosti v tem sektorju (CEC 2003: 7). Odprava kvot s prvim januarjem

⁵³ Eno takih področij je tudi Emilia Romagna znotraj Italije, ki je drugi največji izvoznik tekstila in oblačil na področju notranje trgovine EU. Ta tržni segment se sooča s premeščanjem proizvodnje v države, ki imajo nižje stroške proizvodnje in so pogosto geografsko blizu glavnemu trgu (Nordas 2004: 1).

2005, ki bo močno povečala konkurenco, je velika grožnja za manj učinkovite države v razvoju, ki bodo zaradi bolj konkurenčnih tekmecev, kot je Kitajska, izgubile zagotovljene tržne deleže na trgu EU.

4.2 Značilnosti kitajske tekstilne in oblačilne industrije in njena mednarodna trgovina s tekstilom in oblačili

4.2.1 Zgodovinski razvoj

Kitajska je danes največji svetovni proizvajalec in izvoznik tekstila in oblačil, njena delovno intenzivna tekstilna in oblačilna industrija pa je ena izmed najpomembnejših industrij v državi.⁵⁴ Začetke sodobne kitajske tekstilne in oblačilne industrije zasledimo v sedemdesetih letih 19. stoletja, vendar je bil razvoj industrije vse do leta 1949 zaradi secesijskih vojn in pritiska tujega monopolnega kapitala težaven in počasen.⁵⁵ Po ustanovitvi Nove Kitajske leta 1949 je oblast vložila veliko truda v razvoj tekstilne industrije, in sicer z izgradnjo tovarn bombaža in tovarn za barvanje, tako da se je sredi šestdesetih let Kitajska uvrstila na drugo mesto v svetu glede na letni donos bombažnega blaga. V šestdesetih letih je Kitajska začela razvijati tudi industrijo sintetičnih materialov in vlaken. V treh desetletjih od leta 1949 naprej se je kitajska tekstilna industrija razvila v moderno industrijo z izboljšanimi proizvodnimi zmogljivostmi, strukturo in potrošnjo, vendar ni uspela zadovoljiti povpraševanja naraščajočega prebivalstva, saj so ljudje lahko kupovali blago le s kuponi, ki jih je izdajala vlada.⁵⁶ Po letu 1978, ko se je Kitajska začela odpirati svetu, je oblast uvedla številne reforme z namenom spodbujati tekstilno industrijo in tako se je kitajska tekstilna industrija povezala s številnimi drugimi državami: po eni strani se je izpopolnila z uvajanjem moderne tehnologije in opreme, uvoženih iz tujine, po drugi strani pa je privabila veliko tujih investicij, ki so pospešile njen razvoj. Industrija se je tako razvila v popoln industrijski sistem s koordinirano proizvodnjo, zlasti na področju

⁵⁴(2004) China textile and clothing trade 2003/2004: Review and Outlook.
<http://www.ccct.org.cn/ccct/english/import20034/a1.jsp> (8.10. 2004).

⁵⁵China State Textile Industrial Bureau (1999) China's Textile Industry,
http://texindex.com/Main/Chinatextile_industryPastPresentFuture.htm (23. 9. 2004). V tem podglavju, če ni drugače navedeno, je povzeto po tem viru.

⁵⁶ Kitajska je prakso kuponov ukinila šele leta 1983.

bombaža, svile, volne in sintetičnih vlaken, in država je močno povečala izvoz tekstila in oblačil.⁵⁷

V preteklosti so največji dosežki tekstilne industrije nastali pod centralno vodenim gospodarstvom, ko pa se je država usmerila v tržno gospodarstvo, so na dan prišle napake, kot so neracionalna struktura in podvajanje projektov, ki so ovirali zdrav razvoj industrije. Na industrijo je v devetdesetih letih vplivalo tudi nekaj neugodnih zunanjih faktorjev, kot so višanje cen surovin, upadajoče povpraševanje na domačem in tujih trgih in poslabševanje konkurenčnosti na mednarodnih trgih zaradi azijske monetarne krize, kar je povzročilo padanje zaslužka in izgube. Da bi odpravila te težave, je država konec devetdesetih let začela reformirati državna podjetja z namenom spremeniti njihov način delovanja, optimizirati vire in ustanavljati racionalno industrijsko strukturo. To je povzročilo razcvet nedržavne tekstilne proizvodnje, ki je postala najpomembnejši element kitajske tekstilne industrije.

4.2.2 Značilnosti

Danes kitajska tekstilna industrija zaposluje več kot 13 milijonov ljudi, njen izvoz tekstila in oblačil predstavlja približno eno sedmino svetovnega izvoza tekstila in oblačil (Yuzhou 2002). Na globalnem trgu konkurenčnost kitajske industrije temelji predvsem na nizkih stroških delovne sile, dostopnih surovinah in nizkih stroških proizvodnje (CESTT 2004). Tekstil in oblačila so v Kitajski že dolgo časa glavni vir trgovinskega presežka (glej op. 54). Oblačilna industrija je veliko bolj izvozno orientirana kot tekstilna, saj predstavlja kar dve tretjini celotnega tekstilno-oblačilnega sektorja, njegov izvoz pa je usmerjen predvsem na trge razvitih držav, kot so Japonska (38 %), ZDA (17 %) in EU (17 %) (IFM 2004: 172). Najpomembnejše kitajske izvozne regije tekstila so Guangdong, Zheijang, Jiangsu, Shanghai in Shangdong, vsaka z izvozno vrednostjo več kot 5 milijard dolarjev (glej op. 54).⁵⁸ Izvoz oblačil je leta 2003 predstavljal 60 % celotnega izvoza tekstila in oblačil in je tako dosegel 47,4 milijard dolarjev (glej op. 54). Sektor skupno izvozi okoli 41 % svojega

⁵⁷ Do leta 1998 je donos glavnih tekstilnih proizvodov, kot so bombažna preja, bombažne tkanine, svileni blago, oblačila, kemično blago in pletenine, postal največji na svetu.

⁵⁸ Glej prilogo, graf 3: Glavne izvozne regije, Kitajska.

donosa (IFM 2004: 176). Ker je Kitajska veliko bolj konkurenčna v proizvodnji oblačil kot v proizvodnji tekstila⁵⁹, si oblasti prizadevajo predvsem za obnovo in modernizacijo tekstilne industrije (IFM 2004: 178).

Kitajska trenutno izvaža poceni in delno predelane tekstilne proizvode, uvaža pa končne izdelke in drage proizvode visoke kvalitete (IFM 2004: 178). Pet najpomembnejših trgov za kitajski izvoz predstavljajo Hong-Kong, EU, ZDA, Japonska in Južna Koreja.⁶⁰ Kitajska je leta 2003 nanje izvozila 65 % svojega celotnega izvoza tekstila in oblačil (glej op. 54). Istega leta je na štiri najbolj zaščitene trge, ZDA, EU, Kanado in Turčijo, izvozila kar za 19,22 milijard dolarjev tekstila in oblačil (glej op. 54).

Temelj kitajske tekstilne industrije so majhna in srednje velika podjetja, ki tvorijo kar 90 % vseh tekstilnih podjetij na Kitajskem (CESTT 2004). Njihovo organizacijo ureja ali Kitajski nacionalni svet za tekstilno industrijo⁶¹ ali državno vodene lokalne organizacije za tekstilno industrijo (CESTT 2004). Kitajska tekstilna industrija temelji predvsem na naravnih vlaknih, kjer je ključen vir bombaž (kar 80 %), vendar uporablja tudi sintetična vlakna (CESTT 2004). Kitajska je največji svetovni proizvajalec bombaža in drugi največji proizvajalec sintetičnih vlaken (CESTT 2004). Ena ključnih značilnosti industrije je tudi močno povezovanje tako na nivoju države kot na nivoju podjetij, saj kitajska ponudba tekstila in oblačil ni odvisna od drugih držav, razen seveda izvoza (IFM 2004: 176).

4.2.3 Slabosti kitajske tekstilne in oblačilne proizvodnje

Slika le ni tako popolna; kitajska tekstilna in oblačilna industrija se spoprijema tudi s številnimi težavami, ki slabijo njeno konkurenčnost. Izvožen tekstil in oblačila temeljijo na tehnološko nezahtevni proizvodnji, zelo malo je proizvodov visoke tehnologije z visoko dodano vrednostjo, dizajn in izvoz blagovnih znamk sta še v začetni fazi razvoja (glej op.

⁵⁹ Trgovinska bilanca na področju tekstila je bila leta 2001 4,3 milijarde dolarjev, na področju oblačil pa 43 milijard (IFM 2004: 178).

⁶⁰ Glej prilogo, graf 4: Glavni trgi za kitajski izvoz.

⁶¹ Ta svet se zdaj reorganizira v Državni biro za tekstilno industrijo (CESTT 2004).

54).⁶² Tehnologija in tehnike, ki jih uporablja večina majhnih in srednje velikih podjetij na Kitajskem, so na ravni evropske in ameriške tekstilne industrije iz sedemdesetih in osemdesetih let (CESTT 2004). Poraba energije je skoraj dvakrat večja kot v razvitih državah, povprečna produktivnost pa dosega le eno tretjino ravni razvitih držav (CESTT 2004). Čeprav je Kitajska v zadnjih letih (zlasti po vključitvi v STO in pod vplivi liberalizacije trgovine) začela izboljševati tehnologijo in podjetniške sposobnosti, uvajati nove tekstilne procese, informiranje, tehnologijo za hiter odziv, tehnologijo, ki ščiti okolje ter prispeva k dolgotrajnemu razvoju, izboljševati proizvodnjo tkanin ter njihovo kvaliteto in dizajn, je na področju dizajna, modnih zmogljivosti in hitro odzivne proizvodnje še zmeraj šibka (Nordas 2001: 23).

Kitajska tekstilna in oblačilna industrija posveča premalo pozornosti raziskavam in razvoju novih vlaken, barvanju in končni obdelavi (glej op. 54). Drugi problem je v onesnaževanju okolja, saj nizka produktivnost in visoka energetska poraba ne samo povečujeta stroške in zmanjšujeta konkurenčnost, ampak prispevata tudi k onesnaževanju okolja, zlasti vode (CESTT 2004). Glavnino odpadne vode na Kitajskem tvorijo razni kemični dodatki in barvanje, le malo podjetij pa ima kapacitete za ustrezno biološko obravnavo tekstilnih in oblačilnih izdelkov (CESTT 2004). Zato je za konkurenčnost industrije ključno uvajanje novih tehnologij, ki bodo zmanjšale stroške proizvodnje in škodljivi učinek na okolje (CESTT 2004). Tekstilna industrija mora, če želi doseči mednarodne standarde in zmanjšati stroške, uvajati okolju prijazno tehnologijo (CESTT 2004). Ustvarjanje dobre okoljevarstvene podobe Kitajske je po uvedbi ISO 14.000 standardov na Kitajskem postalo ključno za zadovoljevanje potreb potrošnikov in svetovnega trga (CESTT 2004). Tretji problem je v samih podjetjih, saj nimajo najboljših tržnih sposobnosti. Trenutne razmere v kitajski tekstilni in oblačilni industriji kažejo zelo visoko raven obsega in zmogljivosti proizvodnje, vendar tudi pomanjkanje razvoja in sposobnosti prodiranja na potrošniške trge (glej op. 54). Četrty problem pa je v močni mednarodni konkurenci, zlasti s strani drugih držav jugovzhodne Azije, ki šibi kitajske primerjalne prednosti, ki temeljijo na poceni delovni sili, kajti tudi Kitajska se je začela soočati z naraščajočimi stroški delovne

⁶² Kljub temu je 63 % tkanin, ki se uporabljajo za proizvodnjo izvoženih oblačil, narejenih doma, kar kaže, da Kitajska vseeno napreduje na področju izboljševanja kvalitete tkanin.

sile, uporabe zemlje, vode in elektrike (glej op. 54).⁶³ Kljub temu Kitajska, če upoštevamo produktivnost, zanesljivost in neposredne stroške, v sektorju oblačil še vedno vodi z nepremagljivim razmerjem med kvaliteto in ceno (IFM 2004: 177).

Kljub omenjenim slabostim kitajske tekstilne in oblačilne industrije bodo po ukinitvi kvot številna tuja podjetja prodrla v Kitajsko in izkoriščala njene stroškovne prednosti, velik domači trg in mednarodno konkurenčnost (glej op. 54). Po odpravi kvot se bo povečala tudi cenovna konkurenčnost države, saj bo lahko veliko več podjetij (ne le tista, ki so bila omejena s kvotami) med seboj tekmovalo, kar bo vodilo v večjo cenovno konkurenčnost (IFM 2004: 181). Sistem bo zaradi manjše kompleksnosti postal bolj učinkovit, saj bo za njegovo delovanje potrebno manj posrednikov. Višina cen, ki so jih do leta 2005 določale kvote, se bo znižala, konkurenca v sektorju oblačil pa bo to že tako nizko raven cen še bolj znižala, poleg tega se bo zaradi pritiska oblasti, da bi izboljšali celotni sektor, predvsem pa poskušali razviti visoko standardno tekstilno industrijo, zmanjšal uvoz tekstilnih proizvodov v Kitajsko (IFM 2004: 181). Vsi ti podatki nakazujejo, da ima kitajska tekstilna in oblačilna industrija velik potencial tudi v prihodnje, saj ima velike zaloge usposobljene, motivirane in poceni delovne sile, dostop do tujega kapitala in je privlačna za tuje investicije in dobavitelje know-howa, s tem pa predstavlja potencialno grožnjo tekstilni in oblačilni industriji EU, ki se boji, da bo odprava kvot preplavila njen trg s kitajskimi tekstilnimi izdelki, kar bo ogrozilo zlasti domače proizvajalce in sam obstoj tekstilne in oblačilne industrije v EU (IFM 2004: 172).

4.3 Značilnosti tekstilne in oblačilne industrije EU in njena mednarodna trgovina s tekstilom in oblačili

Tekstilno in oblačilno industrijo EU se pogosto pojmuje kot eno izmed tradicionalnih industrij, ki pripadajo »stari veji gospodarstva«, vendar je v zadnjih petnajstih letih evropska tekstilna in oblačilna industrija začela izvajati pomembno prestrukturiranje in modernizacijo sektorja z zmanjševanjem zaposlenosti, povečevanjem produktivnosti,

⁶³ Po uradnih standardih je Kitajska za 20 % dražja kot Indija in Šrilanka in za 40 % dražja kot Indonezija (IFM 2004: 177).

usmerjanjem proizvodnje k inovativnim proizvodom visoke kvalitete in z uvajanjem moderne tehnologije, zaradi česar je postala ena izmed uspešnejših panog (Stengg 2001: 1).⁶⁴ Evropa ni le eden najpomembnejših proizvajalcev tekstila in oblačil, ampak tudi eden najprivlačnejših trgov za druge države izvoznice tekstila in oblačil, večina katerih se nahaja v jugovzhodni Aziji (Stengg 2001: 1). Kar nekaj teh držav je danes močna konkurenca EU na področju tekstilne in oblačilne trgovine, saj uspešno združujejo nizke stroške delovne sile z visoko kvalitetno opremo za proizvodnjo tekstila in know-howom, ki ju uvažajo iz razvitih držav (Stengg 2001: 1). Ali bo evropska tekstilna industrija uspela ostati eden najpomembnejših akterjev na področju tekstila in oblek tudi v novem tisočletju, je odvisno predvsem od njenih pogajalskih sposobnosti na področju trgovine, ki stremijo k popolnemu odpiranju trgov, in sposobnosti, da neprestano izboljšuje svoj konkurenčni položaj (Stengg 2001: 1).

4.3.1 Značilnosti

Tekstilna in oblačilna industrija v EU deluje na treh ključnih področjih: blago (46 %), notranja oprema in gospodinjstvo (32 %) ter tehnični tekstil (22 %) (IFM 2004: 15). Evropska proizvodnja še vedno pokriva vse proizvodne stopnje, od surovin, pol izdelkov, do končnih proizvodov (CEC 2003: 7). EU ima vodilno vlogo pri razvoju novih proizvodov, kot so umetna tekstilna vlakna oziroma tehnični tekstil, kakor tudi pri visoko modnih in kvalitetnih oblačilih priznanih blagovnih znamk (Stengg 2001: 3). Če želi ostati konkurenčna, mora nadaljevati trend usmerjanja k proizvodom z visoko dodano vrednostjo (CEC 2003: 8).

Tekstilna in oblačilna industrija EU temelji na velikem številu majhnih in srednje velikih podjetij, ki so večinoma v privatni lasti in kjer povprečno podjetje zaposluje okoli devetnajst delavcev (Stengg 2001: 4). Pri primerjavi velikosti podjetij je razvidno, da ima Evropa zelo malo globalnih akterjev: med šestintrideset največjih svetovnih podjetij se uvršča le šest evropskih podjetij, največje podjetje med temi šestimi pa je šele na

⁶⁴ Veliko podjetij je na ta način povečalo svojo konkurenčnost, saj je zmanjšalo masovno proizvodnjo enostavnih proizvodov in se usmerilo v proizvode z visoko dodano vrednostjo (CEC 2003b: 7).

osemnajstem mestu (Stengg 2001: 11). Večina tekstilne in oblačilne industrije držav EU-15 je skoncentrirana v petih državah, ki proizvedejo kar tri četrtine celotnega tekstila in oblačil držav EU-15; in sicer v Italiji, Veliki Britaniji, Nemčiji, Franciji in Španiji (European Commission 2004b).⁶⁵ Južno-evropske države, kot so Italija, Grčija, Portugalska, Španija in Francija so bolj usmerjene v proizvodnjo oblačil, medtem ko v Veliki Britaniji, Nemčiji, Belgiji, Avstriji in Švedski prevladuje tekstilna industrija (European Commission 2004b).

V zadnjih dvajsetih letih je v EU močno upadla zaposlenost v tekstilni in oblačilni industriji (za 47 % v tekstilni in 40 % v oblačilni industriji), saj je večina proizvajalcev zaradi cenejše delovne sile prenesla svojo proizvodnjo v manj razvite države, sama proizvodnja pa je upadla za precej manjši odstotek, kar kaže večanje produktivnosti v tem sektorju (Stengg 2001: 4). Zaradi odprave kvot 1. januarja 2005 naj bi se število delovnih mest še bolj zmanjšalo, in sicer v Veliki Britaniji kar za 15 % in v Nemčiji za 13% (STA 2004b). Evropska delovna sila je precej bolj kvalitetna kot delovna sila v drugih svetovnih regijah, vendar ima EU težave s pridobivanjem visoko kvalificiranega osebja, ki je usposobljeno v informacijskih in komunikacijskih tehnologijah (Stengg 2001: 4).

V primerjavi z ostalimi proizvajalci tekstila so proizvodni stroški v EU zelo visoki, vendar to slabost uspejo deloma nadomestiti z visoko stopnjo produktivnosti, ki je precej večja kot v azijskih državah, vendar še vedno nižja kot v ZDA (Stengg 2001: 16). Visoka produktivnost, ki je posledica uporabe visoke tehnologije, daje EU konkurenčne prednosti v proizvodnji tekstila, v proizvodnji oblek pa so bolj konkurenčne države v razvoju, ki uspešno izkoriščajo nizke stroške delovne sile (Stengg 2001: 16). Kljub temu konkurenčna prednost industrije EU, ki temelji na produktivnosti, pred azijskimi tekmeci ni dovolj velika, da bi popolnoma nadomestila visoke stroške dela (Stengg 2001: 16). Če ne upoštevamo cenovnega elementa, ima proizvodnja EU pomembne značilnosti, v katerih se razlikuje od drugih tekmecev, in sicer s kvaliteto proizvodnje, oblikovanjem modnih znamk visoke kvalitete, po katerih je veliko povpraševanja, sposobnostjo hitre, fleksibilne

⁶⁵ Glej prilogo, graf 5: Delež EU tekstilne in oblačilne industrije po posamezni članici iz EU-15.

in zanesljive dostave proizvodov potrošnikom ter trajnostjo in varnostjo industrijskih sistemov, zlasti kar zadeva potrošnike in zaščito okolja (CEC 2003a: 28).

Ključni element evropske tekstilne in oblačilne proizvodnje so posli pasivnega oplemenitenja in premeščanje proizvodnje, kar pomeni, da je nekaj korakov proizvodne verige tekstila in oblačil zaradi zniževanja stroškov preusmerjeno v cenejše države izven EU (IFM 2004: 39).⁶⁶ Proizvajalci v matičnih podjetjih obdržijo le nekatere najpomembnejše faze proizvodnje, kot so modna kreacija, oblikovanje, vzorčna proizvodnja, proizvodnja visoko kvalitetnih oblačil in novih materialov, nadzorna funkcija in trženje, ostale faze proizvodnje pa prenesejo v manj razvite države (Juteršek in dr. 2002). Posli pasivnega oplemenitenja imajo dve prednosti: proizvajalec obdrži lastništvo nad začasno izvoženimi materiali, ponovno uvoženi končni proizvod pa je zavezan le carinam, ki veljajo za dodano vrednost zunaj EU oziroma, omejitve na tak proizvod so precej manjše (IFM 2004: 41).⁶⁷ Premeščanje proizvodnje poteka predvsem v sektorju oblačil, najbolj privlačna regija za premestitev pa je Azija, saj je glavni namen preusmerjanja proizvodnje zniževanje stroškov, kar je za drago evropsko proizvodnjo osrednjega pomena (IFM 2004: 41). V preteklih letih je EU-15 preusmerjala proizvodnjo tudi v sedanje nove članice in države kandidatke, saj je izkoriščala njihove nižje stroške delovne sile, ta trend pa se po širitvi še vedno nadaljuje (CEC 2003b: 9).

Domača potrošnja tekstila in oblačil v EU je predvsem v rokah trgovcev, ki so največji uvozniki neevropskega blaga (IFM 2004: 272). Povezani so v močne verige in imajo v primerjavi s proizvajalci veliko pogajalsko moč (Dimovski in dr. 2000: 9). Le malo trgovcev in podjetij s priznanimi znamkami razmišlja o koreniti spremembi virov nabave po letu 2005, zato se kratkoročno uvoz v EU ne bo bistveno spremenil, največja sprememba bo le močno povečan uvoz iz Kitajske, ki bo izrinila nekatere druge azijske dobavitelje (IFM 2004: 272). Kljub temu trgovci ne bodo stremeli k preveliki odvisnosti od kitajskega blaga, ampak bodo nabavljali tudi od bližnjih virov, predvsem na

⁶⁶ H&M, ena največjih evropskih trgovinskih verig, večino svojih oblačil proizvaja na Kitajskem in v jugovzhodni Aziji, prav tako tudi ameriški Gap (Plunkett 2004: 32).

⁶⁷ Zaradi zmanjševanja carin in nezanesljivosti podjetij, s katerimi se sklene pogodba o predelavi, posli pasivnega oplemenitenja izgubljajo svojo privlačnost (IFM 2004: 41).

panevropskem sredozemskem območju, predvsem zaradi bližine, kreativnosti in nuje, da ne bi prišlo do prevelikih zalog (IFM 2004: 272).

4.3.2 Trgovina

Tekstilna in oblačilna industrija v EU je kljub naraščajoči konkurenci in preusmerjanju proizvodnje v države z nizkimi stroški še vedno eden najpomembnejših industrijskih sektorjev, saj zaposluje več kot dva milijona delavcev in letno prinese okoli 198 milijard evrov dobička (Euratex 2002: 4). Proizvodnja tekstila je v EU je pomembnejša kot proizvodnja oblačil, saj predstavlja 60 % celotne proizvodnje v sektorju (Stengg 2001: 8).⁶⁸ Tudi produktivnost je večja v sektorju tekstila kot v sektorju oblačil (CEC 2003a: 10).⁶⁹ EU-15 pred širitvijo je bila eden ključnih akterjev v svetovni trgovini s tekstilom in oblačili, saj je bila prva na področju izvoza tekstila (20 % brez notranje trgovine EU) in tretja na področju izvoza oblačil (10.3 % brez notranje trgovine EU) (Euratex: 2002: 5). Zunanji izvoz EU-15 je leta 2001 predstavljal 44 % celotnega izvoza tekstila in 33% celotnega izvoza oblačil EU (IFM 2004: 33). Večina EU izvoza gre v panevropske sredozemske države⁷⁰ (leta 2002 že 61 %) (IFM 2004: 18). Izvoz bi bil še večji, če trgi tretjih držav ne bi bili tako močno zaščiteni (CEC 2003b: 7). EU se, če ne upoštevamo njene notranje trgovine EU, po izvozu tekstilnih in oblačilnih izdelkov lahko uvrsti na drugo mesto takoj za Kitajsko, ki ji takšno vodstvo zagotavlja predvsem proizvodnja oblačil (Stengg 2001: 20). Na področju tekstila pa je EU gospodarsko skoraj tako močna kot Kitajska (Stengg 2001: 20).

EU je poleg ZDA eden največjih tekstilnih trgov, saj je leta 2000 uvozila skoraj tretjino svoje celotne potrošnje tekstila in oblek. Uvoz tekstila in oblek se je med leti 1995 in 2000 povečal za 54 %, kar je posledica povečanega uvoza iz držav v razvoju (European Commission 2001: 1). Stalna rast uvoza kaže na postopno odpiranje trga EU za uvoz tekstilnih in oblačilnih proizvodov (European Commission 2001: 1). EU je 1. januarja

⁶⁸ Glej prilogo, tabela 6. Primerjava tekstilne in oblačilne industrije v EU, 1999.

⁶⁹ Ena oseba proizvede letno za 33.000 evrov tekstila in le za 22.000 evrov oblačil (CEC 2003a: 10).

⁷⁰ Panevropsko sredozemsko območje vključuje 15 starih članic EU, Vzhodno in Srednjo Evropo, Turčijo in severno Afriko (IFM 2004: 275).

1998 popolnoma sprostila tekstilno trgovino s srednje in vzhodno evropskimi državami, s Turčijo, ki je njen pomemben dobavitelj tekstila in oblek, pa je sklenila celo carinsko unijo (European Commission 2004a). EU se je vključila tudi v številna prostotrgovinska območja za tekstilne in oblačilne izdelke ter z določenimi državami sklenila sporazume⁷¹, ki predvidevajo postopno liberalizacijo trgovine s tekstilom in oblačili (European Commission 2004a).

Čeprav je leta 2004 EU še vedno imela uvedene kvote na uvoz tekstila in oblačil iz enaindvajset držav, med katerimi je bilo štirinajst članic STO, na splošno trg EU velja za precej odprt trg (European Commission 2004a). Povprečne carine v tem sektorju so med najnižjimi v svetu (okoli 9 %), EU tudi ni imela vzpostavljenih kvot na uvoz tekstila in oblačil iz najmanj razvitih držav, ki so ponavadi popolnoma oproščene omejitev in imajo prost dostop na trg EU (uvoz iz teh držav predstavlja okoli 40 % uvoza vsega tekstila in oblek v EU) (European Commission 2001: 1).⁷² Sedanja pravila STO, ki določajo odpravo kvot, ne predvidevajo simetričnih zmanjšanj oz. odprave drugih trgovinskih ovir, kot so carine (CEC 2003b: 11). Veliko držav v razvoju še vedno ščiti svoj tekstilni in oblačilni sektor z visokimi carinami, ki so v primerjavi z nizkimi evropskimi carinami zelo visoke (tudi do 30 %), s to prakso pa nameravajo nadaljevati tudi po letu 2005 (CEC 2003b: 11). EU, ki je z letom 2005 postala resnično odprt trg, se bo še naprej soočala z visokimi omejitvami na svoj izvoz v druge države v razvoju (CEC 2003b: 11). Zato izvažata tekstil in oblačila predvsem na trge, kjer so uvozne omejitve na podobni ravni kot evropske, in sicer v ZDA, na Japonsko, Tajvan in v Hong Kong; njen izvoz v države z visoko stopnjo uvozne zaščite, kot so Kitajska, Indija, Indonezija in Pakistan, pa je dosti manjši (European Commission 2004a).

Leta 2000 je bilo 28,4 % celotnega uvoza tekstila in oblačil v EU omejeno s kvotami, vendar to ni preprečilo povečevanja uvoza iz držav, omejenih s kvotami, saj kvote niso veljale za vse proizvode iz teh držav: v primeru Kitajske je bilo leta 2000 s kvotami

⁷¹ Takšne sporazume je EU sklenila z Egiptom, Marokom, Izraelom, Tunizijo, Južno Afriko in Mehiko (European Commission 2004a).

⁷² Med te države spadajo Turčija, evropske sredozemske države in države Afrike, Karibskih otokov in Pacifika, sem spada tudi Bangladeš kot ena najmanj razvitih držav, vendar pomemben proizvajalec tekstila in oblek.

omejeno 66 % njenega izvoza tekstila in oblačil (European Commission 2001: 4-5). Odprava kvot bo neizogibno vodila v izgubo zagotovljenih tržnih deležev na trgu EU, ki so jih do leta 2005 imele najmanj razvite države proizvajalke tekstila in oblačil, povečala se bo konkurenca v nižje cenovnem segmentu (Euratex 2003).

4.4. Trgovinski odnosi med EU in Kitajsko

Trgovinske odnose med EU in Kitajsko bi lahko razdelili na tri obdobja:

1. prvo obdobje (1949-1959) je bilo obdobje omejenih stikov,
2. v drugem obdobju (1960-1988) sta obe strani stremeli za hitro rastjo in postali medsebojno odvisni,
3. v tretjem obdobju (po letu 1988) se je kljub političnim pomislekom med obema stranema vzpostavila visoka raven medsebojne trgovine, kajti EU je trgovino omejevala s kvotami, carinami in antidumpinškimi ukrepi, Kitajski pa vse do leta 2001 ni uspelo pridobiti članstva v STO (Watkins in Hu 1999: 154).

Visoka raven intra-industrijske menjave kljub temu tudi v tretjem obdobju kaže na visoko medsebojno odvisnost (Watkins in Hu 1999: 154). V prvem obdobju je bila kitajska trgovina z zahodnim svetom zanemarljiva, v drugem obdobju je prišlo sprva do postopne, potem pa čedalje hitrejša širitve bilateralnih trgovinskih odnosov med Kitajsko in Evropsko skupnostjo (Watkins in Hu 1999: 154). V tem obdobju je bilo med njima sklenjenih kar nekaj bilateralnih sporazumov, med katerimi sta najpomembnejša Sporazum o trgovinskem sodelovanju iz leta 1978 ter Sporazum o trgovini in ekonomskem sodelovanju⁷³ iz leta 1985 (Watkins in Hu 1999: 154). Od takrat naprej se je trgovina med Kitajsko in Evropsko skupnostjo le še povečevala in Kitajska je poleg ZDA in Japonske kmalu postala eden izmed treh največjih trgovinskih partnerjev EU (Watkins in Hu 1999: 155). Med kitajskimi izvoznimi izdelki v EU so najhitreje naraščali tehnološko nezahtevni industrijski proizvodi z nizko dodano vrednostjo, med katerimi so največji delež predstavljali tekstil in oblačila, ki so že konec devetdesetih let obsegali več kot tretjino

⁷³ Sporazum v 3. členu med drugim predvideva tudi medsebojno obravnavo po klavzuli »države z največjimi ugodnostmi« na področju carin in drugih dajatev na uvoz in izvoz (Agreement on Trade and Economic Cooperation 1985).

kitajskega uvoza v EU (Watkins in Hu 1999: 154).⁷⁴ Zato je EU kljub plemenitim nameram poglobiti ekonomske vezi s Kitajsko začela uvajati diskriminatorne ukrepe proti uvozu iz Kitajske, ki vključujejo carine in necarinske ovire, kot so odprava GSP za Kitajsko, antidumpinški ukrepi in uvajanje kvot (Watkins in Hu 1999: 156). Kitajsko in EU je dolgo povezoval MFA, ki je uvoz kitajskega tekstila in oblačil v EU omejil s kvotami. Ker Kitajska ni bila članica GATT, članica STO pa je postala šele leta 2001, je v tem obdobju EU večkrat uvedla unilateralne omejitve na kitajski izvoz (Watkins in Hu 1999: 156). Po pravilih STO naj bi članice upoštevale pravilo nediskriminacije in klavzulo »države z največjimi ugodnostmi«, kar v primeru trgovine med Kitajsko in EU pomeni zmanjšanje carin, odpravo kvot in olajševanje dostopa do trgov (European Economic and Social Committee 2003: 69). Z vključitvijo Kitajske v STO je njena tekstilna in oblačilna industrija končno začela prejemati koristi od izvajanja ATC, saj so EU, ZDA in Kanada v skladu s programom vključevanja postopno povečevale kvote na kitajsko blago (Ahmed 2003). Na trgu EU se je uvoz kitajskega tekstila in oblačil, za katerega po tretji fazi vključevanja kvote niso več veljale, povečal za 46 % v vrednosti in za 188 % v obsegu, povprečne cene pa so se znižale za 50 % (Ahmed 2003). Kitajska je tako dohitela tri največje sredozemske uvoznike tekstila⁷⁵ v EU, kljub temu, da je uvoz teh držav oproščen kvot, carin in drugih omejitev, uvoz iz Kitajske pa ne (Ahmed 2003).⁷⁶

Tako se je Kitajska po količini uvoza tekstila v EU že leta 2002 uvrstila na drugo mesto, in sicer takoj za Turčijo (Nordas 2004: 20). Pri uvozu oblačil v EU pa Kitajska prepričljivo vodi (Nordas 2004: 21).⁷⁷ Leta 2004 so kvote veljale le še 12 % kitajskega izvoza tekstila in oblačil v EU (European Commission 2004e). Po odpravi kvot na tekstil in oblačila naj bi Kitajska povečala svoj tržni delež na evropskem trgu zlasti na področju oblačil, vendar tudi na področju tekstila (Nordas 2004: 27).

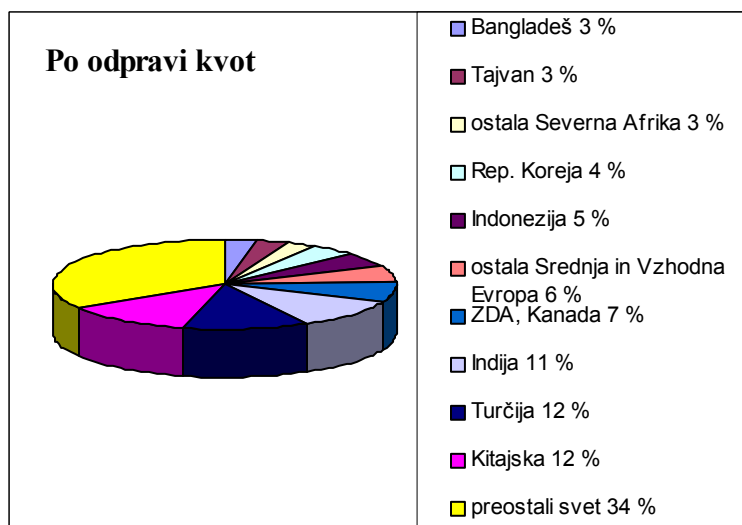
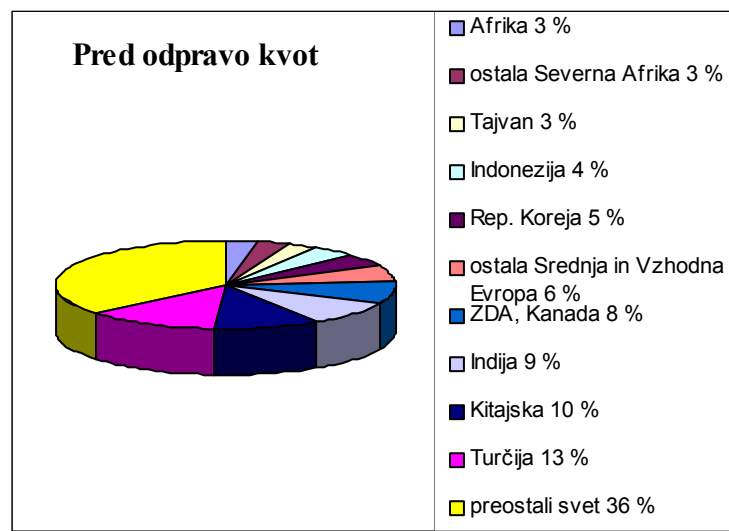
⁷⁴ Že leta 1988 je Kitajska postala drugi največji dobavitelj tekstila in oblačil za EU (Watkins in Hu 1999: 155).

⁷⁵ Turčija, Maroko in Tunizija (Ahmed 2004).

⁷⁶ V prvi polovici leta 2003 je kitajska pošiljka tekstila in oblačil v EU dosegla 693.000 ton, kar predstavlja 15,1 % celotnega uvoza tekstila in oblačil v EU, čeprav sredozemska trojka še vedno vodi po vrednosti blaga (Ahmed 2003).

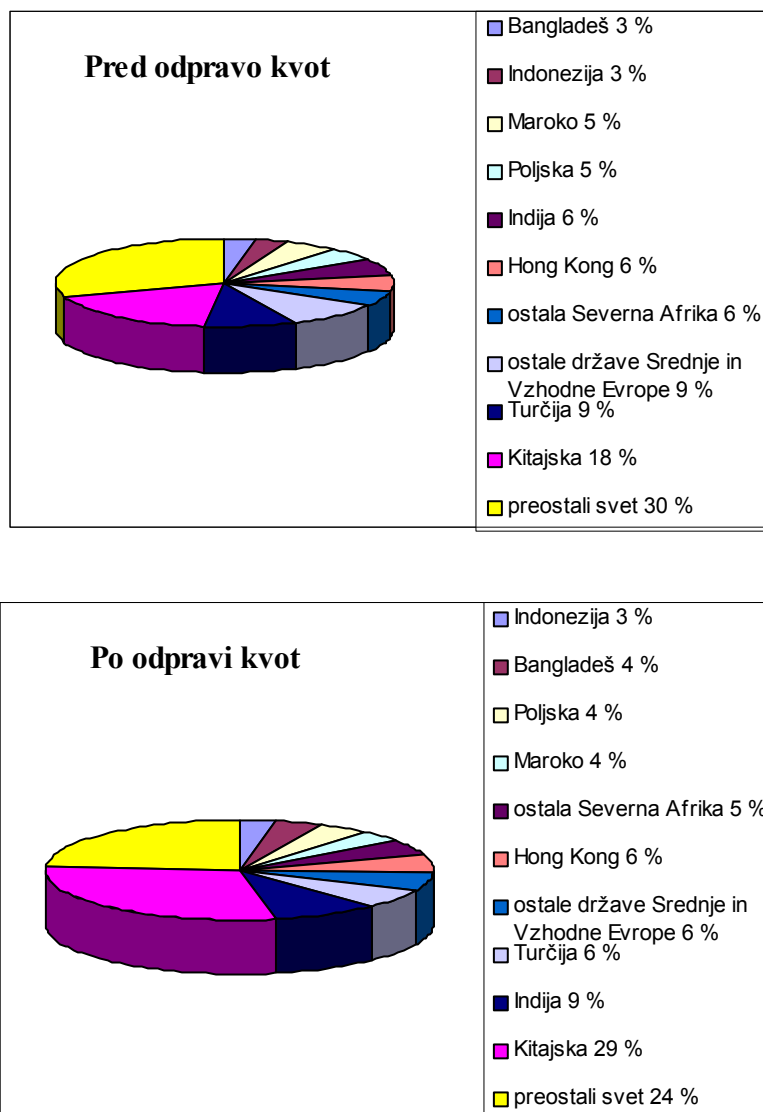
⁷⁷ Glej priložo, graf 6: viri uvoza tekstila v EU in graf 7: viri uvoza oblačil v EU.

Graf 8: Tržni deleži pred in po odpravi kvot, TEKSTIL, EU



Vir: Nordas 2004: 27

Graf 9: Tržni deleži pred in po odpravi kvot, OBLAČILA, EU



Vir: Nordas 2004: 28

4.4.1 Uravnavanje trgovine s tekstilom in oblačili med EU in Kitajsko

Leta 1988 sta EU in Kitajska v okviru MFA sklenili bilateralni sporazum, ki uravnava njuno trgovino s tekstilom in oblačili.⁷⁸ Sporazum je bil leta 1999 posodobljen. V njem so

⁷⁸ Agreement between the Economic Community and the People's Republic of China on trade in textile products, 9. 12. 1988, posodobljen 30. 3. 1999, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/april/tradoc_111347.pdf (19. 12. 2004).

predvidene kvantitativne omejitve na uvoz določenega kitajskega tekstila in oblačil v EU (glej op.78, 3. člen: 2). Te kvantitativne omejitve niso veljale za uvoz tekstilnih izdelkov iz Kitajske v EU, ki so bili proizvedeni na Kitajskem zaradi preusmerjanja proizvodnje (glej op.78, 4. člen: 2). V 8. členu sporazuma se je EU zavezala, da kvantitativnih omejitev na tekstilno blago kitajskega porekla ne bo razbijala na regionalne deleže (glej op.78, 8. člen: 5). Sporazum poleg omejevanja uvoza kitajskih tekstilnih in oblačilnih izdelkov v EU obravnava tudi uvoz v Kitajsko, saj v 12. členu navaja, da »bo Kitajska spodbujala in olajševala uvoz tekstilnih in oblačilnih izdelkov iz EU v Kitajsko in sprejela takšne ukrepe, ki bodo spodbujali uravnoteženo trgovinsko bilanco Kitajske v trgovini s tekstilom in oblačili« (glej op.78, 12. člen: 6). V 12. členu Kitajska zagotavlja, da če bo katerikoli drugi tretji državi nudila koncesije ali dajala prednosti na področju tekstilne in oblačilne trgovine, bo na podlagi klavzule »države z največjimi ugodnostmi« enako obravnavala tudi EU (glej op.78, 12. člen: 7). Sporazum dodatno omenja še možnost regionalne zaščitne klavzule za EU, ki EU omogoča uporabo zaščitnih ukrepov za zaščito posamezne ali več regij v skladu z načeli notranjega trga (glej op. 78: 29). Z vstopom Kitajske v STO je ta sporazum nadomestil ATC, ki je od takrat naprej uravnaval kitajsko tekstilno in oblačilno trgovino. V Sporazumu v obliki izmenjave pisem, ki je bil sprejet leta 2000 in ki zaradi vključitve Kitajske v STO spreminja prej omenjeni bilateralni sporazum med Kitajsko in EU, je natančno pojasnjen prehod med bilateralnim sporazumom v okviru MFA in ATC, in sicer gre za prenos kvot in nekaterih določil iz okvira MFA v okvir ATC ter uskladitev nekaterih določil z ATC.⁷⁹

EU kljub temu, da ATC postavlja jasen multilateralen okvir za uravnavanje trgovine s tekstilom in oblačili, tudi v svoji zakonodaji podaja pravila, kako uravnati lastno trgovino s tekstilom in oblačili s tretjimi državami, med katere spada tudi Kitajska. Do 1. januarja 2005 je bila osnova za uravnavanje trgovine s tekstilom in oblačili med EU in

⁷⁹ Agreement in the Form of an Exchange of Letters between the European Community and the People's Republic of China amending the Agreement between them on trade in textile products and amending between them the Agreement on trade in textile products not covered by the MFA bilateral Agreement. Official Journal of the European Communities L 314/14, 14. 12. 2000, http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_314/l_31420001214en00140026.pdf (19.10.2004).

ostalimi članicami STO posodobljena verzija uredbe Sveta 3030/1993/EEC⁸⁰ iz leta 2003, ki je obravnavala skupna pravila glede uvoza določenih tekstilnih in oblačilnih proizvodov iz tretjih držav.⁸¹ Nanašala se je na tekstilne proizvode, ki so bili naštet v prilogi 1 uredbe 3030/93 (proizvodi iz tretjih držav, s katerimi ima EU sklenjene bilateralne sporazume, protokole ali druge dogovore) in na proizvode, našete v prilogi 10 (proizvodi, ki jih pokriva ATC in ki do leta 2003 še niso bili vključeni v GATT 1994 ter izhajajo iz tretjih držav članic STO) (glej op. 81, 1. člen: 4).⁸² Priloga 5 uredbe 3030/93 je navajala kvantitativne omejitve⁸³ za leto 2003 in 2004 na proizvode, ki še niso bili vključeni v GATT 1994 in so bili še vedno omejeni s kvotami (glej op. 81).⁸⁴ V točki a 10. člena uredbe 3030/93, ki je bil dodan kasneje z uredbo Sveta 138/2003⁸⁵, so predstavljeni zaščitni ukrepi pred uvozom iz Kitajske, saj je EU menila, da je uredbo 3030/93 treba povezati s spremenjenimi okoliščinami, in sicer z vključitvijo Kitajske v STO, ter zato vanjo vključiti tudi določilo iz 242. člena Poročila delovne skupine za pristop Kitajske k STO (glej op. 85: 1). V točki a 10. člena je tako ponovno omenjen zaščitni mehanizem, ki ga opredeljuje 242. člen Poročila delovne skupine za pristop Kitajske k STO (glej op. 81, točka a 10. člena: 11). Enajstega marca 2004 je Evropski svet zaradi širitve EU 1. maja 2004 sprejel še eno uredbo, in sicer uredbo 487/2004, ki dodaja novo dopolnilo k uredbi 3030/93 iz leta 2003 in ki pravi, da za uvoz iz tretjih držav v deset novih članic veljajo enaka pravila kot za uvoz v petnajst starih članic, poleg tega je med starimi in novimi članicami EU omogočen prost pretok blaga (Council Regulation (EC) 487/2004: 1). Uredba 487/04 je za trgovino med novimi članicami in Kitajsko vzpostavila enaka pravila kot veljajo za trgovino med EU-15 in Kitajsko.

⁸⁰ V nadaljnjem besedilu, ko se omenja uredba 3030/93, je mišljena posodobljena verzija uredbe 3030/93 z dne 29. 1. 2003 in ne prvotna verzija iz leta 1993.

⁸¹ Consolidated version of Council Regulation 3030/93, Official Journal of the European Union L 275, 8. 11. 1993, p. 1-106, 29.01. 2003, <http://trade-info.cec.eu.int/textiles/documents/192.pdf> (15. 12. 2004).

⁸² Obe prilogi, 1 in 10 sta veljali za Kitajsko; priloga 1 zaradi MFA, priloga 10 pa, ker je Kitajska članica STO.

⁸³ Glej prilogo, tabela 7: Kvantitativne omejitve EU na proizvode iz Kitajske za leto 2003 in 2004; tabela 8: Kvantitativne omejitve EU na proizvode iz Kitajske po 1. maju 2004.

⁸⁴ Priloga 1 in priloga 5 sta bili zaradi sprememb v trgovinskih odnosih med EU in posameznimi državami posodobljeni z uredbo 206/2004 Evropske komisije, vendar to ni povzročilo sprememb v kvantitativnih omejitvah na kitajske proizvode, ki jih določa priloga 5 (Commission Regulation 206/2004: 1). Priloga 5 je bila zadnjič posodobljena z uredbo Sveta 487/2004 (Council Regulation 487/2004: 3).

⁸⁵ Council Regulation (EC) 138/2003, Official Journal of the European Communities, L 23, 21.1.2003, 1-3.

Trinajstega decembra 2004 je Svet sprejel uredbo 2200/2004, ki spreminja uredbo 3030/93 in uredbo 3285/94. Nova uredba poleg odprave kvot⁸⁶ s 1. januarjem 2005 za skoraj vse države in proizvode, za katere je prej veljala priloga 5⁸⁷, predvideva tudi prehodno obdobje do 31. marca 2005, v katerem bodo še vedno veljale kvantitativne omejitve iz leta 2004 (člen 2.5).⁸⁸ Prehodno obdobje bo veljalo za države, ki jih določa priloga 5a, med njimi tudi za Kitajsko (glej op. 88: 99). S 1. januarjem je stopil v veljavo sistem enojne predhodne kontrole za določeno blago kitajskega porekla, ki naj bi ostal v uporabi le do 31. decembra 2005. Prvega januarja je začel veljati tudi naknadni carinski statistični nadzor za vse države in posamezne proizvode, kar bo omogočilo zgodnje odkrivanje resnih motenj trga (glej op. 88: 81-82). To dejansko pomeni, da lahko članice STO po 1. januarju 2005 prosto uvažajo oblačilne in tekstilne izdelke v EU⁸⁹, posebno določilo velja le glede Kitajske, ki bo morala tudi po 1. januarju imeti uvozno dovoljenje, ki je potrebno pri sistemu enojne kontrole, vendar ji bo dano samodejno (European Commission 2004c).

EU ni le enostransko spremenila in dopolnila svojo trgovinsko zakonodajo, ampak je te spremembe spremljal tudi politični dialog med EU in Kitajsko, saj želita obe strani tudi v prihodnje ohraniti dobre trgovinske odnose. Tako so predstavniki kitajskih oblasti in Evropske komisije 6. maja 2004 na srečanju v Bruslju obravnavali tekstilno trgovino med Kitajsko in EU z namenom podrobno opredeliti posamezne pomembne točke skupnega interesa na področju tekstilne in oblačilne industrije.⁹⁰ Obe strani sta se v tem dialogu zavezali, da bosta redno izmenjavali informacije in statistike o tekstilni in oblačilni trgovini med EU in Kitajsko, organizirali razprave o bistvenih točkah tekstilne in oblačilne industrije, ki so ključnega pomena za posamezno stran, in o problemu ovir, ki

⁸⁶ Leta 2004 je imela EU uvedenih 210 kvot na tekstilno in oblačilno blago iz 11 držav članic STO, med njimi tudi na blago iz Kitajske (European Commission 2004d).

⁸⁷ S kvotami bosta še naprej omejena Vietnam in Belorusija (glej op. 91). Avtonomne kvote bodo še naprej veljale za Srbijo in Črno goro ter Severno Korejo (European Commission 2004c).

⁸⁸ Council Regulation (EC) 2200/2004, 13. 12. 2004, amending Council Regulations (EEC) No 3030/93 and (EC) No 3285/94 as regards the common rules for imports of certain textile products from third countries, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/december/tradoc_120828.pdf (2. 1. 2005).

⁸⁹ Potrebno je opozoriti, da popolnoma prost pretok do 31. marca velja le za blago, ki je bilo poslano na pot v EU po 1. januarju 2005, vse kar je bilo poslano v EU še pred 1. januarjem 2005 (čeprav je prišlo v EU po tem datumu) in je bilo leta 2004 omejeno s kvotami, je še vedno uravnaval uvozni režim iz 2004 (European Commission 2004d). S 1. aprilom bo vse blago imelo prost vstop v EU (European Commission 2004d).

⁹⁰ Pascal Lamy, Commissioner for Trade, European Commission in Bo Xilai, Minister of Commerce, The People's Republic of China (2004) China-EU Textiles Trade Dialogue, Brussels, 6. 5. 2004, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc_117079.pdf (23. 12. 2004).

onemogočajo vstop tekstila in oblačil na njune trge, analizirali trende proizvodnje in investiranja v sektor, spodbujali možnosti za sodelovanje med EU in Kitajsko na področju tekstila in oblačil ter preučili, kako se spopasti z novimi razmerami v mednarodni trgovini s tekstilom in oblačili po letu 2004 (glej op. 90). Drugo srečanje med EU in Kitajsko o nadaljevanju dialoga o tekstilni in oblačilni trgovini se je odvijalo 23. novembra 2004. Ključna točka obravnave je bilo vprašanje, kako zagotoviti uravnoteženo trgovino s tekstilom in oblačili, ki bi brez težav potekala med obema stranema tudi po odpravi kvot, kajti EU ne podpira hitre trgovinske rasti, saj se boji, da bodo kitajski izdelki preplavili evropski trg ter s tem ogrozili obstoj dobaviteljev tekstila in oblačil iz drugih držav v razvoju, zato zagovarja postopno trgovinsko rast med obema trgovinskima partnericama, kar nakazuje tudi v členu 2.5 uredbe 2200/04 (European Commission 2004e).

4.5 Posledice ukinitve kvot na evropsko tekstilno in oblačilno industrijo

Kvota na tekstil in oblačila, s katerimi je EU ščitila lastno proizvodnjo, so EU obremenjevale tudi z visokimi stroški. Ni šlo le za visoke cene, ki so jih plačevali potrošniki, ampak tudi za višje plače tekstilnih delavcev, ki niso bile sorazmerne z mednarodno ravno plač tekstilnih delavcev. Vlaganja v plače so tako odžirala sredstva za investiranje v druga področja, kot sta človeški in fizični kapital, v katerih ima EU primerjalne prednosti, poleg tega pa so ekonomske izgube čutile tudi države v razvoju (Francois, Glismann in Spinanger 2000: 6-7). Kvota so vodile v odvrčanje trgovine od najbolj učinkovitih proizvajalcev k manj učinkovitim in tako večale stroške nakupa tujega blaga ter s tem cene za domače potrošnike (Francois, Glismann in Spinanger 2000: 32).

Dolgoročno naj bi odprava kvot imela pozitivne posledice za industrializirane države, med katere spada tudi EU, saj naj bi zaradi nižjih cen, ki bodo delovale predvsem v korist potrošnikov, in zaradi bolj učinkovite razporeditve virov, prišlo do dviga ravni blaginje (European Commission 2003). Neto koristi, ki naj bi jih EU imela z odpravo kvot, naj bi po nekaterih izračunih letno znašale okoli 25 milijard evrov (Francois, Glismann in Spinanger 2000: 67). Stroški potrošnikov naj bi se letno zmanjšali kar za 12,7 milijard evrov (Francois, Glismann in Spinanger 2000: 73). Povečala naj bi se učinkovitost v

evropski tekstilni in oblačilni industriji, saj bo odprava kvot vodila v stalne izboljšave in reforme sektorja. Potrošnja v EU naj bi se povečala, proizvodnja pa upadla zaradi konkurenčnih pritiskov iz bolj učinkovitih držav, ki imajo nižje stroške delovne sile (European Commission 2003). Kratkoročno naj bi največ negativnih vplivov čutili zaposleni v tekstilni in oblačilni industriji, in sicer zaradi zmanjševanja delovnih mest, kar pa je z vidika delodajalcev celo pozitivno, saj se tako zmanjšajo stroški proizvodnje (IFM 2004: 8). Ta vpliv bo manjši v tekstilni industriji, ki je manj zaščitena kot oblačilna industrija, ki je najbolj ogrožen sektor. Najbolj ogroženi bodo tekstilni delavci v novih članicah EU, saj se tekstilna in oblačilna industrija v teh državah sooča s številnimi problemi in trenutno ni konkurenčna niti najboljšim evropskim proizvajalcem niti poceni kitajski tekstilni in oblačilni industriji. Zaposlenost bo upadla, saj bo službo izgubilo kar precej delavcev v tekstilni in oblačilni industriji EU (European Commission 2003). Naraščajoča konkurenca bo še bolj pritiskala na zniževanje plač, kajti po ukinitvi kvot bo poceni delovna sila postala še pomembnejši faktor konkurenčnosti, s katero industrija EU, ki temelji predvsem na visoki produktivnosti, čedalje težje tekmuje (European Commission 2003). Pomembna posledica ukinitve kvot bo tudi sprememba virov nabave, saj bo eden najpomembnejših dobaviteljev postala Kitajska, zmanjšal pa se bo pomen drugih manj konkurenčnih dobaviteljev (European Commission 2003). To kaže, da po odpravi kvot ne bo prišlo do nenadzorovane rasti uvoza v EU, ampak bo Kitajska izrinila druge dobavitelje EU, ki so jih do sedaj ščitile kvote. Po drugi strani bo kitajsko blago ogrožalo oblačilno industrijo EU, vendar ne vse izdelke v enaki meri: najbolj bodo ogroženi izdelki nižjega cenovnega razreda, visoka moda ne bo čutila hudih posledic (IFM 2004: 89).⁹¹ Zaradi posledic, ki jih bo prinesla odprava kvot, mora EU, če hoče ostati konkurenčna Kitajski, hitro začeti s prestrukturiranjem in modernizacijo lastne tekstilne in oblačilne industrije, sicer se bo ta sektor soočal s čedalje hujšimi strukturnimi problemi.

⁹¹Kitajska se bo morala boriti za tržni delež pri izvozu izdelkov, kot so hlače, bluže, srajce in jeans, pri izvozu izdelkov kot so nogavice in majice s kratkimi rokavi, pa bo lahko preplavila trge (IFM 2004: 89).

4.6. Strategije za povečanje konkurenčnosti evropske tekstilne in oblačilne industrije

Tekstilno in oblačilno industrijo EU še zmeraj zaznamujejo poslabševanje konkurenčnosti v primerjavi z naraščajočim uvozom končnih izdelkov ali polizdelkov v EU in zmanjševanje obsega proizvodnje ter zaposlenosti, kar je posledica premajhne diferenciacije proizvodov v evropskih podjetjih v primerjavi z uvozom iz držav z nizkimi stroški ter hitrim izboljševanjem kvalitete proizvodov iz teh držav (IFM 2004: 8). Čeprav tekstilna in oblačilna industrija EU že izvaja strukturne spremembe, ki se odražajo v vse večji proizvodni raznovrstnosti ter hkrati tudi v geografski in izvozni raznovrstnosti, se še vedno sooča s številnimi težavami (Dimovski in dr. 2000: 4). Specializacija je nezadostna, uporaba informacijske tehnologije je omejena, politika investiranja v raziskave in razvoj ter kakovost vodenja podjetij sta slabi, premalo je strateških povezav (Dimovski in dr. 2000: 5).

Evropski svet je zaradi teh dejstev leta 2003 podal izjavo o nujnosti povečevanja konkurenčnosti evropske tekstilne in oblačilne industrije, v kateri je poudaril pomen sodelovanja med različnimi politikami, kot so raziskave in razvoj, inovacijska politika, informacijska in komunikacijsko-tehnološka politika, usposabljanje in zaščita intelektualne lastnine (European Council 2003: 4). Evropska komisija je naslednje leto ustanovila posebno skupino za tekstil in oblačila⁹², ki mora oblikovati priporočila v obliki stvarnih iniciativ, ki naj bi se izvajala na regionalni, nacionalni in evropski ravni z namenom olajšati prilagajanje sektorja novim izzivom in izboljšati njegovo konkurenčnost (CEC 2004a: 3). Skupina je v svojem poročilu predstavila najprimernejšo strateško vizijo za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije EU, ki se opira predvsem na trenutne konkurenčne prednosti EU, ki so povezane s stalnim napredkom na področju raziskav, inovacij in usposabljanja ter z ustanovitvijo panevropskega sredozemskega prostotrgovinskega območja⁹³ (CEC 2004a: 4). Tekstilna in oblačilna industrija EU mora

⁹² Skupina se imenuje High Level Group for textiles and clothing.

⁹³ Ustanovitev panevropskega sredozemskega prostotrgovinskega območja je del barcelonskega procesa, to območje pa naj bi zajemalo EU, srednjeevropske države, Turčijo, države članice EFTA in sredozemske države (CEC 2003b: 24).

za ohranjanje konkurenčnosti nenehno povečevati produktivnost, uvajati inovacije in se usmeriti predvsem v kvaliteto, kreativnost, dizajn in modo (Stengg 2001: 3).⁹⁴

- Na področju raziskav, razvoja in inovacij je skupina predlagala ustanovitev evropske tehnološke platforme, ki bi oblikovala strateški raziskovalni program dela, ki naj bi vključeval tehnološki preboj na področju oblačilne industrije in razvoj ekološko neškodljivih postopkov, oblikovanje proizvodov z visoko dodano vrednostjo ter povezovanje trgov (CEC 2004a: 5).
- Na področju izobraževanja, usposabljanja in zaposlitve je skupina poudarila pomen socialnega dialoga, izboljševanja usposobljenosti in kvalifikacij, modernizacijo organizacije dela, enake priložnosti in ustrezne politike staranja prebivalstva (CEC 2004a: 5).
- Tekstilna in oblačilna industrija je velik uporabnik kemične industrije, saj so kemične snovi pomemben vir za inovacijske dejavnosti in mednarodno primerjalno prednost, zato skupina predlaga, da Komisija podrobno preuči vpliv nove kemijske politike⁹⁵ na sektor tekstila in oblačil, katere osnova je sistem REACH⁹⁶ (CEC 2004b: 5). Čeprav nova kemijska politika močno deluje v korist potrošnika, je po drugi strani velika obremenitev za domače proizvajalce tekstila in oblačil (High Level Group Report 2004: 15). Njena uveljavitev bi močno povečala proizvodne stroške in zmanjšala sposobnost uvajanja sprememb, kar bi še dodatno poslabšalo konkurenčni položaj evropskih proizvajalcev v primerjavi s proizvajalci iz držav v razvoju, za katere v njihovem okolju ne bo veljala tako restriktivna zakonodaja (Kunaver in Smole n. d.). Ker nova kemijska politika naj ne bi diskriminirala uvoženih proizvodov, saj naj bi EU delovala v skladu s členom 2.1 Sporazuma

⁹⁴ Dober primer je belgijska industrija talnih oblog: Belgija je drugi največji proizvajalec talnih oblog na svetu (za ZDA) in največji izvoznik teh proizvodov. Ta industrija je zelo kapitalno intenzivna in je ena redkih vej tekstilne industrije v EU, ki bo po liberalizaciji leta 2005 čutila pozitivne učinke. Drug primer predstavlja Italija, saj se njena oblačila visoke mode prodajajo povsod po svetu.

⁹⁵ Temelj nove kemijske politike je Bela knjiga Evropske komisije *Strategy for a future of chemicals policy*, ki je izšla leta 2001. V njej je načrtan sistem REACH (*Registration, Evaluation, Authorization of Chemicals*), ki vključuje tri glavne elemente: registracijo informacij o vseh substancah, oceno s strani pooblaščenih organov za vse substance in uradno dovoljenje za tiste substance, ki imajo zelo tvegan značaj ne glede na proizvedeno količino (Kunaver in Smole n. d.).

⁹⁶ Glavni cilji sistema REACH so zaščita človekovega zdravja in okolja, ohranjanje konkurenčnosti kemične industrije EU, preprečiti delitev notranjega trga, spodbujati neživalsko testiranje in usklajenost z mednarodnimi obvezami EU v okviru STO (CEC 2001: 7).

STO o tehničnih trgovinskih ovirah, ki trdi, da se »uvoženi proizvodi naj ne bi obravnavali nič slabše kot enaki proizvodi domačega porekla«, in naj bi v skladu s členom 2.2 Sporazuma STO o tehničnih trgovinskih ovirah zagotovila, da »tehnični predpisi ne bodo ustvarili nepotrebnih trgovinskih ovir«⁹⁷, bodo enaki pogoji, kot veljajo za domače evropske proizvajalce, veljali tudi za tekstilne in oblačilne proizvode, uvožene iz držav v razvoju (CEC 2001: 10). Ker nova kemijska politika uvaja zelo visoke ekološke standarde, lahko prikrito ovira uvoz tekstila in oblačil iz Kitajske, kjer se soočajo s težavami pri doseganju ekoloških standardov, kar pomeni, da tistih proizvodov, ki ne bodo dosegali evropski standardov, ne bodo mogli uvoziti v EU (glej op. 54).

- Treba je povečati zaščito intelektualne lastnine in njeno uveljavljanje v tretjih državah ter okrepiti boj proti poneverjanju in piratstvu (CEC 2004a: 6).
- Problematične so tudi oligopolistične trgovske strukture, ki v EU prevladujejo in lahko povzročajo celo anti-konkurenčne učinke, zato je treba nad podjetji uvesti še strožji nadzor, da se take zlorabe preprečijo (CEC 2004b: 7).
- Ker EU ni zmožna cenovno konkurirati uvoznikom, se mora med drugim usmeriti še na dve pomembni strategiji: prvič, izboljšati mora odnos s končnimi potrošniki, in sicer skozi boljše razumevanje njihovih želj in skozi povečevanje modne dimenzije, in drugič, izboljšati mora odnos s trgovci in industrijskimi strankami (IFM 2004: 8).
- Naslednja težava je financiranje, saj imajo majhna in srednje velika podjetja zelo otežen dostop do kreditov, zato bi bilo nujno izboljšati dostop do finančnih sredstev (CEC 2004a: 6).
- Skupina na področju regionalne politike predlaga kar nekaj novosti. Zagovarja večje sodelovanje in vključenost tekstilnega in oblačilnega sektorja v nacionalne in regionalne programe držav članic ter spodbuja k ustanovitvam lokalnih programov za boljše razporejanje javnih virov (CEC 2004a: 7). Poleg tega je skupina predlagala ustanovitev posebnega rezervnega sklada znotraj strukturnih skladov, katerega sredstva bi bila namenjena za spodbujanje prestrukturiranja in

⁹⁷ Člen 2.1 in člen 2.2, WTO Agreement on technical barriers to trade, str. 118, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf, (23. 10. 2004).

modernizacije tekstilne in oblačilne industrije, ublažitev družbeno-ekonomskih učinkov na regije z visoko koncentracijo tekstilne ali oblačilne industrije in za obvladovanje posledic odpiranja trgov. Ta sklad naj bi obsegal 1 % letnih prispevkov strukturnega sklada za doseganje konvergenčnega cilja in 3 % letnih prispevkov strukturnega sklada za doseganje cilja regionalne konkurenčnosti in zaposlenosti (CEC 2004a: 7).

- Skupina podpira tudi čimprejšnjo uresničitvev panevropskega sredozemskega območja, ki je ključnega pomena za evropski sektor tekstila in oblačil, saj bi uresničitve tega območja s povezovanjem stroškovnih prednosti, kvalitete in bližine sektorju omogočila, da obdrži celotno verigo proizvodnje blizu evropskega trga (CEC 2004a: 8). Ena glavnih prednosti, ki naj bi jo imel tekstilni in oblačilni sektor po ustanovitvi te prostotrgovinske cone, je razširitev sistema panevropske diagonalne kumulacije porekla,⁹⁸ ki že zajema EU, države članice EFTA, srednjeevropske države in Turčijo, na sredozemske države. V to področje naj bi v zadnji fazi uresničitve tega sistema vključili tudi balkanske države (CEC 2003b: 24).
- Dolgoročen cilj EU je tudi povečevanje dostopa do trgov drugih držav oziroma njihovo odpiranje in odpravljanje njihovih trgovinskih omejitev, kar si EU vztrajno prizadeva doseči v pogajanjih v okviru STO za uresničitve programa razvoja, sklenjenega v Dohi (CEC 2004a: 8).
- Skupina je zaradi vse večjega strahu pred velikim porastom kitajskega uvoza po letu 2005 predlagala ustanovitev nadzornega sistema nad kitajskim uvozom, ki bo redno zbiral podatke o količinah in povprečnih cenah najpomembnejših proizvodov, preučeval pogoje proizvodnje tekstila in oblačil na Kitajskem in ocenjeval uresničevanje obvez, na katere je Kitajska pristala z vstopom v STO, predvsem pa njene obljube o odpiranju trga (CEC 2004a: 9). Izključili naj ne bi niti morebitne uporabe zaščitnih mehanizmov, vendar naj bi ta delovala predvsem kot

⁹⁸ O panevropski diagonalni kumulaciji porekla govorimo, ko več držav postane stranka nekega sporazuma ali pa se poveže s podobnimi sporazumi in jim je tako omogočena uporaba materialov, ki izhajajo iz katerekoli od teh držav, ne da bi pri tem plačevale kakšne koli carine ali se soočale z drugimi ovirami. Na primer, iz blaga, ki ima poreklo Skupnosti, je na Poljskem narejena srajca, ki je lahko izvožena v Švico, vendar jo pri tem preferencialno obravnavajo, kakor tudi, če bi bila izvožena v katerokoli drugo državo članico panevropskega sredozemskega območja (CEC 2003b: 24).

neke vrste pritisk, da bi bil dialog s Kitajsko uspešen (High Level Group Report 2004: 36). Skupina predlaga tudi spremembe v splošni shemi preferencialov (GSP); in sicer omejitve teh preferencialov le na najmanj razvite države in najbolj ranljive države v razvoju, saj so nekateri pomembni izvozniki, kot sta Kitajska in Indija, že zelo konkurenčni in po mnenju EU take obravnave ne potrebujejo (High Level Group Report 2004: 38).

5. TEKSTILNA IN OBLAČILNA INDUSTRIJA V RAZŠIRJENI EU: PRIMER SLOVENSKE TEKSTILNE IN OBLAČILNE INDUSTRIJE

5.1 Tekstilna in oblačilna industrija v razširjeni EU

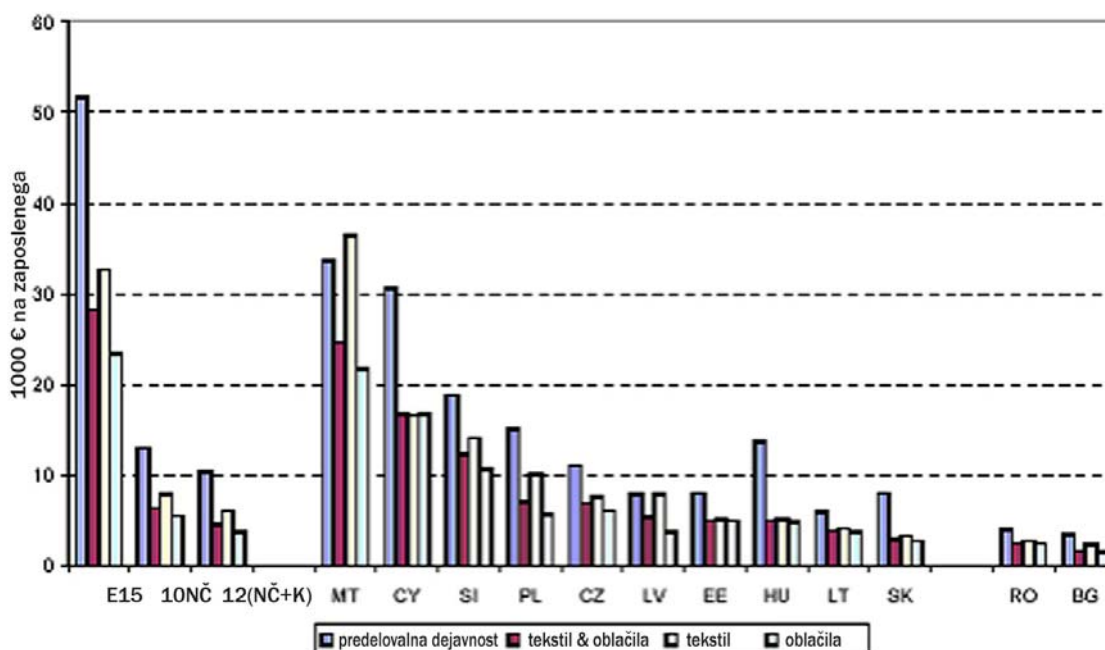
Tekstilna in oblačilna podjetja EU-15 imajo za seboj že dolgo zgodovino sodelovanja z novimi članicami in kandidatkami, ki temelji predvsem na poslih pasivnega oplemenitenja in preusmerjanju proizvodnje, ki izkoriščata njihove nižje stroške delovne sile (CEC 2003b: 9). Tekstilno-oblačilni sektor igra v novih članicah EU in v dveh državah kandidatkah pomembnejšo vlogo kot v EU-15, saj je v teh državah najpomembnejši industrijski sektor (CEC 2003a: 7). Med temi dvanajstimi državami je tri četrtine tekstilne in oblačilne proizvodnje skoncentrirano na Češkem, Poljskem, Madžarskem in v Romuniji. Vključitev Romunije in Bolgarije v EU je velik izziv, saj ti dve državi, če upoštevamo delovno silo iz vseh dvanajstih držav, prispevata skoraj polovico zaposlenih v tem sektorju (CEC 2003a: 7).⁹⁹ Na področju tekstilne in oblačilne industrije se je med starimi članicami na eni strani in novimi članicami ter kandidatkami na drugi vzpostavil visok nivo ekonomske integracije, saj skoraj 90 % izvoza tekstila in oblačil iz novih članic in dveh kandidatk ostane znotraj bodoče EU-27¹⁰⁰ in več kot 75 % uvoza v te države pride iz EU-

⁹⁹ Glej prilogo, graf 10: Razdelitev dodane vrednosti pri tekstilu in oblačilih in zaposlitev v državah pristopnicah in kandidatkah v letu 2001.

¹⁰⁰ EU-27 se nanaša na sedanjo EU-25 in dve kandidatki, Romunijo in Bolgarijo, ki naj bi kmalu postali članici EU.

27 (CEC 2003a: 7). Med starimi in novimi članicami je kljub pomembnosti sektorja v novih članicah in kandidatkah velik razkorak v produktivnosti (CEC 2003a: 7).¹⁰¹

Graf 11: Produktivnost dela v državah pristopnicah (od 1. 5. 2004 novih članicah) in kandidatkah v letu 2001



Vir: CEC 2003a: 48

Sektor v novih članicah je do sedaj uspel nizko produktivnost vsaj delno nadomestiti z nizkimi stroški delovne sile, vendar prednosti, ki jih prinaša poceni delovna sila, kmalu ne bo več, saj se mnoga tekstilna in oblačilna podjetja v novih članicah soočajo z naraščajočimi stroški, ki jih prinaša spoštovanje pravnega reda Skupnosti, zlasti na področju zaščite okolja in zdravstvenih in varnostnih zahtev (CEC 2003b: 9-10).¹⁰²

¹⁰¹ Le produktivnost delovne sile na Malti se lahko kosa s povprečno produktivnostjo petnajstih starih članic EU (CEC 2003a: 7).

¹⁰² Višji stroški, ki jih bo prinesla uskladitev z evropsko okoljsko zakonodajo, so bili predmet razprave v pristopnih pogajanjih deseterice. Posameznim novim članicam so bila tako dopuščena prehodna obdobja za izvršitev določenih direktiv EU. Prehodno obdobje za izvršitev direktive 96/61/EC (IPPC), ki se nanaša na zaščito okolja, je bilo omogočeno tudi Sloveniji in Poljski (CEC 2003b: 9).

Širitev EU je po eni strani prinesla nove investicijske priložnosti, saj podjetja preusmerjajo proizvodnjo v nove članice, bližina trga in fleksibilnost pa prispevata k ohranjanju konkurenčnosti teh držav (CEC 2003b: 9). Po drugi strani pa je imelo veliko podjetij iz novih članic s podjetji EU-15 sklenjene pogodbe o poslih pasivnega oplemenitenja, zato nimajo zadostnih informacij in znanja, da bi lahko samostojno konkurirala na svetovnem trgu, saj ne pokrivajo celotnega proizvodnega procesa, njihova slabost je zlasti v tem, da ne pokrivajo faze dizajna (CEC 2003b: 9).

Nove članice in kandidatke so torej zelo občutljive za spremembe, ki bodo nastale z letom 2005, saj lahko pričakujejo močni konkurenčni pritisk iz azijskih držav predvsem pri tistih proizvodih, ki so jih do sedaj omejevale kvote. Njihove izvozne proizvode naj bi začeli izpodrivati cenejši izdelki iz Azije, kar bo v teh dvanajstih državah povzročilo strukturne probleme (CEC 2003a: 7).

5.2 Slovenska tekstilna in oblačilna industrija

5.2.1 Stanje v panogi

Tekstilna in oblačilna industrija je bila do konca osemdesetih let ena ključnih industrij v Sloveniji, po razpadu Jugoslavije pa se je znašla v kritičnem položaju (Juteršek in dr. 2002). Eden glavnih razlogov za to spremembo je prav razpad Jugoslavije in s tem izguba nezahtevnega notranjega trga, kar je industrijo sililo, da se je preusmerila na lastno majhno tržišče, ki ni moglo zadovoljiti celotne proizvodnje; industrija je tako postala nekonkurenčna v primerjavi z veliko bolj fleksibilnimi proizvajalci na tujih trgih (MGD 2000: 5). Poleg tega so se izdatki za oblačila neprestano zmanjševali. Industrija se je tako morala usmeriti tudi na tuje trge, predvsem na osnovi poslov pasivnega oplemenitenja, ki so vodili v nižje cene (Juteršek in dr. 2002). Tako je postala izvozno usmerjena, saj na tuje trge izvozi kar okoli 60 % svoje proizvodnje, njen glavni trg pa je Nemčija (MGD 2000: 10). Nižanje cen je pospeševal tudi uvoz tekstilnih in oblačilnih izdelkov iz vzhodnih držav, ki jim Slovenija cenovno ne more konkurirati, zato so slovenski tekstilci začeli

reševati krizo tekstilne industrije z zmanjševanjem zaposlenosti (Juteršek in dr. 2002).¹⁰³ V devetdesetih letih je zaposlenost močno upadla, eden od razlogov za to je bil tudi stečaj mnogih podjetij (MGD 2000: 8). Slovenska tekstilna industrija, ki temelji predvsem na ženski delovni sili, je nefleksibilna, saj so delavci neusposobljeni za opravljanje več del, zaradi slabih delovnih razmer je visoka tudi invalidnost (MGD 2000: 8). Odprava kvot, zaradi katere naj bi po nekaterih ocenah izgubilo delo 8-12 % evropskih tekstilnih delavcev¹⁰⁴, in počasna rast trgov v razvijajočih se državah v Srednji in Vzhodni Evropi še dodatno prispevata k upadanju zaposlenosti v nekonkurenčni slovenski tekstilni in oblačilni industriji (MGD 2000: 8).

Slovenska tekstilna in oblačilna industrija, ki je skoncentrirana predvsem v vzhodnih regijah, kjer z 21 % celotne zaposlitve v panogi vodi Pomurje, temelji na nekaj velikih podjetjih ter na malih in srednjih podjetjih, ki se pogosto srečujejo s finančnimi težavami, saj so sodobne razvojne in poslovne funkcije zanje predrage (MGD 2000: 5-6). Leta 1998 je slovensko tekstilno in oblačilno industrijo predstavljalo 568 podjetij in je zaposlovala okoli 30.000 delavcev, njen poslovni rezultat pa je že takrat kazal izgubo (MGD 2000: 5). Leta 2003 je v tej panogi delalo le še okoli 23.000 ljudi, število se je z letom 2004 še znižalo, saj je to leto izgubilo delo okoli 2.000 zaposlenih v tekstilni in oblačilni industriji (Rehar 2005).¹⁰⁵

5.2.2 Slabosti slovenske tekstilne in oblačilne industrije

Za slovensko tekstilno industrijo je značilna povečana domača konkurenca, ki je rezultat prevelikih proizvodnih kapacitet glede na domačo porabo in zapiranja tujih trgov. Kapacitete se podvajajo, kar ustvarja nepotrebno konkurenco, stopnja proizvodne specializacije in medsebojnega poslovnega sodelovanja je zelo nizka (MGD 2000: 8). Industrija se ne prilagaja sodobnim tokovom v svetu, proizvodni stroški so visoki, predolg je tudi čas, ki je potreben, da iz ideje nastane nov izdelek (MGD 2000: 8). Produktivnost

¹⁰³ Glej prilogo, graf 12 in graf 13.

¹⁰⁴ Poslovni Dnevnik Slovenske tiskovne agencije (2004) Zaradi ukinitve kvot na tekstil brez dela številni evropski tekstilci, 1. 12. 2004, <http://poslovni.dnevnik.si/clanekb.asp?id=103436> (3. 1. 2005).

¹⁰⁵ V Planiki je leta 2004 delo izgubilo 648 delavcev, v Alpini 217, v tekstilni tovarni Prebold 211, sledi Jutranjka (192), M Club (160), Veznine Bled (119) in drugi (Rehar 2005).

slovenske tekstilne in oblačilne industrije je približno trikrat manjša kot v starih članicah EU (MGD 2000: 10). Naša tekstilna podjetja zaostajajo na področju sodobnega trženja, velika slabost proizvodnje je tudi prevelika odvisnost od tujih blagovnih znamk in slaba prodaja proizvodov lastne blagovne znamke na tujih trgih, saj so naši tekstilci šibki na področju dizajna in lastnih kreacij (MGD 2000: 11). Slovenska tekstilna in oblačilna podjetja se intenzivno ukvarjajo s posli pasivnega oplemenitenja, vendar predvsem kot izvajalci ne kot delodajalci.¹⁰⁶ Šibka točka naše industrije je tudi zastarela tehnologija, saj naša tekstilna industrija na tem področju zaostaja za razvitimi državami EU kar za deset let. Skromna vlaganja v tehnologijo vodijo v še nadaljnje zaostajanje (MGD 2000: 12). Skromna so tudi vlaganja v kadre in v inovacije, zaradi katerih podjetja niso sposobna spremljati novosti, izobrazbena raven zaposlenih v tekstilni in oblačilni industriji je zelo nizka, saj zastarela proizvodnja ne privlači visoko usposobljenih kadrov (MGD 2000: 12). Največja napaka naših tekstilnih podjetij je zanemarjanje področja trženja, saj so podjetja preveč usmerjena na proizvodno področje, vendar nimajo ustreznega tržnega znanja (Juteršek in dr. 2002).¹⁰⁷

Če slovenska industrija ne bo hitro začela izvajati potrebne reforme in prestrukturirala celotne panoge, ne bo preživela v pogojih neizprosne konkurence, ki z ukinitvijo kvot le še narašča. Zdaj imajo konkurenčni azijski proizvajalci, kot je Kitajska, prost dostop na trg EU, kamor Slovenija izvaža večino svojih tekstilnih in oblačilnih izdelkov, in s tem ogrožajo obstoj drugih manj konkurenčnih tekstilnih in oblačilnih industrij, med katere sodi tudi slovenska. Omeniti je treba tudi, da slovenska tekstilna in oblačilna podjetja kakor tudi evropska podjetja močno zamujajo s prestrukturiranjem in reformami, ki so nujno potrebne, da bodo podjetja lahko konkurirala učinkovitim tujim proizvajalcem. Programi za reformiranje in posodabljanje tekstilne in oblačilne industrije so zaenkrat le na papirju in še daleč od uresničenja. Odprava kvot januarja 2005 ni nekaj, s čimer podjetja ne

¹⁰⁶ V zadnjem času je možno zaslediti, da tudi slovenska podjetja prenašajo del nedonosnih proizvodnih procesov v okolja z nižjimi stroški delovne sile, in sicer predvsem v bližnje države bivše Jugoslavije. Takšnih poslov naj bi bilo čedalje več, kljub notranjemu odporu podjetij, kajti ti posli vodijo v zmanjševanje domače zaposlitve (MGD 2000: 11).

¹⁰⁷ Neustrezna usmerjenost podjetij se danes med drugim kaže tudi v razmerju med plačo in kvaliteto, zaradi česar podjetja niso sposobna konkurirati državam s poceni delovno silo, kot je Kitajska, zaradi nepriznanih blagovnih znamk v svetu pa ne morejo konkurirati niti vodilnim državam v EU.

bi bila seznanjena. Zadeva je znana že več kot desetletje, saj je v ATC jasno zastavljen datum popolne ukinitve teh trgovinskih ovir, zato bi morala podjetja pripravljati programe za reševanje tekstilne in oblačilne industrije že pred desetletjem in jih zdaj že intenzivno izvajati, ne pa čakati do zadnjega trenutka.

Kljub temu je treba omeniti, da slika le ni tako črna, saj tudi v Sloveniji posluje kar nekaj zelo dobrih podjetij, kot so Nes, Maya Maya in Prevent, ki dokazujejo, da je tekstilna industrija lahko donosna (Križnar 2005). Pozitiven obseg poslovanja ima tudi eden največjih slovenskih tekstilcev Mura, saj podjetje izvaja program prestrukturiranja, ki temelji na dveh točkah: zniževanju obsega kapacitet oz. delavcev in pospeševanju prodaje lastnih blagovnih znamk (Križnar 2005). Svetla izjema je tudi Odeja Škofja Loka, ki je leta 2004 imela za 1,7 milijarde tolarjev prometa in okoli 35 milijonov tolarjev dobička (Lotrič 2004: 17).

5.2.3 Strategije razvoja slovenske tekstilne in oblačilne industrije

Če hočejo slovenska tekstilna podjetja uspešno kljubovati liberalizaciji trgovine s tekstilom in oblačili oz. odpravi kvot na tekstil in oblačila, morajo nujno izvesti številne strukturne spremembe, spremeniti način delovanja in zelo hitro začeti uresničevati načrtane strategije. Ministrstvo za gospodarske dejavnosti je tako izdelalo program prestrukturiranja slovenske tekstilne in oblačilne industrije, ki zajema štiri medsebojno povezane podprograme ukrepov:

Tabela 9: Program prestrukturiranja slovenske tekstilne in oblačilne industrije

Podprogram I Spodbujanje izdelčne in tržne preusmeritve podjetij
<i>Ukrep 1</i> Spodbujanje razvoja lastnih blagovnih znamk
<i>Ukrep 2</i> Spodbujanje strateških partnerstev
<i>Ukrep 3</i> Prilagajanje podjetij za poslovanje na enotnem trgu EU
Podprogram II Spodbujanje povezovanja podjetij in razvoja skupne poslovne infrastrukture
<i>Ukrep 1</i> Spodbujanje povezovanja podjetij (vertikalne in horizontalne mreže)
<i>Ukrep 2</i> Spodbujanje razvoja skupne poslovne infrastrukture
Podprogram III Spodbujanje tehnološke prenove podjetij in povečevanje vlaganj

v raziskave in razvoj
<i>Ukrep 1</i> Razvoj kadrov in krepitev razvojnih jeder v podjetjih
<i>Ukrep 2</i> Spodbujanje projektov tehnološkega razvoja v podjetjih
Podprogram IV: Razvoj človeških virov
<i>Ukrep 1</i> Spodbujanje kadrovske prenove podjetij
<i>Ukrep 2</i> Spodbujanje modernizacije dela

Vir: Ministrstvo za gospodarske dejavnosti 2000: 17

Slovenska tekstilna industrija se bi morala usmeriti v grozdno delovanje oz. sodelovanje v enem ali več grozdih (MGD 2000: 13).¹⁰⁸ Pomembna strategija je zmanjševanje velikosti proizvodnih enot, saj velikost danes ni več bistvenega pomena. Pomembna konkurenčna prednost je predvsem fleksibilnost (MGD 2000: 13). Zaradi hitrih sprememb v povpraševanju morajo biti podjetja zelo fleksibilna, da lahko hitro reagirajo na povpraševanje, zato se morajo neprestano oskrbovati z novimi informacijami, kar jim omogoča ustrezna tehnološka oz. računalniška opremljenost (MGD 2000: 14). Ker se naročila zmanjšujejo, morajo podjetja zagotoviti čim krajši čas in čim nižje stroške prehajanja proizvodnje iz enega proizvoda na drugega. Da bi podjetja dosegla omenjene lastnosti, morajo močno povečati investicije v opremo in v ustrezno organizacijo dela in sredstev (MGD 2000: 14). Glede tehnološke prenove podjetij je treba poudariti, da naša podjetja namenjajo premalo sredstev za uvajanje novosti na področju mode in modnih znamk. Ker so investicijska vlaganja zelo skromna, podjetja niso zmožna spremljati novosti, zato se njihovi cenovni razredi proizvodov še naprej nižajo (MGD 2000: 27). Podjetja morajo začeti ustvarjati večjo dodano vrednost, zato morajo postati bolj samostojna in začeti oblikovati lastne kakovostne izdelke, posvečati več pozornosti trženju in povečati vpliv na distribucijsko mrežo (MGD 2000: 14). Postopoma morajo opustiti poceni standardizirane izdelke, ki jih mednarodna konkurenca najbolj ogroža, in se usmeriti v visoko kvalitetne izdelke z visoko dodano vrednostjo (MGD 2000: 14). Podjetja morajo poleg povečevanja diferenciacije izdelkov povečati svojo produktivnost; in sicer z zniževanjem stroškov, saj so cene proizvodov in storitve temelj konkurenčnosti. Kot pomembno strategijo se zaradi nujnosti zniževanja stroškov omenja tudi prenos

¹⁰⁸ Zelo atraktiven grozd je modna industrija, ki bi vključeval tekstilna podjetja in proizvajalce konfekcije, poleg njih pa še obutveno in kozmetično industrijo ter industrijo modnih dodatkov (MGD 2000: 13).

proizvodnje na lokacije s cenejšo delovno silo. Slovenska podjetja na področju poslovanja pasivnega oplemenitenja ogroža nova konkurenca z Balkana in držav daljnega vzhoda, ki imajo cenejšo delovno silo (MGD 2000: 20). Našim podjetjem tako grozi izguba pogodbenih poslov, zato morajo slediti zgledu drugih podjetij v najbolj uspešnih državah EU in prenesti nerentabilne posle na lokacije z nižjimi stroški delovne sile (MGD 2000: 20). K večanju produktivnosti ne prispeva samo sodobna tehnološka oprema, ampak tudi kako učinkovito se ta oprema uporablja, zato je usposobljenost kadrov ključnega pomena (MGD 2000: 15). Četrty podprogram si tako za cilj zastavlja zviševanje nivoja znanja in usposobljenosti vseh zaposlenih za prilagajanje spremembam na trgu ter prilagajanje organizacije dela strukturi zaposlenih (MGD 2000: 31).

Vsi ti podprogrami so smernice slovenski tekstilni in oblačilni industriji, njihovo uresničevanje pa je zanjo, če hoče preživeti na svetovnem trgu tudi po odpravi kvot, odločilnega pomena. Preživela bodo le najbolj uspešna podjetja in najbolj konkurenčne države. Slovenija trenutno v konkurenčnosti močno zaostaja za tekstilno in oblačilno industrijo razvitih držav EU, ki prav tako sprejema programe prestrukturiranja industrije z namenom dvigovanja konkurenčnega položaja. Slovenska industrija mora nujno doseči raven tekstilne in oblačilne industrije najbolj uspešnih držav EU, saj ji trenutno ne kaže dobro, kajti ne more se uvrščati v nobeno od dveh skupin konkurenčnih držav: niti v prvo, v katero spadajo najbolj uspešne države EU in ki temelji na visoki produktivnosti in visoko kvalitetnih izdelkih z visoko dodano vrednostjo, niti v drugo, v kateri vodi Kitajska s poceni delovno silo.

ZAKLJUČEK

Prvega januarja 2005 se je končala zadnja faza liberalizacije trgovine s tekstilom in oblačili v okviru ATC, v kateri so bile kvote na tekstilne in oblačilne izdelke končno v celoti odpravljene. Trgovina s tekstilom in oblačili je bila pred tem več desetletij izjema v mednarodnem trgovinskem režimu, saj so jo uravnavale diskriminatorne kvote, ki so jih razvite države v posebnem sporazumu MFA določile na uvoz tekstila in oblačil iz držav v razvoju. Čeprav se je omejevanje s kvotami nadaljevalo tudi pod ATC, ki je nasledil MFA,

je bil ta sporazum vendarle drugačen kot njegov predhodnik, saj si je prizadeval za postopno povečevanje kvot in v končni fazi za njihovo ukinitve. Cilj ATC je sedaj uresničen in kvote so odpravljene, s tem pa tudi omejevanje uvoza tekstila in oblačil najbolj učinkovitih proizvajalcev, med katerimi zavzema vodilni položaj Kitajska. Ker kvote sedaj ne bodo več ščitile manj učinkovitih proizvajalcev in jim zagotavljale tržne deleže, se bo bitka za trge močno okrepila in preživeli bodo le najbolj konkurenčni in iznajdljivi proizvajalci.

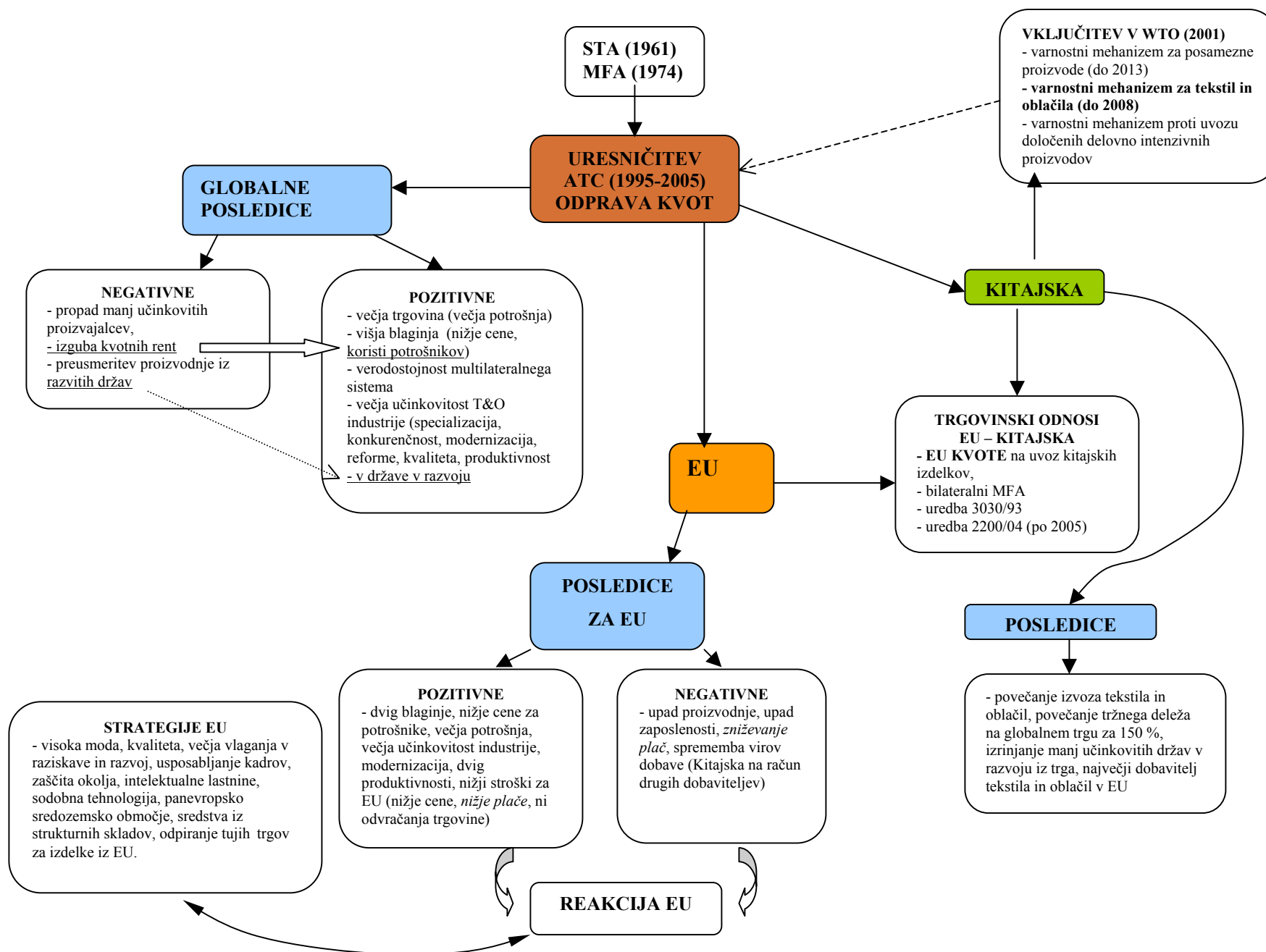
Po številnih ocenah bo od odprave kvot imela največje koristi Kitajska, saj ji njen trenutno najbolj konkurenčni položaj, ki temelji na cenovnih prednostih, zagotavlja veliko povečanje izvoza lastnih tekstilnih in oblačilnih izdelkov. Toda ali bo kitajsko blago res lahko popolnoma neomejeno prodiralo na trg EU in na trge drugih razvitih držav? Preden je Kitajska leta 2001 postala članica STO, so razvite države iz strahu pred pretirano rastjo kitajskega izvoza, ki bi sledil vključitvi, njen vstop pogojevale z več zahtevami, med katerimi so bila tudi posebna določila, ki so se nanašala na kitajski izvoz tekstila in oblek. Kitajska je tako morala, če je hotela postati članica STO in s tem tudi pogodbenica ATC, pristati na tri zaščitne mehanizme, ki v določenih razmerah omogočajo uporabo omejitev na uvoz kitajskega blaga. Najpomembnejši med njimi je mehanizem, ki omogoča uporabo zaščitnih ukrepov pred uvozom tekstila in oblačil iz Kitajske vse do leta 2008, sledi pa mu mehanizem, ki prav tako omogoča uporabo zaščitnih ukrepov pred uvozom iz Kitajske vse do leta 2013. Razvite države, predvsem ZDA, so že pri vključevanju Kitajske v STO vedele, da gre za »spečega zmaja«, ki samo čaka, da se bo prebudil, zato so s temi pogoji že takrat pritisnile nanjo. EU, ki je kot ZDA in še nekatere razvite države desetletja močno omejevala kitajski uvoz tekstila in oblačil s kvotami, Kitajski ni postavljala posebnih pogojev za zaščito svojega trga pred uvozom kitajskega blaga, ampak je pri pogajanjih s Kitajsko za pristop k STO večino svojih prizadevanj usmerila v odpiranje kitajskega trga za izdelke iz EU. Zato je malo verjetno, da bi EU dejansko uporabila omenjene zaščitne mehanizme proti kitajskemu uvozu. Dejanja EU kažejo na to, da se pravzaprav ne boji, da bi kitajski tekstilni in oblačilni izdelki po letu 2005 preplavili njen trg, kot so poročali mediji.

Zmotno je tudi prepričanje, da evropski tekstilni in oblačilni industriji grozi propad predvsem zaradi vdora kitajskega tekstilnega in oblačilnega blaga. Kitajski tekstilni in oblačilni izdelki bodo namreč najbolj ogrožali ostale manj učinkovite proizvajalce v državah v razvoju, ki so jim kvote zagotavljale varne tržne deleže na trgu EU. Zdaj po njihovi odpravi morajo ti proizvajalci tekmovati s Kitajsko, ki je veliko bolj konkurenčna in bo zato mnogim prevzela tržne deleže in jih izrinila iz trga. Uvoz v EU se torej kratkoročno naj ne bi izrazil povečal, spremenilo naj bi se le razmerje dobaviteljev. Tudi v uredbi 2200/04, ki ureja uvoz tekstila in oblačil v EU po odpravi kvot, je določilo, ki predvideva, da bodo kvote še vedno v uporabi prvo četrtino leta 2005, zato strah pred nenadno rastjo uvoza kitajskega tekstila in oblačil ni popolnoma utemeljen. Poleg tega je EU pripravila novo kemijsko zakonodajo, ki vpliva tudi na tekstilno in oblačilno industrijo, saj predvideva visoke ekološke standarde, pri doseganju katerih bodo nekatere države v razvoju, med njimi tudi Kitajska, lahko imele kar nekaj težav. V tem primeru bi ti standardi, ki sicer najbolj bremenijo same tekstilne proizvajalce v EU, saj jim močno zvišujejo stroške proizvodnje, lahko prikrito delovali kot neke vrste trgovinske ovire za uvoz blaga iz držav, ki teh standardov ne dosegajo. EU kljub raznim domnevam o negativnih posledicah liberalizacije trgovine s tekstilom in oblačili na EU, ne bo največja poraženka. Prav nasprotno, dolgoročno gledano se bo njena blaginja celo povečala, saj bodo zaradi nižjih cen imeli koristi zlasti potrošniki, kar bo močno povečalo potrošnjo in s tem tudi trgovino. Kratkoročno bo EU čutila tudi nekaj negativnih posledic, saj se bo zmanjšala zaposlenost v evropski tekstilni in oblačilni industriji, in sicer predvsem v novih članicah EU, med katere sodi tudi Slovenija, upadla pa bo tudi sama proizvodnja. Upad zaposlenosti in proizvodnje sta bili tudi najpogostejše omenjeni negativni posledici liberalizacije trgovine, kar je močno vplivalo na negativno pojmovanje učinkov liberalizacije na tekstilno in oblačilno industrijo EU. Vendar je takšno gledanje enostransko, kajti po drugi strani bo liberalizacija pozitivno vplivala na učinkovitost same tekstilne in oblačilne industrije EU, kakor tudi na učinkovitost tekstilne in oblačilne industrije nasploh, saj bo EU, če bo hotela ostati konkurenčna, morala v panogo neprestano uvajati novosti, jo nenehno izboljševati in modernizirati, povečati bo morala specializacijo, produktivnost in kvaliteto. Nižanje plač v sektorju pa bo omogočilo prerazporejanje

sredstev, ki so bila doslej porabljena za plače v tekstilnem in oblačilnem sektorju, v druga področja, kot je izboljšanje človeškega in fizičnega kapitala.

Ker sta si tekstilna in oblačilna industrija EU in Kitajske popolnoma različni in imata tudi različne primerjalne prednosti, saj prva temelji predvsem na produktivnosti in kvaliteti, medtem ko druga temelji na poceni delovni sili in množični proizvodnji, je treba povedati, da kitajsko blago po odpravi kvot ne bo ogrozilo vse tržne niše v EU. Visoka moda in visoko kvalitetni proizvodi kakor tudi tehnični tekstil, v proizvodnji katerega je EU zelo konkurenčna, ne bodo ogroženi, v slabšem položaju pa bodo proizvajalci standardiziranih in poceni tekstilnih in oblačilnih izdelkov. Ena izmed možnih rešitev za tekstilno in oblačilno proizvodnjo EU je zato tudi prestrukturiranje sektorja, in sicer usmeritev v proizvodnjo visoko kvalitetnih izdelkov in v visoko modo. EU je pred letom izdelala strategije za ohranjanje konkurenčnosti lastne tekstilne in oblačilne industrije, ki poudarjajo nujnost modernizacije, izboljšanja tehnologije, produktivnosti, kvalitete, inovacij in vlaganj v raziskave in razvoj, saj bo njena industrija le tako lahko ostala konkurenčna. Ena izmed strategij je tudi vse večje povezovanje z evropsko-sredozemskimi državami in s tem uresničitev panevropskega sredozemskega območja, saj EU ne želi biti odvisna predvsem od kitajskih virov nabave, ampak se želi povezovati tudi z bližnjimi državami, ki so prav tako učinkoviti proizvajalci tekstila, njihova geografska bližina pa močno prispeva h krajšim rokom dobave in k večji fleksibilnosti tekstilne in oblačilne industrije EU. Edina pomanjkljivost pri oblikovanju teh strategij je v tem, da se je EU tovrstnega programa lotila prepozno, saj bi o prestrukturiranju in reformah morala razmišljati že pred leti, sedaj pa ta program v večji meri že uresničiti. To še toliko bolj velja za nove članice, med katerimi je tudi Slovenija, saj se te soočajo s še večjimi problemi v svoji tekstilni in oblačilni proizvodnji. Slovenska tekstilna proizvodnja je še daleč od tega, da bi se lahko kosala z najboljšimi proizvajalci v EU, saj ni dovolj konkurenčna, njena produktivnost je veliko manjša kot v vodilnih državah EU, njena delovna sila pa predraga, da bi se lahko kosala s Kitajsko. Naši tekstilni in oblačilni industriji, ki večino izdelkov proda na trgu EU, zato grozi, da jo bodo s trga izrinili cenejši tekstilni in oblačilni izdelki azijskih proizvajalcev, ki bodo po odpravi kvot enakovredno tekmovali z domačimi proizvajalci v EU, med katere spadajo tudi slovenska podjetja.

Čeprav je slovensko Ministrstvo za gospodarske dejavnosti pripravilo program za izboljšanje položaja slovenske tekstilne in oblačilne industrije, se ideje še ne bodo kmalu uresničile. Tako kot v ostalih članicah EU bi tudi v Sloveniji morali biti zastavljeni programi že v precejšnji meri uresničeni, vendar se to ne dogaja, saj Slovenija tako kot sama EU pri tem zamuja, čeprav je datum odprave kvot znan že celo desetletje. S takim odnosom se bo slovenska tekstilna industrija težko povzpela med najboljše, vprašanje je, če bo sploh preživela. Najboljši mora biti vedno korak pred drugimi, to pa v sektorju tekstila in oblačil trenutno ne uspeva niti EU niti Sloveniji.



LITERATURA

Sekundarni viri:

1. Adhikari, Ramesh in Yongzheng Yang (2001) What Will WTO Membership Mean for China and Its Trading Partners? *Finance and Development* 39(3), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/09/adhikari.htm> (4. 3. 2004).
2. Agarwal, James in Terry Wu (2004) China's entry to WTO: global marketing issues and implications for China. *International Marketing Review* 21(3), 279-300.
3. Ahmed, Ghazi Ben (2004) Textile and Clothing Data, <http://trade-info.cec.eu.int/textiles/documents/172.doc> (13. 10. 2004).
4. Appleyard, Denis D. in Alfred J. Field Jr. (1995) *International economics*. Chicago: Richard D. Irwin Inc.
5. Audet, Denis (2004) »Structural Adjustment in Textiles and Clothing Post the ATC Trading Environment«. V OECD Trade Policy Working Papers Vol. 0 (1996) No. 4, <http://www.oecd.org/dataoecd/28/2/33672979.pdf> (10. 10. 2004).
6. Avisse, Richard in Michel Fouquin (2001) »Textiles and Clothing: the End of Discriminatory Protection«. V La Lettre du CEPII No. 198, <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/publications/lettre/pdf/2001/198ang.pdf> (6. 10. 2004).
7. Babić, Mate (1989) *Međunarodna ekonomija*. Zagreb: Privredni vjesnik.
8. Bennett, LeRoy A. in James K. Oliver (2002) *International organizations: principles and issues*. 7. izd. New Jersey, Prentice Hall.
9. Bhardwaj, Anali, Sanjay Kathuria in Will Martin (2001) »Implications For the South Asian Countries of Abolishing the Multifibre Agreement«. V World Bank Policy Research Working Papers No. 2721, http://econ.worldbank.org/files/2729_wps2721.pdf (1. 10. 2004).
10. Blustein, Paul (2004) China Could Rule Textile Market After 2005. *Washington Post*, 12. 8.: (E01).
11. (2004) China textile and clothing trade 2003/2004: Review and Outlook, <http://www.ccct.org.cn/ccct/english/import20034/a1.jsp> (8. 10. 2004).
12. Center for Environmental Sound Technology Transfer (CESTT) (2004) Profile of China's textile industry, <http://www.cestt.org.cn/English/English/online-services/sectors/Textile%20Industry.htm> (2. 12. 2004).
13. China State Textile Industrial Bureau (1999) China's Textile Industry, <http://www.texindex.com/Main/ChinatextileindustryPastPresentFuture.htm> (23. 9. 2004).
14. Coldwell, Daniel (2004) The impact on China of its accession into WTO. *The Social Science Journal* 41, 363-374.
15. Commission Européenne (1997) Plan d'action pour la compétitivité de l'industrie européenne du textile et de l'habillement. COM (97) 454 final, 29. 10. 1997, http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/lib-competitiveness/doc/com1997_454_fr.pdf (1. 11. 2004).
16. Commission of the European Communities (CEC) (2003a) Economic and Competitiveness Analysis of the European Textile and Clothing Sector – The Future of the textiles and Clothing Sector in the Enlarged Europe. Commission

- Staff Working Paper SEC (2003) 1345,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/sec2003_1345.en.pdf (4. 10. 2004).
17. Commission of the European Communities (2004a) Textiles and Clothing after 2005: Recommendations of the High Level Group for Textiles and Clothing. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM (2004) 668 final, 13. 10. 2004,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/com2004_668en.pdf (18. 10. 2004).
 18. Commission of the European Communities (2004b) Commission's observation in response to the recommendations of the High Level Group for textiles and clothing. COM (2004) 668 final, Commission Staff Working Document SEC (2004) 1240, 13. 10. 2004,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/sec2004_1240.pdf (19. 10. 2004).
 19. Commission of the European Communities (2003b) The future of the textiles and clothing sector in the enlarged European Union. COM (2003) 649 final,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/com2003_0649en.pdf (27. 9. 2004).
 20. Commission of the European Communities (2003) Evolution of Trade in Textile and Clothing Worldwide. Commission Staff Working Paper SEC (2003) 1348,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/sec2003_1348.en.pdf (4. 10. 2004).
 21. Commission of the European Communities (2001) White Paper: Strategy for a Future Chemicals Policy. COM (2001) 88 final, 27. 2. 2001,
http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/wpr/2001/com2001_0088en01.pdf (20. 10. 2004).
 22. Consolidated version of Council Regulation 3030/1993/EEC, Official Journal of the European Union L 275, 8. 11. 1993, 1-106, 29.01. 2003, <http://trade-info.cec.eu.int/textiles/documents/192.pdf> (15. 12. 2004).
 23. Dimovski Vlado, Marko Kos, Miran Zager in Rozi Ažman (2000) »Slovenska industrija v pogojih notranjega trga EU«. Center za mednarodno konkurenčnost,
<http://www.sigov.si/zmar/projekti/sgrs/raziskave/a4.pdf> (14. 10. 2004).
 24. Ethier, Wilfred J. (1995) *Modern international economics*. 3. izd. New York: London.
 25. Euratex (2002) European Research in Textiles and Clothing Sector. V Common Strategy Papers, 21. 3. 2002,
http://www.euratex.org/download/publications/papers/rd-3-2002a2_-_research_strategy_paper_final.pdf (16. 10. 2004).
 26. Euratex (2003) The Doha development agenda: Market access for non-agricultural products – the Position of the European Clothing and Textile Industries,
http://www.euratex.org/download/publications/papers/compol-66-2003-a2-revised_position_on_market_access.doc (16. 10. 2004).
 27. European Commission (1985) Agreement on Trade and Economic Cooperation between the European Economic Community and the People's Republic of China

- (1985),
http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/intro/1985_trade_agreement.htm
 m (18. 10. 2004).
28. European Commission (2004a) Trade policy,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/trade.htm#bilateral_textile_agreements
 (27. 9. 2004).
 29. European Commission (2004b) Overview of the Textile and Clothing Industry,
<http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/> (27. 9. 2004).
 30. European Commission (2004c) Trade Issues: Sectoral Issues - Regulation
 abolishing textiles quotas for WTO countries on 1 January 2005,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/pr291104_en.htm
 (21. 12. 2004).
 31. European Commission: Directorate-General for Trade (2001) The EU continues to
 open its Textile and Clothing Market: Evolution of Trade in 1995-2000,
<http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/development/docs/textopmkts.pdf>
 (16. 10. 2004).
 32. European Commission (2004d) The EU to lift textiles quotas from 1 January 2005,
 13. 12.,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/pr131204_en.htm
 (20. 12. 2004).
 33. European Commission (2004e) Trade Issues, Bilateral trade relations – China:
 Second Meeting of EU-China Textiles Trade Dialogue to continue the preparation
 for WTO textiles quota elimination, 23. 11.,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/china/pr231104_en.htm
 (21. 12. 2004).
 34. European Commission (2000) European Trade Commissioner Pascal Lamy's
 Declaration on China's WTO accession: Opening statement at the press conference,
 19 May 2000, <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china/prc.htm> (5. 10. 2004).
 35. European Commission (2003) Trade Issues – Textiles, Summary of studies and
 reports on the impact of textiles quota elimination, [http://trade-
 info.cec.eu.int/textiles/documents/100.doc](http://trade-info.cec.eu.int/textiles/documents/100.doc) (4. 1. 2005).
 36. European Economic and Social Committee (2003) Opinion of the European
 Economic and Social Committee on EU-China relations, Official Journal of the
 European Union, C 243, 30. 9. 2003, 66-75.
 37. Ianchovichina, Elena, Will Martin in Emiko Fukase (2000) »Comparative study in
 trade liberalization regimes: China s accession to WTO«. Paper presented at the 3rd
 Annual Conference on Global Economic Analysis, Melbourne, Australia, 27.-30. 6.
 2000, <http://www.monash.edu.au/policy/conf/75Martin.pdf> (10. 10. 2004).
 38. Francois, Joseph F., Hans H. Glismann in Dean Spinanger (2000) »The Cost of the
 Eu Trade Protection in Textiles and Clothing«. V Kiel Institute of World Economic
 Working Papers No. 997, <http://www.uni-kiel.de/ifw/pub/kap/2000/kap997.pdf> (14.
 12. 2004).
 39. High Level Group Report: The challenge of 2005 (2004) European Textiles and
 Clothing in a Quota Free Environment,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/hlg_report_30_06_04.pdf
 (4. 10. 2004).

40. Ianchovichina, Elena in Will Martin (2003) »Economic Impact of China's Accession to WTO«. V World Bank Policy Research Working Paper Series No. 3053, http://econ.worldbank.org/files/26864_wps3053.pdf (6. 10. 2004).
41. Ianchovichina, Elena in Will Martin (2001) »Trade liberalization in China's accession to WTO«. V World Bank Policy Research Working Papers No. 2623, http://econ.worldbank.org/files/2228_wps2623.pdf (30. 10. 2004).
42. Institut français de la mode (IFM) (2004) Study on the implications of the 2005 trade liberalisation in the textile and clothing sector. Consolidated report No. ENTR/02/04, februar 2004, http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/ifm_final_report_2005.pdf (27. 9. 2004).
43. Juteršek, Gregor, Vesna Laurenčak, Benjamin Janežič in Petrik Škvarč (2002) Primerjava cen med Slovenijo in Avstrijo - sektor oblačil, obutve in gospodinjske konfekcije, <http://epf-se.uni-mb.si/sekt/2002/skup10/vsebina.htm> (3. 1. 2005).
44. Kheir-El-Din, Hanaa (2002) Implementing the Agreement on Textiles and Clothing. V Philip, Bernard, M. Hoekman in Aaditya Matto (ur.) *Development, Trade and WTO*, 186-195. Washington: International Nak for Reconstruction and Development.
45. Kjeldsen-Kragh, Soren (2001) *International trade policy*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
46. Križnar, Polona (2005) Kriza tekstilne in obutvene industrije. *24 ur*, 3. 1., http://24ur.com/bin/article.php?article_id=2049511&show_media=6024776 (4. 1. 2005).
47. Krugman, Paul R. in Maurice Obstfeld (1988) *International economics: theory and policy*. Glenview, Illinois, London, Boston : Scott, Foresman and Company.
48. Kunaver, Primož in Jože Smole (n. d.) Učinek načrtovane zakonodaje EU o uporabi kemikalij na konkurenčni položaj tekstilne in oblačilne industrije, http://www.tekstilec.itt-drustvo.si/Sestavek_07_08_a.htm (20. 3. 2004).
49. Lardy, Nicholas R. (1999) China WTO Deal Still Faces Significant Challenges. *Asian Wall Street Journal*, 18. 4., <http://www.brook.edu/views/op-ed/lardy/19990418.htm> (4. 3. 2004).
50. Lang, Tim in Colin Hines (1993) *The new protectionism: protecting the future against free trade*. London: Earthscan.
51. Leonard, James C. (2003) The Impact of the WTO Talks on Textile Trade, http://www.icac.org/icac/meetings/trade_conf_2003/leonard.pdf (23. 10. 2004).
52. Lindert, H. Peter in Thomas A. Pugel (2000) *International economics*. 11. izd. New York: McGraw Hill.
53. Liu, Huan in Laixiang Sun (2004) Beyond the phaseout of quotas in the textile and clothing trade: WTO plus rules and the case of the US safeguards against Chinese exports in 2003. *Asian-Pacific Development Journal* 11(1), 49-69.
54. Lotrič, Tatjana (2004) Prvi cilj je preživeti. *Delo*, 18. 12.:17.
55. Malaga, Jaime in Samarendu Mohanti (2002) Agreement on textiles and clothing: is it a WTO failure? http://www.ceri.ttu.edu/policy/publications/publications/Estey_Paper.pdf (12. 12. 2004).

56. Martin, Will, Betina Dimaran, Thomas W. Hertel in Elena Iancovichina (2000) »Trade Policy, Structural Change and China's Trade growth«. V World Bank Working Papers No. 64, <http://scid.stanford.edu/pdf/credpr64.pdf> (10. 10. 2004).
57. McKibbin, Warwick J. in Wing Thye Woo (2004) »The Global Impact of China's Accession to WTO«. V OECD Trade Policy Working Papers No. 3, [http://www.oelis.oecd.org/olis/2004doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/eaad199505386be2c1256eec0029391b/\\$FILE/JT00168013.PDF](http://www.oelis.oecd.org/olis/2004doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/eaad199505386be2c1256eec0029391b/$FILE/JT00168013.PDF) (10. 10. 2004).
58. Messerlin, A. Patrick (2004) China in the World Trade Organisation: Antidumping and Safeguards. *The World Bank Economic Review* 18(1), 105-130.
59. Ministrstvo za gospodarske dejavnosti (MGD) (2000) Program prilagajanja slovenske tekstilne in oblačilna industrije pogojem notranjega trga Evropske Unije 2000 – 2003, http://www.mg-rs.si/razvoj_podjetniskega_sektorja/datoteke/program_tekstil.pdf (20. 3. 2004).
60. Ministry of Foreign Affairs of People's Republic of China (2000) China and World Trade Organization, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjw/zjzg/gjs/gjzzyhy/2616/t15330.htm> (8. 11. 2004).
61. Nielsen, Jorgen Ulff-Moller, Madsen Erik Stroj in Kurt Pedersen (1995) *International economic: the wealth of open nations*. London: McGraw-Hill Book Company.
62. Nordas, Hildegunn Kyvik (2004) »The global textile and clothing industry post the Agreement on textiles and clothing«. V WTO Publications, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf (25. 9. 2004).
63. Parker, Elliot in Kar-Yiu Wong (2003) WTO, China and the Asian Economies. *China Economic Review* 14(3), 203-205.
64. Plunkett, W. Jack (2004) Major Trends Affecting the Apparel and Textiles Industry. Plunkett's Apparel and Textiles Industry Almanach, 20-33.
65. Prasad, Eswar (2004) »China's growth and Integration into the World Economy, Prospects and Challenges«. V IMF Publications: Occasional Paper No. 232, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/op/232/op232.pdf> (23. 10. 2004).
66. Rehar, Aljoša (2005) Nad tekstilno industrijo se zgrinjajo novi črni oblaki. *Izvozno okno*, 1. 1, http://www.izvoznookno.si/novice.php?mode=seznam&menu=novice&akcija=izbrana_novica&id=3832 (3. 1. 2005).
67. Rumbaugh, Thomas in Nicholas Blancher (2004) »China: International Trade and WTO Accession«. V IMF Working Papers No. 04/36, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0436.pdf> (15. 10. 2004).
68. Salvatore, Dominick (1998) *International economics*. 6. izd. Englewood Cliffs (N. J.): Prentice Hall.
69. Shafaeddin, S. M. (2004) Is China's accession to WTO threatening exports of developing countries? *China Economic Review* 15(2), 109-144.
70. Shafaeddin, S.M. (2002) Some Implications of accession to WTO for China's economy. *International Journal of Development Issues* 1(2), 93-128.
71. Shih, Toh Han (2004) US may raise safeguards next year. *South China Morning Post*, 23. 3.

72. Slovenska tiskovna agencija (2004) Zaradi ukinitve kvot na tekstil brez dela številni evropski tekstilci. *Poslovni Dnevnik*, 1. 12., <http://poslovni.dnevnik.si/clanekb.asp?id=103436> (3. 1. 2005).
73. Spinanger, Dean in Joseph F. Francois (2004) Liberalizing quotas on Textiles and clothing: Has the ATC Actually worked? <http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1902.pdf> (8. 10. 2004).
74. Stengg, Werner (2001) »Textile and clothing industry in the EU«. V *Enterprise Papers* Vol. 0 (2001) No. 2, http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/yayinlar/docs/enterprise_paper_02_2001.pdf (20. 3. 2004).
75. Summary of the US-China Bilateral WTO Agreement (2000) White House, Feb 2, 2000, <http://www.aabdc.com/img/SummaryofUS-ChinaWTOAgreement.pdf> (13. 10. 2004).
76. (2000) »Textiles and Clothing Markets Brace for Major Changes«. V *Business Alert: China*, No. 4, 15. 4., <http://www.tdctrade.com/alert/cba-e0004b.htm> (15. 3. 2004).
77. (2004) The Looming Revolution. *The Economist*, 11. 11., http://www.economist.com/business/displayStory.cfm?story_id=3375500 (29. 12. 2004).
78. The European Council (2003) Council conclusions on the contribution of industrial policy to European competitiveness, Official Journal of the European Union C 317, 28. 11. 2003, 2-6.
79. Trošt, Ferdinand (1998) *Zunanjetrgovinska politika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
80. The Sino-EU Agreement on China's Accession to WTO (2000), <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/china/docs/res.pdf> (4. 10. 2004).
81. UNCTAD (2004) Review of developments and issues in the post-Doha work programme of particular concern to developing countries: a post-UNCTAD XI perspective, TD/B/51/4, 31. 8. 2004, [http://www.oecd.org/olis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/0f0e88e3f89f485ac1256d1a0048e754/\\$FILE/JT00143729.PDF](http://www.oecd.org/olis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/0f0e88e3f89f485ac1256d1a0048e754/$FILE/JT00143729.PDF) (10. 10. 2004).
82. Walkenhorst, Peter (2003) »Liberalizing Trade in Textiles and Clothing – a Survey of Quantitative Studies«. V *OECD studies*, TD/TC/WP(2003)2/FINAL, http://www.unctad.org/en/docs//tdb51d4_en.pdf (4. 10. 2004).
83. Wang, Zhi (2003) The Impact of China's WTO Accession on Patterns of World Trade. *Journal of Policy Modeling*, vol. 25, issue 1, 1-41.
84. Wikipedia, the Free Encyclopedia (2004) Economic theories – French phrases, <http://en.wikipedia.org/wiki/Laissez-faire> (1. 11. 2004).
85. Winters, Alan L. (1991) *International economics*. 4. izd. London: Harper Collins Academic.
86. World Trade Organisation (2004a) The Textiles Monitoring Body – the Agreement on Textiles and Clothing, http://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/textintro_e.htm#MFA (16. 3. 2004).

87. World Trade Organization (2004b) ATC: a short history,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_28.htm#note1
(25. 9. 2004).
88. World Trade Organization (2004c) ATC: the six pillars,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_31.htm (25. 9. 2004).
89. World Trade Organization (2003) Communication concerning antidumping actions in the area of textiles and clothing: Proposal for Specific Short-Term Dispensation in Favour of Developing Members Following Full Integration of the Sector into GATT 1994 from January 2005. WT/GC/W/502, 14. 7. 2003,
<http://www.itcb.org/Documents/WTGCW502.pdf> (8. 10. 2004).
90. World Trade Organization (2004d) ATC: the integration programme,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_34.htm (25. 9. 2004).
91. WTO (2004e) ATC: quota liberalization through increased growth rate,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_35.htm (25. 9. 2004).
92. World Trade Organization (2004f) ATC: Transitional safeguard mechanism,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_38.htm (25. 9. 2004).
93. World Trade Organization (2004g) How to become a member of the WTO,
http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acces_e.htm (8. 11. 2004).
94. World Trade Organization (2001) Report of the Working Party on the Accession of China, WT/ACC/CHN49, 1 10. 2001,
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN002144.pdf> (14. 10. 2004).
95. Xiaoling, Hu in David Watkins (1999) The evolution of Trade Relationship between China and the EU since 1980s. *European Business Review* 99(3), 154-161.
96. Yarbrough, Beth V. in Robert M. Yarbrough (1994) *The world economy: trade and finance*. 3. izd., Fort Worth: The Dryden Press.
97. Yuzhou, Du (2002) A Brief Introduction of China Textile Industry 2002,
<http://www.texindex.com/Main/ChinaTextileIndustry2002.htm> (23. 9. 2004).

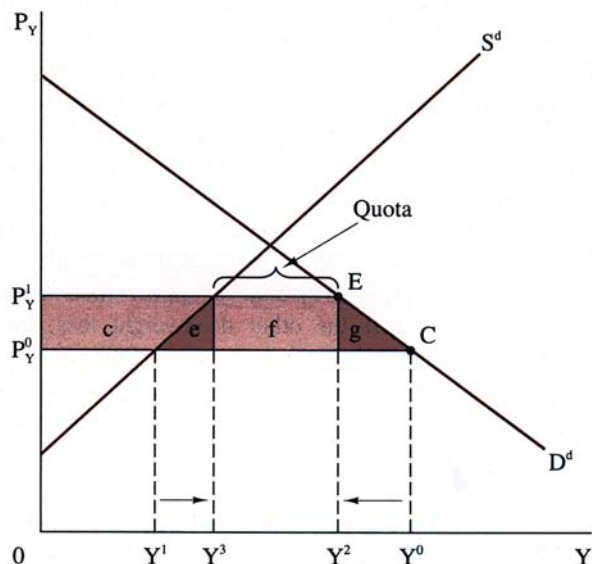
Primarni viri

98. Agreement between the Economic Community and the People's Republic of China on trade in textile products, 9. 12. 1988, posodobljen 30. 3. 1999, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/april/tradoc_111347.pdf (19. 12. 2004).
99. Agreement establishing the World Trade Organization (1995), v WTO legal texts, 9-19, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf (8. 11. 2004).
100. Agreement in the Form of an Exchange of Letters between the European Community and the People's Republic of China amending the Agreement between them on trade in textile products and amending between them the Agreement on

- trade in textile products not covered by the MFA bilateral Agreement. Official Journal of the European Communities L 314/14, 14. 12. 2000,
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_314/l_31420001214en00140026.pdf (19.10.2004).
101. Agreement on safeguards, 1. 1. 1995, v WTO legal texts: Multilateral Agreements on Trade in Goods: 273-281,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/25-safeg.pdf (4. 10. 2004).
 102. Agreement on Textiles and Clothing, 1. 1. 1995, v WTO legal texts: Multilateral Agreements on Trade in Goods, 85-115,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/16-tex.pdf (8. 11. 2004).
 103. Arrangement regarding International Trade in Textiles, 1. 1. 1974. Australian Treaty Series No. 9, Department of Foreign Affairs, Canberra,
<http://www.austlii.edu.au/au/other/dfat/treaties/1974/9.html> (4. 10. 2004).
 104. Commission Regulation 260/04/EC, Official Journal of the European Union L 51, 20. 2. 2004, 1-52, http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2004/l_051/l_05120040220en00010052.pdf (13. 10. 2004).
 105. Council Regulation (EC) 138/2003, Official Journal of the European Communities, L 23, 21.1.2003, 1-3,
<http://www.apparelandfootwear.org/data/chinaeutextilesafeguar030128.pdf> (4. 10. 2004).
 106. Council Regulation 487/2004, Official Journal of the European Union L 79, 17. 3. 2004, 1-2, http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2004/l_079/l_07920040317en00010015.pdf (13. 10. 2004).
 107. Council Regulation (EC) 2200/2004, 13. 12. 2004, amending Council Regulations (EEC) No. 3030/93 and (EC) No. 3285/94 as regards the common rules for imports of certain textile products from third countries, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/december/tradoc_120828.pdf (2. 1. 2005).
 108. General Agreement on Tariffs and Trade 1947, 1. 1. 1948, v WTO legal texts,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf (4. 10. 2004).
 109. General Agreement on Tariffs and Trade 1994, v WTO legal texts: Multilateral Agreements on Trade in Goods, 23-24,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt.pdf (8. 11. 2004).
 110. Protocol of Accession of the People's Republic of China (2001) V WTO accession protocols, WT/L/432, 31. 11. 2001,
<http://docsonline.wto.org/DDFDDocuments/t/WT/L/432.doc> (25. 9. 2004).
 111. Short Term Arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles (STA), 1. 10. 1961, in Long term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (LTA), 1. 10. 1962. Australian Treaty Series No. 17, Department of External Affairs, Canberra,
<http://www.austlii.edu.au/au/other/dfat/treaties/1962/17.html> (5. 10. 2004).
 112. WTO Agreement on technical barriers to trade, v WTO legal texts: Multilateral Agreements on Trade in Goods: 117-137,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf, (23. 10. 2004).

PRILOGA

Graf 1: Uvedba kvot



Vir: Yarbrough 1994: 218

Iz grafa 1 je razvidno, da bi v primeru proste trgovine država uvažala precej večjo količino proizvoda ($Y_1 - Y_0$), kot jo uvažata ob uvedbi kvot ($Y_3 - Y_2$), in sicer po svetovni ceni P_{y0} , ki je nižja od domače cene P_{y1} po uvedbi kvot (Yarbrough 1994: 218). Kvota, za razliko od carine, ki povzroči prilagoditev količine višje postavljeni domači ceni, povzroči prilagoditev cene (Winters 1991: 246).

Tabela 1: Od STA do ATC: poskusi deliberalizacije in liberalizacije trgovine s tekstilom in oblačili

Datum	Sprejeti ukrepi
december 1955	Japonska enostransko omeji izvoz bombažnih tkanin in oblačil v ZDA z namenom »spodbujati obojestransko koristne odnose«.
januar 1957	Sprejem petletnega sporazuma z Japonsko o omejitvi izvoza tekstila v ZDA.
november 1958	Velika Britanija s Hong Kongom podpiše sporazum o »prostovoljnem« omejevanju uvoza bombažnih tekstilnih izdelkov in oblačil iz Hong Konga.
september 1959	Velika Britanija podpiše podoben sporazum z Indijo in Pakistanom.
november 1960	Stranke pogodbenice GATT že govorijo o »motnjah trga«, čeprav gre šele za grožnjo; to uporabijo kot izgovor za ustanavljanje necarinskih trgovinskih ovir.
julij 1961	Sprejem Kratkoročnega sporazuma o mednarodni trgovini z bombažnim tekstilom (STA)
februar 1962	Dogovorijo se, da naj bi 1. oktobra 1962 stopil v veljavo Dolgoročni sporazum (LTA), ki bi ostal v veljavi pet let.
1963-1964	ZDA poskušajo spraviti v veljavo mednarodni sporazum o volnenih izdelkih, vendar ne uspejo.
junij 1965	ZDA poskušajo v pogajanjih doseči omejitve na japonske volnene izdelke, vendar ne uspejo.
junij 1966	Velika Britanija vzpostavi globalno shemo kvot, ki je kršitev LTA, ki naj bi omogočal omejitve le na točno določene proizvode.
april 1967	LTA je podaljšán za tri leta.
1969-71	ZDA uspejo pripraviti azijske dobavitelje, da uvedejo prostovoljne izvozne omejitve na volno in sintetična vlakna.
oktober 1970	Sprejeta je odločitev, da se LTA podaljša še za tri leta. Na koncu je bil podaljšán še za tri leta, da bi se zapolnila praznina do sprejetja MFA.
december 1973	Sprejet je MFA, ki naj bi stopil v veljavo 1. januarja 1974 in veljal štiri leta.
julij-december 1977	Evropska ekonomska skupnost in ZDA sklenejo bilateralne sporazume z državami v razvoju preden se dogovorijo o podaljšanju MFA.
december 1977	MFA je podaljšán za štiri leta.
december 1981	MFA je ponovno podaljšán za pet let. Zaradi povečanja izvoza, ki je posledica apreciacije dolarja, ZDA v pogajanjih dosežejo uvedbo neizprosni kvot.
julij 1986	MFA je podaljšán za pet let, da bi se zaključil skupaj z

	urugvajskim krogom pogajanj.
julij 1991	MFA je podaljšan v pričakovanju izida urugvajskega kroga pogajanj.
december 1993	Osnutek zaključnega akta urugvajskega kroga pogajanj predvideva desetletno obdobje odpravljanja vseh kvot, ki jih je vzpostavil MFA, in tudi drugih kvot na tekstil, ki je natančno določeno v ATC.
1. januar 1995	S strani držav uvoznic je liberaliziran prvi del v okviru ATC – 16% obsega uvoza iz leta 1990.
1. januar 1998	Liberalizacija drugega dela s strani držav uvoznic – še 17% vrednosti uvoza iz leta 1990.
1. januar 2002	Liberalizacija tretjega dela – še 18% vrednosti uvoza iz 1990.
1. januar 2005	Liberalizacija četrtega dela – 49% vrednosti uvoza iz 1990.

Vir: Francois, Spinanger in Glismann 2000: 10

Tabela 2: Analiza programa vključevanja: EU

Uvoz iz leta 1995			Delež uvoza pod posebnimi omejitvami		
	tone	delež	tone	% vsega uvoza iz leta 1995	% omejenega uvoza
skupaj	5.186.525	100 %	3.026.892	58,36 %	100 %
vključevanje:					
1. faza	836.244	16,12 %	0	0 %	0 %
2. faza	887.262	17,11 %	165.545	3,19 %	5,47 %
3. faza	1.005.846	19,39 %	469.533	9,05 %	15,51 %
faze 1+2+3	2.729.352	52,62 %	635.078	12,24 %	20,98 %
zadnji dan	2.457.173	47,38 %	2.391.814	46,12 %	79,02 %

Vir: Ehlers 2001: 6

Tabela 3: Rezultati programa vključevanja ATC za fazo 1 in 2 (vključevanje kot % obsega uvoza iz leta 1990)

Članica STO	Preja	Tkanine	Izgotovljeni proizvodi	Olačila	SKUPAJ
ZDA	16,46	4,15	8,73	3,90	33,24
EU	16,04	9,47	5,27	2,53	33,31
Kanada	10,26	6,43	15,50	2,78	34,97
Norveška	10,10	14,26	14,66	4,32	43,34

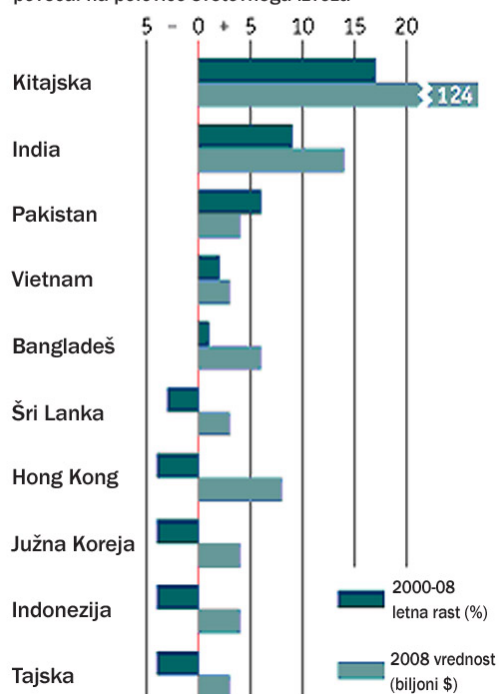
Vir: Kheir-El Din 2002: 189

Slika 1: Izvoz oblačil po letu 2005, napoved

ZMAJ NA PROSTOSTI?

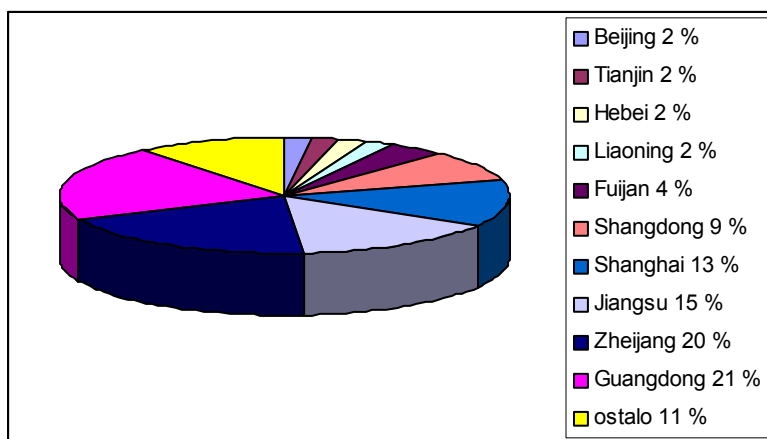
Izvoz oblačil, napoved

S popolno liberalizacijo naj bi se kitajski izvoz povečal na polovico svetovnega izvoza



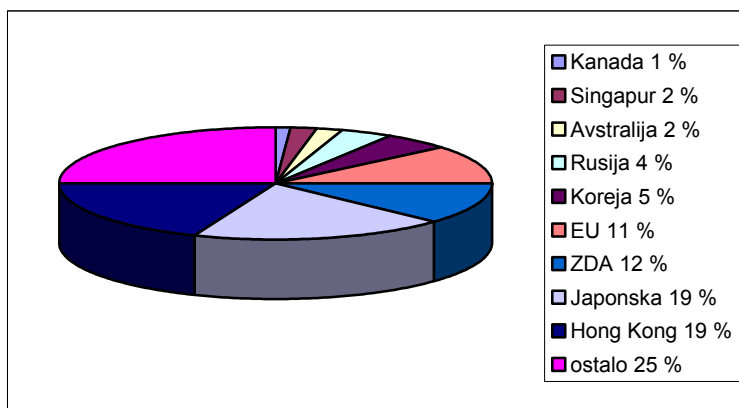
Vir: The Economist, 11. 11. 2004

Graf 3: Glavne izvozne regije, Kitajska



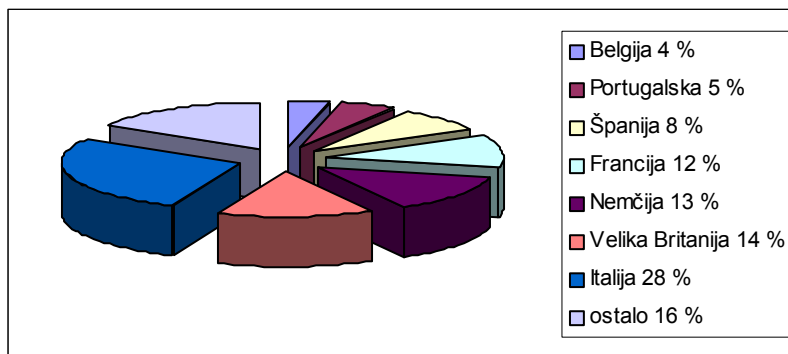
Vir: China Textile and Clothing Trade 2004

Graf 4: Glavni trgi za kitajski izvoz



Vir: China Textile and Clothing Trade 2004

Graf 5: Delež tekstilne in oblačilne industrije EU po posamezni članici iz EU-15



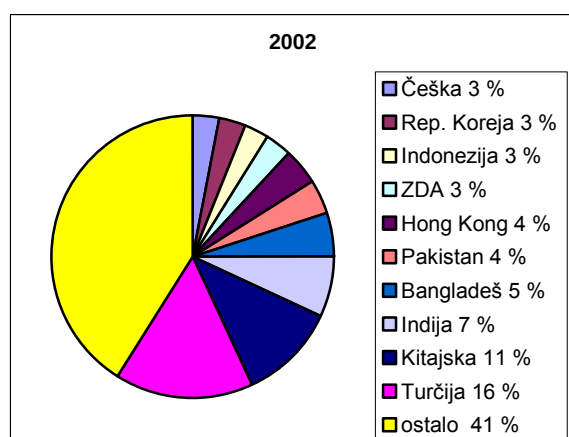
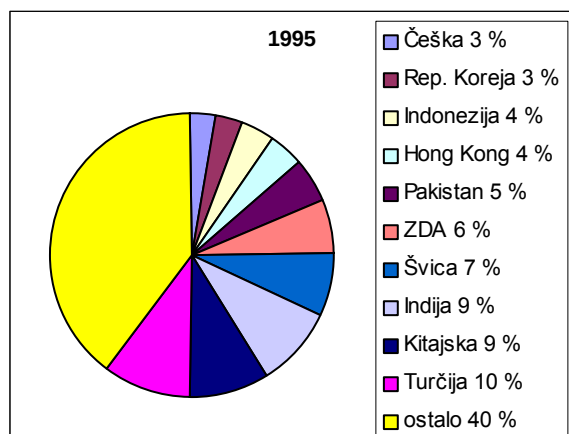
Vir: Stengg 2001: 1

Tabela 6: Primerjava tekstilne in oblačilne industrije v EU, 1999

	TEKSTIL	OBLAČILA
delež v celotnem sektorju	60 %	40 %
pomembnost proizvodnih faktorjev	kapitalno intenzivni	delovno intenzivni
produktivnost kot % povprečne produktivnosti v predelovalni dejavnosti	66 %	46 %
dobiček (milijarde evrov)	109	69
investicije (milijarde evrov)	5	1.2
uvoz (milijarde evrov)	17	41
izvoz (milijarde evrov)	22	13
trgovinska bilanca (milijarde evrov)	+ 5	-28
stopnja uvozne penetracije	23 %	46 %
zaposlenost	1.160.000	924.000
% podjetij z manj kot dvajsetimi zaposlenimi	75 %	> 80 %

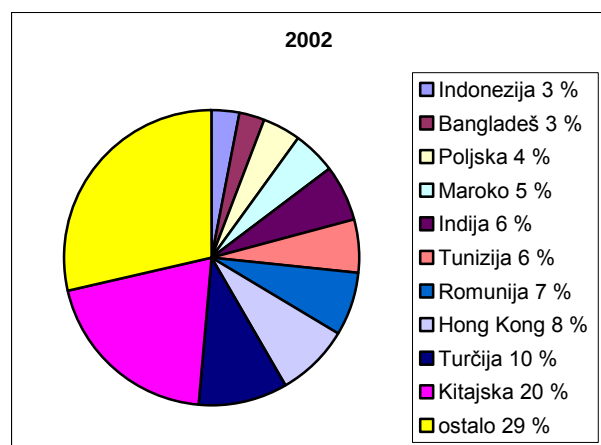
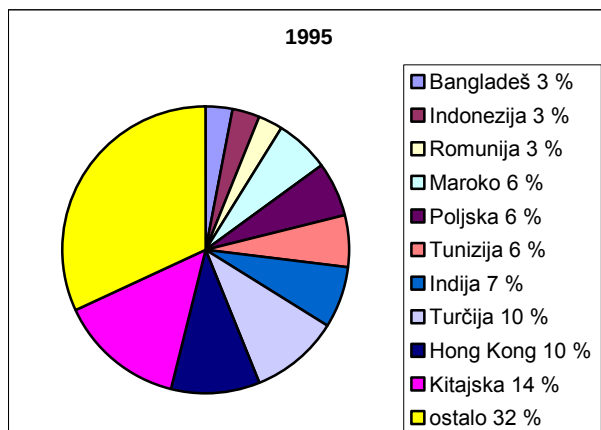
Vir: Stengg 2001: 8

Graf 6: Viri uvoza tekstila v EU



Vir: Nordas 2004: 20

Graf 7: Viri uvoza oblačil v EU



Vir: Nordas 2004: 21

Tabela 7: Kvantitativne omejitve EU na proizvode iz Kitajske za leto 2003 in 2004

Država	Kategorija	Enota	Kvote za leto 2003	Kvote za leto 2004
KITAJSKA (*) (')	Skupina 1 A			
	1	tona	4.491	4.746
	2*	tona'	29.132	29.235
	2a	tona	3.765	3.779
	3	tona	5.938	5.946
	3a	tona	770	782
	Skupina 1 B			
	4'	1.000 kosov	82.818	84.733
	5'	1.000 kosov	26.341	27.043
	6'	1.000 kosov	28.199	29.079
	7'	1.000 kosov	13.277	13.631
	8'	1.000 kosov	18.657	19.154
	Skupina 2 A			
	9	tona	6.079	6.182
	20/39	tona	9.633	9.824
	22	tona	17.975	18.770
	23	tona	11.558	11.804
	Skupina 2 B			
	12	1.000 parov	32.721	34.458
	13	1.000 kosov	516.216	530.864
	14	1.000 kosov	14.608	16.059
	15	1.000 kosov'	17.404	18.327
	16	1.000 kosov	16.196	16.426
	17	1.000 kosov	12.187	12.878
	26	1.000 kosov'	5.523	5.671
	28	1.000 kosov	81.202	88.115
	29	1.000 kosov	13.757	14.928
	31	1.000 kosov	83.851	90.988
	78	tona	32.932	35.736
	83	tona	9.673	10.497
	Skupina 3 B			
	97	tona	2.514	2.763
	Skupina 5			
	163	tona	6.449	7.364

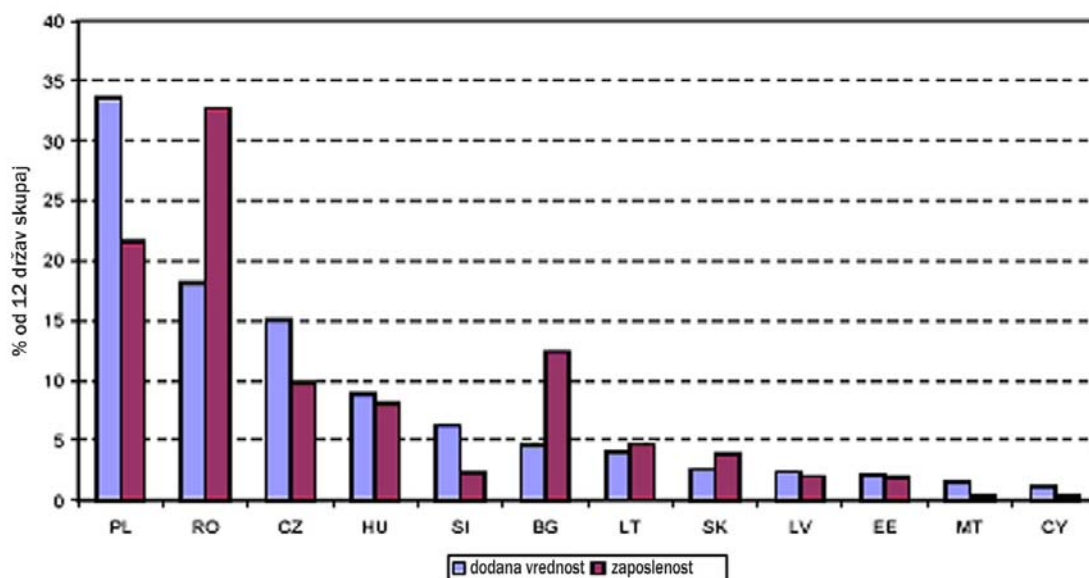
Vir: Dopolnjena verzija uredbe Sveta (EEC) št. 3030/93, 29. 1. 2003: 82-83

Tabela 8: Kvantitativne omejitve EU po 1. maju 2004

Država	Kategorija	Enota	Kvote EU po 1. maju 2004
KITAJSKA (*) (¹)	Skupina 1 A		
	1	tona	4.770
	2 * '	tona	30.556
	2a	tona	4.359
	3	tona	8.088
	3a	tona	2.769
	Skupina 1 B		
	4'	1.000 kosov	126.808
	5'	1.000 kosov	39.422
	6'	1.000 kosov	40.913
	7'	1.000 kosov	17.093
	8'	1.000 kosov	27.723
	Skupina 2 A		
	9	tona	6.962
	20/39	tona	11.361
	22	tona	19.351
	23	tona	11.847
	Skupina 2 B		
	12	1.000 parov	132.029
	13	1.000 kosov	586.244
	14	1.000 kosov	17.887
	15	1.000 kosov'	20.131
	16	1.000 kosov	17.181
	17	1.000 kosov	13.061
	26	1.000 kosov'	6.645
	28	1.000 kosov	92.909
	29	1.000 kosov	15.687
	31	1.000 kosov	96.488
	78	tona	36.651
	83	tona	10.883
	Skupina 3 B		
	97	tona	2.861
	Skupina 5		
	163	tona	8.481

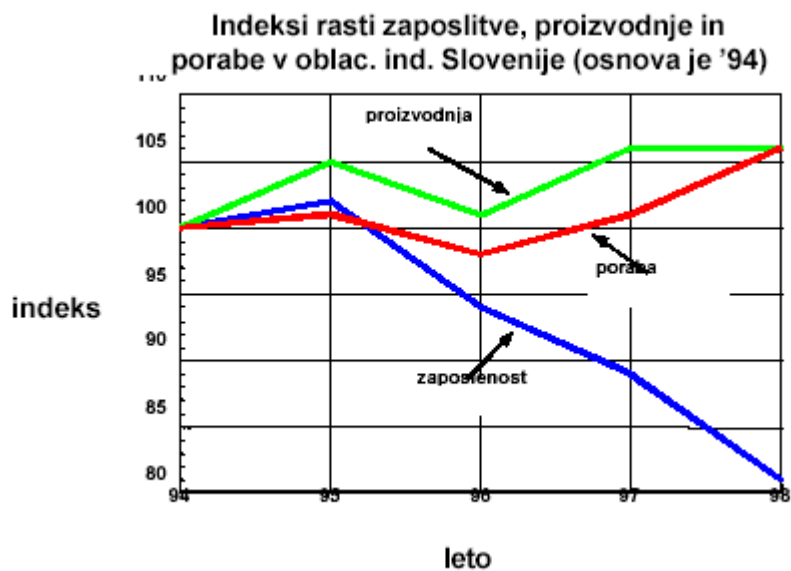
Vir: Uredba Sveta (EC) št. 487/2004: 4

Graf 10: Razdelitev dodane vrednosti pri tekstilu in oblačilih in zaposlitev v državah pristopnicah (od 1. 5. 2004 novih članicah) in kandidatkah v letu 2001



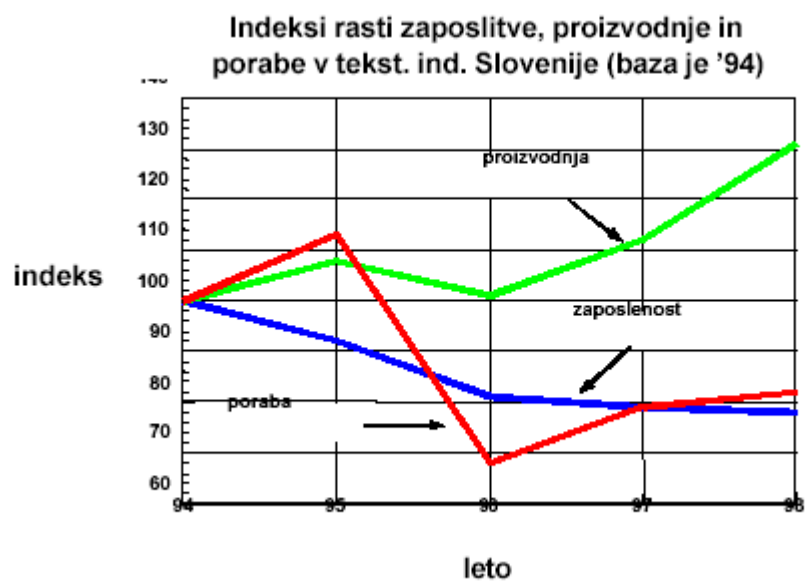
Vir: CEC 2003a: 47

Graf 12: Indeksi rasti zaposlitve, proizvodnje in porabe v slovenski oblačilni industriji



Vir: Ministrstvo za gospodarske dejavnosti 2000: 7

Graf 13: Indeksi rasti zaposlitve, proizvodnje in porabe v slovenski tekstilni industriji



Vir: Ministrstvo za gospodarske dejavnosti 2000: 7