

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anja Ilić

Analiza vključenosti držav članic Pacifiške zveze v globalne verige vrednosti

Magistrsko delo

Ljubljana, 2017

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anja Ilić

Mentorica: prof. dr. Andreja Jaklič

Analiza vključenosti držav članic Pacifiške zveze v globalne verige vrednosti

Magistrsko delo

Ljubljana, 2017

Zahvala

Mentorici red. prof. dr. Andreji Jaklič za spodbudo, preneseno znanje in neprecenljivo pomoč pri pisanju magistrske naloge.

*Moji družini, prijateljem in Janžu za vse spodbudne komentarje, pomoč in potrpljenje.
To nalogo posvečam vam.*

Analiza vključenosti držav članic Pacifiške zveze v globalne verige vrednosti

Proces vključevanja držav v globalne verige vrednosti in medsebojno sodelovanje v obliki prostotrgovinskih sporazumov in regionalizma izboljšujejo gospodarsko, poslovno in družbeno okolje držav. Magistrska naloga opozarja na pomanjkljivo razumevanje globalne menjave in prikazuje vpliv sporazumov na vključenost držav v globalne verige vrednosti. V nalogi bo v ospredju vprašanje kako sklenitev prostotrgovinskega sporazuma Pacifiška zveza vpliva na vključenost držav članic v globalne verige vrednosti. Z analizo kazalnika stopnje vključenosti držav in identificiranih dejavnikov, je cilj opredeliti stanje in spremembo udeležbe držav v globalnih verigah vrednosti po sklenitvi medsebojnih sporazumov. Kvalitativna in kvantitativna ocena izbranih področij pokaže, da sprejetje prostotrgovinskih sporazumov pospešuje menjavo in vključevanje v verige vrednosti, vendar ti sami po sebi državam še ne zagotavljajo povečane dodane vrednosti v globalnih verigah. Primer Pacifiške zveze potrди, da heterogeni vplivi v veliki meri vplivajo na udeležbo držav v verige vrednosti.

Ključne besede: globalne verige vrednosti, Pacifiška zveza, prostotrgovinski sporazumi, regionalizem.

Analysis of the Integration of the Pacific Alliance Countries into the Global Value Chains

The process of integration in the global value chains and mutual cooperation in the form of free trade agreements and regionalism improves countries' economic, business and social environment. The emphasis of this thesis is to point out the poor understanding of global trade and the impact of the agreements on the integration of the countries into global value chains. The main objective is to determine whether the conclusion of a free trade agreement improves the integration of the countries in global value chains. The analytical part is based on the identification of participation of countries in global chains, using the Trade in Value-Added indicator and identified factors that affect the integration process. Both qualitative and quantitative assessments of the chosen fields show that the adoption of free trade agreements promote trade and inclusion into the global value chains, but they are not enough for the increase of the value added in the global chain.

Key words: global value chains, free trade agreements, Pacific Alliance, regionalism.

KAZALO

1 Uvod.....	9
1.1 Raziskovalno vprašanje.....	13
1.2 Metodologija in struktura magistrskega dela	13
2 Vzpon regionalizma in ekonomskih integracij	15
2.1 Regionalno sodelovanje v Latinski Ameriki.....	17
2.2 Oblikovanje in pomen Pacifiške zveze	21
3 Vloga globalnih verig vrednosti v svetovni menjavi	28
3.1 Razvoj globalnih verig vrednosti.....	28
3.2 Poglavitni akterji globalnih verig vrednosti.....	33
4 Države Pacifiške zveze in njihova udeležba v globalnih verigah vrednosti	38
4.1 Kazalnik stopnje vključenosti držav Pacifiške zveze v globalne verige vrednosti	42
4.2 Spremembe vključenosti držav v globalne verige po sklenitvi Pacifiške zveze	46
4.2.1 Strukturne značilnosti držav.....	48
4.2.2 Politike menjave in investicij	53
4.2.3 Poslovno okolje držav	59
4.2.4 Družbeno okolje držav	63
5 Zaključek.....	64
6 Literatura	69

KAZALO SLIK

Slika 2.1: Izbrane regionalne integracije Latinske Amerike.....	18
Slika 2.2: Države članice Pacifiške zveze.....	22
Slika 2.3: Veje delovanja Pacifiške zveze	24
Slika 4.1: Menjava dodane vrednosti.....	40
Slika 4.2: Sestavni deli dodane vrednosti bruto izvoza in trgovinski tokovi globalnih verig vrednosti.....	41
Slika 4.3: Dejavniki stopnje vključenosti držav v globalne verige vrednosti.....	47

KAZALO TABEL

Tabela 2.1: Področja integracije izbranih regionalnih sporazumov.....	19
Tabela 3.1: Globalne verige vrednosti z vidika podjetij in držav	35
Tabela 4.1: Poglavitne izvozne/uvozne države in izvozni/uvozni proizvodi Pacifiške zveze.....	42
Tabela 4.2: Bruto domači proizvod <i>per capita</i> (ameriški dolarji)	50
Tabela 4.3: Svetovni indikatorji vladanja za države Pacifiške zveze	62

KAZALO GRAFOV

Graf 4.1: Sestavni deli dodane vrednosti bruto izvoza od leta 1995 do leta 2011 (delež vsega bruto izvoza države v %)	43
Graf 4.2: Indeks udeležbe držav članic Pacifiške zveze v globalnih verigah vrednosti	45
Graf 4.3: Lastna dodana vrednost v izvozu končnih in vmesnih proizvodov od leta 1995 do 2011 (delež bruto izvoza v %)	45

Graf 4.4: Obseg domačega trga (globalni indeks konkurenčnosti).....	48
Graf 4.5: Delež proizvodnje v BDP (dodana vrednost v %).....	49
Graf 4.6: Rast bruto domačega proizvoda (letno, v %)	50
Graf 4.7: Neposredne tuje investicije v državo (delež bruto domačega proizvoda v %)	54
Graf 4.8: Neposredne tuje investicije iz države (delež bruto domačega proizvoda v %)	55
Graf 4.9: Hirschman-Herfindahlov indeks.....	58
Graf 4.10: Kakovost infrastrukture	60
Graf 4.11: Kakovost dobave elektrike	60
Graf 4.12: Zaščita intelektualne lastnine.....	61

SEZNAM KRATIC

ACS	Združenje karibskih držav (<i>The Association of Caribbean States</i>)
ANDEAN	Andska skupnost (<i>Andean Community</i>)
BDP	bruto domači proizvod
CACM	Skupni trg Centralne Amerike (<i>Central American Common Market</i>)
CELAC	Skupnost latinskoameriških in karibskih držav (<i>Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños</i>)
EU	Evropska unija
GVV	globalne verige vrednosti
IKT	informacijsko-komunikacijske tehnologije
LAIA	Latinskoameriška integracijska zveza (<i>The Latin American Integration Association</i>)
LDV	lastna dodana vrednost
MERCOSUR	Skupni trg Južne Amerike (<i>Mercado Común del Sur</i>)
MSP	mala in srednja podjetja
NAFTA	Severnoameriški prostotrgovinski sporazum (<i>North American Free Trade Agreement</i>)
OECD	Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i>)
R&D	raziskave in razvoj (<i>Research & Development</i>)
STO	Svetovna trgovinska organizacija
TDV	tuja dodana vrednost
TiVA	Kazalnik stopnje udeležbe v globalnih verigah vrednosti (<i>Trade in Value-Added</i>)
TNI	tuje neposredne investicije
UNCTAD	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj (<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>)
ZDA	Združene države Amerike
WEF	Svetovni ekonomski forum (<i>World Economic Forum</i>)

1 Uvod

V globalnem svetu mednarodne menjave poteka boj za premoč med globalnimi verigami vrednosti (GVV). Globalne verige so zelo pomembna lastnost mednarodnega sistema menjave in države se morajo zavedati, da je ustvarjanje ugodnega okolja za večjo vključenost podjetij v verige vrednosti izrednega pomena za napredek gospodarstva (Baldwin 2012, 2–19). Poleg verig vrednosti so prostotrgovinski sporazumi v zadnjih desetletjih izrazito oblikovali okolje mednarodnih odnosov, v katerem se države usmerjajo v liberalno usmerjeno gospodarsko menjavo (OECD 2013, 4–5).

Fraza 'narejeno v svetu' (angl. *Made in the world*) uporabljamo, ko govorimo o izdelavi dobrin in uporabi storitev (Barua in dr. 2015, 70). Poglavitna lastnost GVV je predvsem razporejenost različnih stopenj proizvodnega procesa po številnih državah, saj želijo podjetja optimizirati proces proizvodnje svojih izdelkov in storitev (OECD 2015b). Verige vrednosti ne predstavljajo samo izdelavo proizvoda *per se*, temveč je njihov celoten proces izredno dolg in razdrobljen proizvodi pa morajo čim hitreje in kar se da učinkovito doseči čedalje bolj zahtevnega končnega uporabnika (Barua in dr. 2015, 70). Rast GVV v mednarodnem sistemu menjav lahko pripišemo predvsem razvoju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), s katerimi se je olajšala povezava celotnega procesa proizvodnje in storitev (Baldwin 2012, 1).

Globalne interakcije so danes hitrejšše, obsežnejše in bolj integrirane (Elms in Low 2013, 1). Mednarodni menjava 21. stoletja je med drugim preplet menjave izdelkov, storitev, mednarodnih investicij, novih tehnologij in meddržavnega sodelovanja (Baldwin 2012, 24). Zaradi samega nastanka in širitve GVV so v mednarodno poslovanje vpeti številni novi akterji z novimi izzivi. Države s svojimi političnimi odločitvami v veliki meri vplivajo na potek in končni učinek GVV, čeprav v verigah vrednosti nimajo primarne vloge, saj to vlogo prevzemajo podjetja. Verige vrednosti so prisotne v vseh sektorjih svetovnega gospodarstva, zato je razpršenost sodelovanja med državami in podjetji nepredstavljiva.

K lažjemu vključevanju posameznih držav v GVV lahko pripomore proces regionalizma oziroma različne oblike ekonomskih integracij, saj medsebojni sklenjeni sporazumi zmanjšujejo ovire pri poslovanju, povečujejo povezanost držav in odpirajo

novе poslovne priložnosti. Vključitev države v GVV nedvomno prinese pozitivne posledice, ki naj bi bile glede na številne študije (Baldwin 2012; Fung 2013; Singh 2013; Barua in dr. 2015; Kowalski in dr. 2015) povečana gospodarska rast države, diverzifikacija izvoza in izboljšanje družbeno-poslovnih kazalnikov, kot so tuje neposredne investicije (TNI), zaposlenost, dohodkovna neenakost. S sodelovanjem držav prek sklenjenih regionalnih sporazumov lahko med drugim nastane regionalna proizvodna mreža, s katero se države povzpnejo po lestvici GVV. Če želijo države postati bolj diverzificirane, konkurenčne in se želijo hitreje vključiti v GVV, je njihovo medsebojno sodelovanje zelo pomembno (Abusada-Salah in dr. 2015, 13).

S pregledom obstoječih teoretičnih predpostavk na področju GVV, mednarodnih odnosov in menjave je treba izpostaviti vlogo regionalizma in ekonomskih integracij. Številne definicije regionalizma navajajo ekonomske, politične in kulturne razloge za združevanje držav v regionalne povezave, s katerimi želijo povečati ekonomsko stabilnost in ustvariti pogoje za boljše medsebojno sodelovanje (Deutsch in dr. 1957; Russett 1967; Nye 1968; Thompson 1973). Kljub temu lahko regionalizem tudi spodbuja protekcionizem in na nek način deluje v nasprotju z multilateralizmom, ki ga v svetovni menjavi zaznamo od druge svetovne vojne naprej, saj regionalne povezave običajno ustvarijo ugodnejše poslovno okolje predvsem za države pogodbenice (Mansfield in Milner 1999, 589).

Vzpon regionalnih prostotrgovinskih sporazumov je posledica vsaj treh dejavnikov, in sicer nezmožnosti Svetovne trgovinske organizacije (STO) za nadaljevanje t. i. pogajanj iz Dohe,¹ spoznanje, da lahko učinkovito in usklajeno delovanje v regiji pripelje do boljše povezave v GVV ter nenazadnje povečano število regionalnih trgovinskih sporazumov po svetu (Abusada-Salah in dr. 2015, 5).

Latinska Amerika je primer rastočega regionalizma v svetovni menjavi z izjemnimi priložnostmi za poslovanje in investicije, saj se v regiji prepletajo številne oblike regionalnih integracij.² Med seboj se vsi ti sporazumi razlikujejo glede na države

¹ Cilj pogajanj iz Dohe je reforma mednarodnega sistema menjave z nižjimi trgovinskimi ovirami in spremenjenimi pravili menjave (WTO 2016a).

² Med drugim Skupni trg Južne Amerike, Andska skupina, Pacifiška zveza, Združenje za integracijo latinskoameriških držav, Združenje karibskih držav in Skupni trg Centralne Amerike.

članice ter po obsegu in velikosti področij, ki jih pokrivajo. Države Latinske Amerike so se za skupni razvoj regionalnega sodelovanja zavzemale dolgo časa, a vendar je bilo to kljub skupni dediščini, kulturi in ekonomskemu interesu težko doseči (Abusada-Salah in dr. 2015, 5).

Čile, Kolumbija, Mehika in Peru so uspele obiti večino nasprotij in so 28. aprila 2011 s podpisom Deklaracije v Limi ustanovile Pacifiško zvezo. Cilj zveze je prost pretok dobrin, storitev, kapitala in ljudi, povečanje socialne in politične stabilnosti v regiji. Poleg tega želi zveza postati medij za ekonomsko integracijo držav članic v svetovno ekonomijo, s poudarkom na azijsko-pacifiški regiji (The Pacific Alliance 2016).

Razlogi za ustanovitev Pacifiške zveze so bili predvsem želja po krepitvi ekonomskega sodelovanja med državami članicami, ekonomska integracija s preostalimi državami sveta, ustvarjanje novih delovnih mest in poslovnih priložnosti, izboljšanje proizvodnih standardov in krepitev tehnoloških inovacij (EY 2015, 15). Pacifiška zveza kot celota ima veliko vlogo v okviru svetovnega gospodarstva. Po velikosti ekonomij namreč spada na osmo mesto na svetu, predstavlja 37 odstotkov vsega bruto domačega proizvoda (BDP), zajema 217 milijonov prebivalcev Latinske Amerike, v letu 2015 pa je imela triodstotno povprečno rast odstotkov BDP (Villarreal 2016, 9).

Problem držav članic Pacifiške zveze je pomanjkanje medsebojnega sodelovanja, pri čemer vprašamo, katere ovire morajo države premostiti za doseganje večje menjave ter ali sta prostotrgovinski sporazum med državami in učinkovito delovanje v regiji način za lažjo udeležbo držav v GVV.

Vzrokov za šibko medsebojno menjavo med obravnavanimi državami je več. Velika ovira so geografske razdalje ter predvsem slaba komunikacija in infrastruktura med državami. Adams in Brown (2015, 3–4) med drugim pojasnita, da je poglavitni razlog predvsem padec cen naravnih virov v zadnjih letih, ki pomeni manjše prihodke, nižjo gospodarsko rast in manj investicij (prav tam).

Namen magistrske naloge je opozoriti na rastoče prostotrgovinske sporazume *per se* in, da sta lahko učinkovito delovanje v regiji in tesno medsebojno sodelovanje držav odlična priložnost za vključevanje držav v GVV. Poleg tega je potrebno izpostaviti

težavo pomanjkljivega razumevanja globalne menjave, fragmentacije, ustvarjanja dodane vrednosti in vloge podjetij s strani držav, kar pogosto vodi v oblikovanje nepravilnih politik in nižjo vključenost v GVV.

Vloga držav pri vključevanju v verige vrednosti je predvsem ustvarjati ugodno poslovno okolje za podjetja. Tega se države običajno ne zavedajo, ker v večini primerov podpirajo t. i. novo teorijo menjave, pri kateri je poglobljena enota industrija in nekoliko manj podjetje (Bernard in dr. 2007; Ciuriak in dr. 2011). Razumevanje t. i. nove-nove teorije menjave (ang. *new-new trade theory*) še ni tako razširjeno, čeprav ta v središče postavi ravno podjetje in poudari razlike med produktivnostjo podjetij tako znotraj industrij kot med njimi, kjer je učinek menjave viden predvsem v povečani produktivnosti (prav tam).³ Teorija hkrati izpostavi vlogo države predvsem pri oblikovanju učinkovitega in podjetjem prijaznega okolja, znotraj katerega ta zasledujejo globalne strategije vključenosti v GVV (Ciuriak in dr. 2011, 8). Vse to je le delček tistega, kar morajo države storiti, če želijo doseči rast gospodarstva in blaginjo države z udeležbo v GVV. Sklenjeni prostotrgovinski sporazumi v regiji lahko pripomorejo k prednostim, ki jih prinašajo GVV, saj stremijo k večji udeležbi držav v mednarodni menjavi (OECD 2013, 3).

Cilj magistrske naloge je, na podlagi analize vključenosti držav Pacifiške zveze v GVV ugotoviti, ali imajo države zaradi sklenjenega prostotrgovinskega sporazuma izboljšano gospodarsko in družbeno okolje ter predvsem ali imajo države izboljšane priložnosti za vključevanje v verige vrednosti.

Teoretično-konceptualni temelj naloge tvorijo obstoječe študije o regionalizmu, ekonomskih integracijah in GVV (Deutsch in dr. 1957; Belassa 1961; Russet 1967; Nye 1968; Thompson 1973; Mansfield in Milner 1999), objekti analize pa so države Pacifiške zveze (Čile, Kolumbija, Mehika in Peru). V drugem, analitičnem delu naloge, je v ospredju analiza držav Pacifiške zveze in njihovo stanje vključenosti v GVV pred sklenitvijo prostotrgovinskega sporazuma. Sledi kvalitativna in kvantitativna analiza izbranih dejavnikov, kot so gospodarska rast, diverzifikacija

³ Večja trgovinska menjava prisili umik najmanj učinkovitih podjetij ter preusmeritev virov in proizvodnje v najbolj učinkovita podjetja (Ciuriak in dr. 2011, 3).

izvoza, TNI in strukturne značilnosti države, s pomočjo katerih identificamo spremembe vključenosti v GVV.

1.1 Raziskovalno vprašanje

Magistrsko delo obravnava vključenost držav članic Pacifiške zveze v GVV. Analiza je izvedena na podlagi teoretičnega pregleda regionalizma in prostotrgovinskih sporazumov, predvsem v Latinski Ameriki, in na podlagi vpogleda v vlogo GVV v svetovni menjavi ter opravljena s pomočjo kazalnikov in izbranih dejavnikov. Pri tem se bomo osredotočili na sledeče vprašanje:

Kako sklenitev prostotrgovinskega sporazuma Pacifiška zveza vpliva na vključenost držav članic v globalne verige vrednosti?

Cilj naloge je prispevanje k aktualnim razpravam, glede vprašanja, ali regionalno medsebojno sodelovanje držav olajša njihovo vključevanje v verige vrednosti in ali so države zaradi prostotrgovinskih sporazumov priča pozitivnim posledicam GVV, kot so rast gospodarstva, izvozna diverzifikacija ter izboljšanje družbenih in poslovnih dejavnikov. Globalne verige imajo v mednarodnem okolju vedno večji pomen in vloga držav je, da se začnejo pravočasno soočati s posledicami ter izkoristijo regionalno sodelovanje sebi v prid.

1.2 Metodologija in struktura magistrskega dela

Magistrska naloga je sestavljena iz teoretično-konceptualnega in analitičnega dela, ki sta predstavljena v pet poglavjih. Cilj magistrske naloge je, da se s pomočjo analize vključenosti držav Pacifiške zveze v GVV ugotovi, kako sklenitev prostotrgovinskega sporazuma vpliva na udeležbo držav v GVV.

V prvem poglavju sta opredeljena problematika in raziskovalno vprašanje. V teoretično-konceptualni del naloge sodita drugo in tretje poglavje. Cilj drugega poglavja je opredeliti regionalizem in ekonomske integracije ter definirati pomen oblikovanja prostotrgovinskih sporazumov za države. Poglavje je sestavljeno iz dveh podpoglavij. V podpoglavju 2.1 je s pomočjo sekundarnih virov orisan zgodovinski postopek povezovanja v Latinski Ameriki, na podlagi katerega je za primer analize izbran prostotrgovinski sporazum Pacifiške zveze, sklenjen leta 2011. V podpoglavju

2.2 so opredeljeni razlogi in priložnosti za sklenitev Pacifiške zveze. Tretje poglavje je namenjeno pomenu udeležbe držav v GVV za njihov gospodarski in družbeni razvoj. Pri tem so v podpoglavju 3.2 s pomočjo sekundarnih virov in kvalitativnega pregleda literature definirani GVV, način merjenja vključenosti držav v GVV, dejavniki, ki vplivajo na stopnjo sodelovanja v GVV, in postopek vstopa držav v GVV. Cilj poglavja je definirati teoretični okvir analize drugega dela naloge in izbrati ključne dejavnike, ki vplivajo na stopnjo sodelovanja v verigah vrednosti, na podlagi katerih bo temeljila analiza identificiranja stopnje vključenosti držav članic Pacifiške zveze v GVV. V tem poglavju so omenjeni tudi poglobitni akterji GVV z namenom izpostavitve t. i. nove-nove teorije menjave, saj so države tiste, ki so odgovorne za ustvarjanje ugodnega poslovnega okolja.

Cilj analitično-raziskovalnega dela naloge je analiza vključenosti držav Pacifiške v GVV, pri čemer je namen ugotoviti, kako prostotrgovinski sporazum vpliva na proces vključevanja v GVV oziroma na blaginjo držav. V prvem delu četrtega poglavja na podlagi kazalnika stopnje vključenosti v GVV (Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj – OECD) sledi analiza stanja vključenosti držav članic Pacifiške zveze v verigah vrednosti pred in po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma. Pri tem uporabimo razpoložljivo časovnico kazalnika, in sicer od leta 1995 do 2011. Pomanjkljivost podatkov pridobljenih iz kazalnika je, da v času pisanja magistrskega dela podatki za Peru še niso bili objavljeni. Razpoložljivi podatki segajo namreč do leta 2011 in pri tem sovpadajo z letnico sklenitve sporazuma Pacifiške zveze. Za pomoč pri opredelitvi stanja vključenosti držav v verige vrednosti po letu 2011 uporabimo izbrane dejavnike študije Kowalski in dr. (2015) na področju strukturnih značilnosti države, politik menjav in investicij ter poslovnega in družbenega okolja. V drugem delu četrtega poglavja analiziramo spremembe identificiranih gospodarskih in družbenih dejavnikov po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma Pacifiške zveze. Seveda je tu pomembno izpostaviti, da vpliv prostotrgovinskih sporazumov na spremembe izbranih dejavnikov in vključenost držav v GVV ni linearen, nam pa analiza pokaže, katera področja morajo države izboljšati.

V zaključku navedemo ugotovitve, odgovorimo na raziskovalno vprašanje in izpostavimo morebitne prihodnje izzive.

2 Vzpon regionalizma in ekonomskih integracij

Obseg prostotrgovinskih sporazumov se je v zadnjih desetletjih izrazilo povečal. Prepletanje številnih ekonomskih integracij posledično ni redek pojav. V sledečem poglavju opredelimo vzpon regionalizma in ekonomskih integracij ter definiramo pomen oblikovanja prostotrgovinskih sporazumov. Zgodovinski proces povezovanja je v Latinski Ameriki združil številne države, a le redkim je uspelo obdržati liberalni pogled na menjavo in sodelovanje s preostalim svetom. Pacifiški zvezi, v katero so včlanjene Čile, Mehika, Kolumbija in Peru, je uspelo ravno to. Poleg priložnosti, ki jih prinaša oblikovanje Pacifiške zveze, je namen poglavja argumentirati izbor omenjene Pacifiške zveze za nadaljnjo analizo.

Pojav regionalizma sega v 19. stoletje, ko so sklenjeni sporazumi pomenili večjo trgovinsko menjavo. Med prvo in drugo svetovno vojno pa so ravno ti načini povezovanja pogosto povzročili gospodarsko nestabilnost in na nek način spodbujali protekcionizem, saj regionalne povezave običajno ustvarijo ugodnejše poslovno okolje predvsem za države podpisnice ter lahko posledično oblikujejo diskriminatorne bloke menjave (Mansfield in Milner 1999, 597–598).

Številne definicije regionalizma navajajo ekonomske, geografske, politične in kulturne razloge, za povezovanje držav na regionalni ravni z željo, da povečajo ekonomsko stabilnost in ustvariti pogoje za boljše medsebojno sodelovanje (Deutsch in dr. 1957; Russet 1967; Nye 1968; Thompson 1973). Regijo običajno definiramo kot »skupino držav v enakem geografskem območju« (Mansfield in Milner 1999, 590). Kljub temu še vedno ostajajo trenja, katere države in območja dejansko tvorijo regijo.⁴ Anderson in Norheim (1993, 26) pravita, da »kljub temu, da ni prave definicije regionalizma, bi pragmatiki predlagali opredelitev regije glede na poglavitne celine ter jih razdelili glede na kulturne in religiozne kriterije ter glede na stopnjo razvitosti«. Poleg definicije regije pa obstajajo tudi razprave o pojmi regionalizma in regionalizacije. Pri regionalizaciji gre za regionalno koncentracijo ekonomskih tokov (Fishlow in Haggard 1992). Regionalizem pa je definiran kot

⁴ Primer je azijsko-pacifiška regija, ki jo lahko razložimo kot dve združeni regiji ali kot eno regijo (Mansfield in Milner 1999, 590).

ekonomski proces, pri katerem so ekonomski tokovi intenzivnejši in večji med državami v enaki regiji (Mansfield in Milner 1999, 591). Prav tako pa lahko regionalizem označimo kot politični proces, ki ga označuje sodelovanje med državami na področju ekonomskih politik (Fishlow in Haggard 1992). V magistrski nalogi bosta tako uporabljena tako ekonomski kot tudi politični vidik regionalizma.

Poleg regionalizma je treba omeniti tudi teorijo ekonomske integracije. Belassa (1961, 1–3) definira ekonomsko integracijo kot proces: »/.../ ukrepi namenjeni odstranitvi diskriminacij med dvema državama /.../« in kot stanje: » /.../ odsotnost številnih oblik diskriminacij med državami /.../«. Hkrati Belassa (prav tam) loči integracijo od sodelovanja (angl. *cooperation*), pri čemur integracija vključuje ukrepe, ki povzročijo zmanjšanje nekaterih oblik diskriminacij (na primer odstranitev ovir menjave je dejanje integracije) ter sodelovanje, ki predstavlja dejanja, usmerjena k zmanjšanju diskriminacij (na primer mednarodni sporazumi o politikah menjave). Večja ekonomska integracija med državami pomeni večjo ekonomsko povezanost držav med seboj, pri čemur lahko ločimo več stopenj integracije.

Belassa (1961, 2) loči:

- i. Prostotrgovinsko območje / prostotrgovinske sporazume, kjer najmanj dve državi delno oziroma popolno odstranita carine znotraj svojih meja, pri tem pa obdržita različne lastne carine do tretjih držav (na primer Pacifiška zveza).
- ii. Carinska unija, v kateri poleg poenotnih carin med državami integracije sprejmejo tudi poenotene carine napram nečlanicam regionalnega sporazuma (na primer Andska skupnost).
- iii. Skupni trg za države članice pomeni prost pretok dobrin, storitev, kapitala in dela (na primer Združenje držav jugovzhodne Azije).
- iv. Ekonomska unija je poenotenje carin med državami, napram državam nečlanicam ter prost pretok dobrin, storitev, kapitala in dela (na primer Skupni trg Južne Amerike).
- v. Ekonomska in monetarna unija je integracija, znotraj katere poleg ekonomske unije države sprejemajo tudi skupno valuto (na primer Evropska unija).

- vi. Popolna ekonomska integracija je zadnja stopnja ekonomske in običajno tudi politične povezanosti med državami, ki vključuje tudi poenotenje fiskalne politike.

Države želijo izboljšati ekonomsko stabilnost v obliki poglobljenih ekonomskih integracij. Višja produktivnost, možnost večje menjave med partnericami sporazumov, boljše ekonomije obsega in poglobljeno politično sodelovanje so razlogi, ki spodbudijo države, da stremijo k regionalizmu. Clement (v Doler 2005, 15) povzame, kdaj je integracija med državami bolj uspešna, in sicer pravi, da če obstaja višja stopnja prekrivanja enakih oziroma podobnih proizvodov, bo posledično obstajala večja verjetnost za globlje gospodarsko sodelovanje in ekonomsko učinkovitost, prav tako pa je pomembno, da je v primeru višje razlike v stroških med sorodnimi panogami potem večji (tudi) potencial za obsežnejšo trgovino. Sodelovanje med državami je običajno bolj uspešno po sklenitvi sporazuma. V primeru, da so bile uvozne carine pred uvedbo integracije višje, potem je seveda večja verjetnost, da se bo podpisu sporazuma in zmanjšanju carin menjava povečala (prav tam).

Prostotrgovinski sporazumi med dvema ali več podpisnicami olajšajo trgovinsko menjavo, vendar lahko zato otežijo menjavo napram tretjim akterjem (Mansfield in Milner 1999, 592). Regionalne sporazume se velikokrat obravnava kot manj pomembne, saj le redkokdaj odstranijo zunanje trgovinske ovire, v nasprotju s tistimi, ki liberalizirajo svetovno menjavo (prav tam). Ustanavljanje prostotrgovinskih sporazumov se je začelo približno po letu 1940, vendar je do izrazitega povečanja prišlo po letu 1960, pri čemer je danes več kot polovico svetovne trgovine opravljene v okviru sklenjenih sporazumov (Mansfield in Milner 1999, 600; OECD 2017).⁵

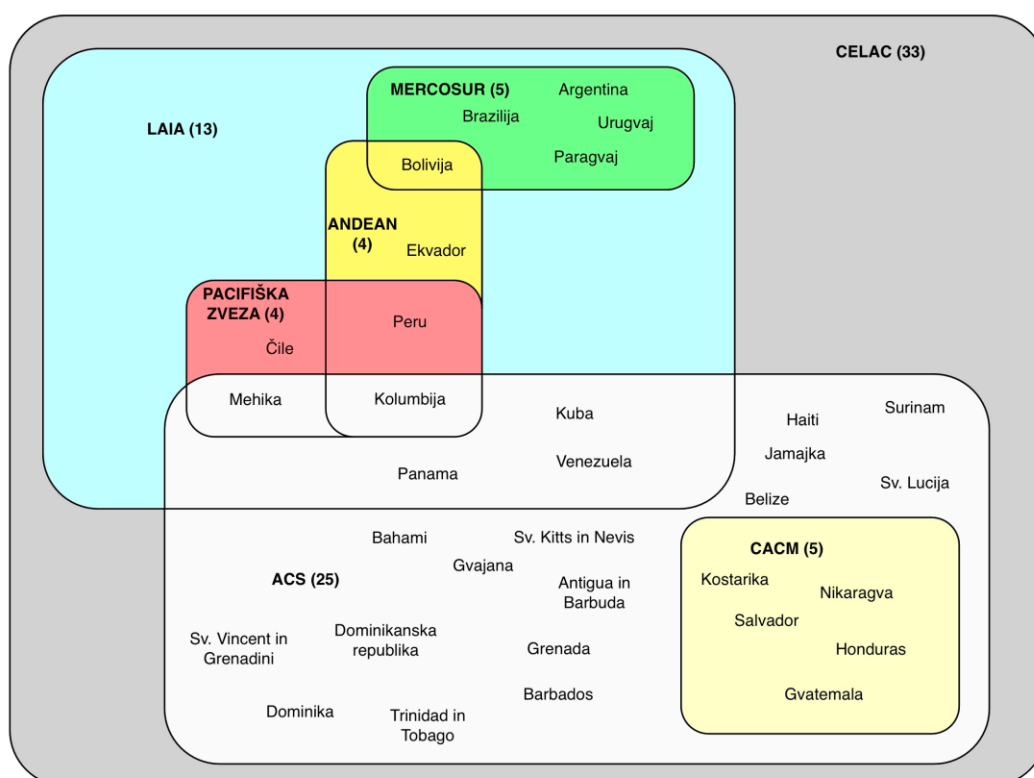
2.1 Regionalno sodelovanje v Latinski Ameriki

Odličen primer regionalizma je Latinska Amerika. V regiji obstajajo ekonomske regionalne integracije, katerih članstvo se globoko prepleta. Med drugim so te integracije Združenje karibskih držav (*Association of Caribbean States – ACS*),

⁵ Do konca decembra 2016 so države pri STO registrirale 271 regionalnih trgovinskih sporazumov (WTO 2016b, 1).

Andska skupnost (*Andean Community of the Nations – ANDEAN*), Skupni trg centralne Amerike (*Central American Common Market – CACM*), Skupnost latinskoameriških in karibskih držav (*Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños – CELAC*), Latinskoameriška integracijska zveza (*Latin American Integration Association – LAIA*), Skupni trg Južne Amerike (*Mercado Común del Sur – MERCOSUR*) in Pacifiška zveza. Med seboj se prostotrgovinski sporazumi seveda razlikujejo glede na vsebino in obseg področij, ki jih pokrivajo.

Slika 2.1: Izbrane regionalne integracije Latinske Amerike



Vir: Lasten prikaz.

Tabela 2.1: Področja integracije izbranih regionalnih sporazumov

Regionalna integracija Področja integracije

ACS (1994)	Sodelovanje in politični dialog med karibskimi državami. Cilj je razvoj medsebojne menjave, spodbujanje medsebojne komunikacije, razvoj trajnostnega turizma in učinkovitih odzivov na naravne nesreče.
ANDEAN (1969 kot Andean Pakt; 1996 kot ANDEAN)	Carinska unija štirih držav. Cilj je spodbujanje ekonomskega in socialnega razvoja držav članic, spodbujanje rasti in ustvarjanje delovnih mest, lažje sodelovanje držav članic v regionalni integraciji in izboljšanje položaja držav članic v svetovnem ekonomskem merilu.
CACM (1960)	Cilj je regionalni ekonomski razvoj s pomočjo prostotrgovinske cone, ekonomska integracija med državami Centralne Amerike in industrijski razvoj držav.
CELAC (2010)	Regionalna povezava s ciljem politične, socialne in kulturne integracije ter spodbujanje ekonomske rasti.
LAIA (1980)	Ustanovljena je bila s pogodbo Montevideo in nadaljuje proces Skupnosti latinskoameriških držav za prosto trgovino (angl. <i>Latin American Free Trade Association</i>). Medvladna organizacija, ki promovira večjo integracijo v regiji z željo po ekonomskem in socialnem razvoju. Končni cilj je skupni trg Latinske Amerike.
MERCOSUR (1991)	Carinska unija in trgovinski blok. Cilj je prosta trgovina, pretok blaga, ljudi in kapitala. Države stremijo k skupni zunanji carinski stopnji in skupni trgovinski politiki s pomočjo usklajevanja makroekonomskih in sektorskih politik.
Pacifiška zveze (2011)	Prostotrgovinski sporazum. Cilj je prost pretok blaga, storitev, ljudi in kapitala, razvoj socialnega in ekonomskega položaja držav članic ter postati platforma za politično izražanje, ekonomsko in trgovinsko integracijo s poudarkom na azijsko-pacifiški regiji.

Vir: Prirejeno po Britannica (2001), NTI (2015), MERCOSUR (2016a), The Pacific Alliance 2016, ACS (2017), ALADI (2017), Comunidad Andina (2017).

Po drugi svetovni vojni so se začele države Latinske Amerike prek ekonomske integracije vključevati v svetovno menjavo (Arenas-García 2012, 68; Abusada-Salah in dr. 2015, 7). Pred drugo svetovno vojno so bile države v mednarodno menjavo vpete predvsem zaradi strategij uvozno-nadomestnih substitucij, ki omogočajo ustvarjanje večje dodane vrednosti doma, vendar je učinek na rast počasnejši, če se jih ne kombinira z izvozno usmerjenimi strategijami (primer uspeha je Čile). Začetki regionalne integracije med državami Latinske Amerike so se pričeli že leta 1960 z ustanavljanjem Skupnosti latinskoameriških držav za prosto trgovino, ki se je kasneje preoblikovala v LAIA (Abusada-Salah in dr. 2015, 8).

Največji približek integracije držav Latinske Amerike sta bili skupnosti MERCOSUR in ANDEAN. ANDEAN ima dolgo ter zapleteno zgodovino, saj so jo že leta 1969 ustanovile Bolivija, Čile, Ekvador, Kolumbija in Peru, kasneje se jim je pridružila

tudi Venezuela (Abusada-Salah in dr. 2015, 8). Čeprav je bil cilj skupnosti enotno ekonomsko območje s prostim pretokom dobrin in storitev ter skupna zunanja carina, se to ni nikoli uresničilo (prav tam). Čile je leta 1976 zaradi nestrinjanja politik glede skupnih carin ter politik glede TNI izstopil iz skupnosti ANDEAN, saj je država v tistem času že sledila politiki liberalizacije (prav tam). Venezuela je svoj odstop naznanila leta 2006.

MERCOSUR je drugi primer povezave med državami v regiji, ki pa je relativno zaprta. Hkrati pa ne gre več samo za trgovinsko povezavo, temveč vključuje tudi politične vsebine. MERCOSUR sestavlja šest držav članic⁶ s skupno 300 milijoni prebivalcev, ki ustvarijo približno 3.200 milijonov ameriških dolarjev bruto domačega proizvoda (BDP) (Abusada-Salah in dr. 2015, 9). Posebnost te skupnosti je, da ima enotno carinsko stopnjo napram državam nečlanicam, kar potrjuje dejstvo, da so lahko sporazumi tudi protekcionistične narave.

V začetku 21. stoletja sta se v regiji oblikovala dva nasprotujoča si bloka. Na eni strani so bile države, ki mejijo na Pacifik, vključno z Ekvadorjem, na drugi pa države, ki sestavljajo MERCOSUR. Prva skupina držav je tista, ki podpira odprti regionalizem,⁷ kar potrjujejo sklenjeni regionalni prostotrgovinski sporazumi z Združenimi državami Amerike (ZDA), Evropsko unijo (EU), Azijo in drugimi državami po svetu. Čile in Mehika sta članici OECD, čemur se približuje tudi Kolumbija, ki je leta 2013 začela postopek priključitve organizaciji. Druga skupina držav, MERCOSUR, ki jo vodi Brazilija sicer trguje tako z ZDA kot EU, vendar je v osnovi bolj naklonjena ohranitvi skupnega domačega trga kot usmerjenosti liberalizacije menjave (prav tam).

Vzpon regionalnih trgovinskih sporazumov v svetovni trgovini je sicer posledica vsaj treh dejavnikov in sicer nezmožnosti STO za nadaljevanje pogajanj iz Dohe, zavedanja, da lahko učinkovito in usklajeno vladanje v regiji pripelje do boljše povezave v GVV, povečano število regionalnih sporazumov skozi zgodovino.

⁶ Države članice so Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj, Venezuela in Bolivija (MERCOSUR 2016b).

⁷ Odprti regionalizem je zunanja liberalizacija trgovinskih blokov, kar pomeni zmanjšanje ovir za države nečlanice (Wei in Frankel 1998, 441).

2.2 Oblikovanje in pomen Pacifiške zveze

Vzpon regionalizma v Latinski Ameriki poteka že pol stoletja, a vendar pretekli poskusi združevanja držav v regiji niso bili tako uspešni. Razloge najdemo v nezmožnosti usklajevanja makroekonomskih politik, obdobjih notranjih in zunanjih ekonomskih kriz, ustanovitvi trgovinskih blokov, ki so bili zaprti za uvoz izdelkov s strani držav nečlanic, ideoloških in geopolitičnih ovirah za skupno regionalno povezavo in nenazadnje v spremembah političnih ter ekonomskih modelov držav članic (Abusada-Salah in dr. 2015, 9).⁸

Regionalno povezovanje med državami Pacifika se je pričelo leta 2006. Sprva je bilo neuspešno predvsem zaradi razlik v gospodarskih interesih. Potekalo je prek foruma *Arco del Pacifico*, ki pa ni obstajal dolgo (Abusada-Salah in dr. 2015, 11). Leta 2010 je takratni predsednik Peruja Alan García Čilu in Kolumbiji predlagal tesnejše sodelovanje, ki bi preseglo ohlapne prostotrgovinske sporazume in vključevalo povezovanje na področju javnih politik (prav tam). Predlog sta podprli obe državi, kasneje pa je željo za priključitev izrazila tudi Mehika.

Pacifiško zvezo so predsedniki Čila, Kolumbije, Mehike in Peruja sklenili 28. aprila 2011 s podpisom Deklaracije v Limi. Ustanovni dokument, Okvirni sporazum Pacifiške zveze, je bil podpisan 6. junija 2012 v Čilu (The Pacific Alliance 2016). Pacifiška zveza je prostotrgovinski sporazum, ekonomska in trgovinska integracija, katere cilj je zgraditi območje prostega pretoka blaga, storitev, kapitala in ljudi. Poleg tega so cilji držav tudi višja rast, razvoj in izboljšanje konkurenčnosti držav članic, večja blaginjo, zmanjševanje družbeno-ekonomske neenakosti ter povišanje družbene vključenosti državljanov. Hkrati želi Pacifiška zveza postati medij oziroma temelj ekonomskega in političnega izražanja z namenom okrepiti sodelovanje s preostalimi deli sveta, zlasti z Azijo (prav tam).

⁸ Primer Peruja, ki se je spremenil iz zaprte države v eno najbolj odprtih držav Latinske Amerike (Abusada-Salah in dr. 2015, 9).

Slika 2.2: Države članice Pacifiške zveze



Vir: Prirejeno po Marcopress (2014).

Države se odločijo za regionalno sodelovanje, ko so ekonomske in politične prednosti pomembnejše od razlogov za neudeležbo. Ekonomske prednosti običajno pomenijo okrepitev sodelovanja z ekonomijami sosednjih držav, širitev trga in povečano moč pogajanj na globalni ravni (Abusada-Salah in dr. 2015, 9), politični razlogi pa vključujejo strateško konfiguracijo, moč na regionalni ravni in geopolitične ambicije držav članic (prav tam).

Ustanovitev regionalne integracije Pacifiške zveze je temeljila tako na želji po močnejšem ekonomskem sodelovanju med članicami, poglobljeni ekonomski integraciji z drugimi državami sveta, ustvarjanju novih delovnih mest in poslovnih priložnosti, kot tudi na izboljšanju proizvodnih standardov in krepitvi tehnoloških inovacij (EY 2015, 15).

Skupne točke držav članic Pacifiške zveze so demokracija, podobne ekonomske politike, že obstoječi trgovinski sporazumi z vsemi državami članicami in stabilna

ekonomska rast držav, pri čemer so vse prepričane, da sta odprta ekonomija in svobodna menjava pravilna načina za razvoj države, zmanjšanje revščine in povečanje družbene vključenosti (EY 2015, 16).

Države Pacifiške zveze skupno zasedajo osmo mesto ekonomij na svetu, s 37 odstotki nominalnega BDP Latinske Amerike in s povprečno triodstotno rastjo v letu 2015, kar je višje od povprečja celotne regije (Villarreal 2016, 9). Populacija vseh držav skupaj šteje 217 milijonov, povprečni BDP per capita pa je 16.759 ameriških dolarjev (The Pacific Alliance 2016). V letu 2014 so države Pacifiške zveze prejele 43 odstotkov TNI v Latinski Ameriki (Villarreal 2016, 9). Poleg tega ima zveza 49 držav opazovalk (The Pacific Alliance 2016).

Pacifiška zveza je razdeljena na štiri pomembne veje delovanja (glej Sliko 2.3). Najvišje telo predstavljajo štirje predsedniki držav, ki se srečujejo na letnih srečanjih. Vsako leto začasno predsedstvo zveze prevzame ena država, trenutno je to Čile. Glavno telo organizacije je Svet ministrov, ki ga sestavljajo zunanji ministri držav in ministri za gospodarstvo ter je zadolženo za sprejemanje poglobitnih odločitev za doseganje dogovorjenih ciljev (The Pacific Alliance 2016). Tretja veja je Visoka skupina, katere člani so namestniki ministrov za zunanje zadeve in ministrov za gospodarstvo, ki ocenjujejo napredke tehničnih skupin (prav tam). Nenazadnje ima Pacifiška zveza številne tehnične skupine, ki poskušajo uresničevati zastavljene cilje. Prav tako je zveza pritegnila tudi sodelovanje privatnega sektorja z ustanovitvijo Poslovnega sveta Pacifiške zveze, kjer predstavniki promovirajo zvezo znotraj svojih držav in predlagajo potrebne ukrepe za izboljšanje sodelovanja.

Slika 2.3: Veje delovanja Pacifiške zveze



Vir: prirejeno po The Pacific Alliance (2016).

V okviru zveze so med drugim sprejeli dva ključna sporazuma, in sicer Okvirni sporazum leta 2012 in Dodatni protokol, sprejet februarja 2014. Sprejem slednjega je pomenil korak bližje prostotrgovinski coni med državami članicami, ki jo želijo doseči do leta 2030 (prav tam). Z dodatnim protokolom je prišla v veljavo brezcarinska menjava za 92 odstotkov proizvodov med državami Pacifiške zveze (Abusada-Salah in dr. 2015, 12). Protokol poleg carinskih ovir med drugim usklajuje tudi enotna pravila o poreklu blaga, investicije, finančne storitve, telekomunikacije, transparentnost in reševanje sporov. Nekatere olajšave so že v uporabi, kot na primer skupna borza ter lažje potovanje turistov in poslovnežev med državami (prav tam).

Pomembna politična prednost sodelovanja držav zveze je enotno delovanje pri pogajanjih za sporazume, kot je na primer Transpacifiško partnerstvo (*Trans-Pacific Partnership*). Poleg tega si članice Pacifiške zveze želijo pomagati predvsem pri izzivih, ki nastajajo na področju znanosti, tehnologije in razvoja človeškega kapitala, kar je zelo pomembno za izboljšanje vključenosti držav v GVV in večjo diverzifikacijo in konkurenčnost z naprednejšo tehnologijo in storitvami (Abusada-Salah in dr. 2015, 13).

Kljub temu, da so države Pacifiške zveze odprte in naklonjene svetovni trgovini, je menjava med samimi državami članicami izjemno nizka (Abusada-Salah in dr. 2015, 20). Države v večini trgujejo z ZDA, Kitajsko in EU, saj med članicami še vedno obstajajo visoke velike necarinske ovire, ki jih želi zveza v prihodnosti odstraniti (Abusada-Salah in dr. 2015, 24). Šibko medsebojno menjavo med obravnavanimi državami lahko pripišemo tudi sami geografski razdalji, slabi medsebojni komunikaciji in infrastrukturi med državami. Adams in Brown (2015, 3–4) med drugim izpostavita padec cen naravnih virov v zadnjih letih, kar pomeni manjše prihodke, nižjo gospodarsko rast in manj investicij. Države imajo med seboj že sklenjene trgovinske sporazume, a vendar jim to velikokrat otežuje že zadostna harmonizacija pravil, standardov, carin in davkov (prav tam). Nedvomno imajo članice zveze, glede na medsebojno bližino, trgovinsko menjavo na prenizki ravni – prostora za rast je še veliko.

Države Pacifiške zveze imajo sklenjene sporazume s številnimi državami EU, Azije in Severne Amerike. To potrjuje dejstvo, da so države zveze zelo povezane in ekonomsko integrirane tudi s preostalim svetom. BDP se je pri vseh državah povečal skozi desetletja, carine pa so se zmanjšale, kar kaže na uspešno liberalizacijo menjave. Problem predstavlja zmanjšanje deleža vrednosti, ki ga naredi sektor proizvodnje (Abusada-Salah in dr. 2015, 19). Pacifiška zveza mora ustvariti regionalno proizvodno mrežo, s katero se bodo lahko države povzpele po GVV (prav tam). Države morajo povečati konkurenčnost regije, okrepiti sodelovanje v GVV in prispevek k verigam, kar pa zahteva nižanje ovir za menjavo vmesnih proizvodov ter naravnih virov (WEF 2014b, 6). Na splošno velja, da so države, ki tesno sodelujejo, bolj naklonjene ideji, da so del skupnih mednarodnih proizvodnih mrež (WEF 2014b, 8). Dejavniki, ki so pomembni za regionalno proizvodno mrežo, so infrastruktura, stroški dela, človeški kapital in kakovost institucij prav tako pa globlji medsebojni regionalni sporazumi običajno pomenijo povečanje proizvodne mreže (Orecife in Rocha 2011; Garcia-Herrero 2015).

Pacifiška zveza je pomembna zaradi velikosti trga, ki je primerljiv z Brazilijo in Indijo, stalne rasti, vrednosti izvoza in uvoza, ki predstavlja več kot polovico vrednosti izvoza ter uvoza Latinske Amerike, zaradi naklonjenih politik TNI.

Nenazadnje je pomembna tudi, ker je v primerjavi z drugimi državami Latinske Amerike vedno na vrhu lestvic konkurenčnosti in poslovanja (Adams in Brown 2015, 1–2).

Pacifiška zveza je ambiciozna ekonomska in socialna integracija, ki se osredotoča na krepitev trgovinskih odnosov (Adams in Brown 2015, 2–3). Države so požele uspeh v zelo kratkem času, saj so spodbujale intraregionalno menjavo in liberalizacijo pretoka ljudi, zmanjšale veliko nekarinskih ovir v kmetijstvu ter vodile previden ekonomski pristop. Zveza hkrati krepi svoj obstoj kot medij za svetovno integracijo predvsem napram azijsko-pacifiški regiji. Vse države članice imajo med seboj sklenjene trgovinske sporazume, hkrati pa imajo vse sklenjene tudi sporazum z ZDA.⁹ To predstavlja skupno platformo za njihove politike menjave. Čile in Peru imata številne dodatne sporazume z drugimi državami v svetu. Mehika in Kolumbija pa imata sklenjene sporazume z nekaterimi azijskimi državami.

Uspeh Pacifiške zveze je odvisen od doseganja njenih poglobitvenih ciljev, ki presegajo meje petih držav, ki niso bile vključene v nikakršen skupni regionalni dogovor, kar kaže na pomemben politični dialog (Abusada-Salah in dr. 2015, 65–67). Gre za fleksibilno in pragmatično regionalno integriranost, ki državam članicam dovoli, da segajo k napredku vzporedno z njihovo lastno politično, ekonomsko in socialno agendo (prav tam). Mednarodna skupnost za največje dosežke izpostavlja predvsem odstranitev 92 odstotkov vseh carin med državami članicami, vendar je le redkokdaj omenjeno, da je bila večina carin odstranjenih že pred samo ustanovitvijo Pacifiške zveze prek bilateralnih sporazumov (Marczak 2016, 4; Villarreal 2016, 7). Drugi pomembnejši dosežki vključujejo organizacijo promocijskih aktivnosti medsebojne menjave, odstranitev viz med državami članicami, liberalizacijo menjave storitev, finančno integracijo trga med državami in odprtje številnih skupnih veleposlaništev v nekaterih državah (Marczak 2016, 2; Villarreal 2016, 7).

Poglobitev trgovinske menjave med državami je eden izmed najpomembnejših ciljev zveze. Ta se bo v prihodnosti okrepila, če bodo države učinkovito naslovile strukturne

⁹ Severnoameriški prostotrgovinski sporazum (*North Atlantic Free Trade Agreement* – NAFTA).

izzive na področju transporta, logistike in institucionalnih postopkov na drugih področjih (WEF 2014b, 5).

Pacifiška zveza je torej pomembna integracija v Latinski Ameriki, ki je s svojimi odprtimi politikami ter naklonjenostjo novim izzivom in reševanju težav med državami odlična izbira za nadaljnjo analizo o vključenosti držav v verige vrednosti.

3 Vloga globalnih verig vrednosti v svetovni menjavi

Globalne verige imajo v svetovni menjavi pomembno vlogo. Poglavje bo temeljilo na teoretičnem in kvalitativnem pregledu vloge in razvoja GVV in opisu postopka udeležbe držav v GVV. S pomočjo sekundarnih virov definiramo GVV, njihov razvoj, pomen, način merjenja in dejavnike, ki vplivajo na stopnjo in vrsto sodelovanja v GVV, na podlagi katerih bo temeljila analiza v zadnjem poglavju, v katerem bomo identificirali stopnjo vključenosti držav članic Pacifiške zveze v GVV. Poleg tega se osredotočimo tudi na poglavitne akterje GVV, kjer izpostavimo t. i. novo-novo teorijo menjave z namenom orisati pomen politik in posledično ustvarjanje ugodnega poslovnega okolja, kar je naloga držav.

3.1 Razvoj globalnih verig vrednosti

GVV so veliko več kot le povečana menjava proizvodov med izbranimi akterji. Gre za mednarodno fragmentacijo proizvodnje in prepletanje menjave vmesnih izdelkov v eno smer in končnih proizvodov v drugo smer, kot tudi mednarodne investicije v proizvodne obrate, usposabljanje, tehnologijo in dolgoročne poslovne odnose, uporabo infrastrukturnih storitev za koordinacijo razpršene proizvodnje, še posebej pa uporabo storitev, kot so telekomunikacije, internet, hitra dostava, letalski promet, prenos tehniškega, marketinškega in vodstvenega znanja (Baldwin 2012, 24).

GVV so v zadnjih desetletjih spremenile tako politično kot gospodarsko okolje mednarodne menjave, to pa predvsem zaradi olajšanega dostopa do mednarodnih trgov ter razvoja IKT in transportno-logističnih tehnologij. Nižji stroški, večja učinkovitost in hitrejša proizvodnja so le nekatere izmed pozitivnih posledic razvoja GVV, ki so vplivale na poslovanje podjetij (Fung 2013). Baldwin (2013, 13) je pojav in pomen verig vrednosti označil kot najpomembnejšo ekonomsko spremembo v zadnjih sto letih, ki je revolucionirala in spremenila mednarodno poslovanje. Zaradi hitrega napredka tehnologije še vedno prihaja do novih sprememb.

Že nekaj časa lahko v mednarodnem okolju opazujemo fragmentacijo in internacionalizacijo proizvodnje, v katero so se v zadnjem desetletju vključile tudi manj razvite države ter mala in srednja podjetja (MSP), ki lahko sedaj sodelujejo v globalni ekonomiji prek GVV, saj jim ni treba ustvariti celotnega proizvoda ali verige

vrednosti (Kowalski in dr. 2015, 11). Pred razvojem IKT ter liberalizacijo menjave so bile države prepričane, da bodo svoje trge odprle le v primeru, če bodo to storile tudi druge države. Z razvojem svetovnega gospodarstva so države same pričele liberalizirati menjavo, predvsem z namenom pritegniti nove investicije (Baldwin 2012, 25). Pri sodelovanju med državami in podjetji so se torej spremenili le hitrost, globina, širina in obseg globalnih interakcij (Elms in Low 2013, 1).

Cheng in dr. (2015, 74–75) poudarijo, da so GVV predvsem mreže medsebojno povezanih stopenj proizvodnje dobrin in storitev, ki delujejo prek mednarodnih meja. Pri tem gre za združevanje uvoženih vmesnih proizvodov ter lastnih dobrin in storitev v proizvode, ki jih država izvozi za uporabo pri vmesnih proizvodih naslednje stopnje proizvodnje (prav tam). Odnos med stopnjo predelave in dodano vrednostjo ustvari t. i. krivuljo nasmeha (ang. *smile curve*), ki pokaže, da se največ dodane vrednosti v GVV naredi na dveh koncih predelave, kot so raziskave in razvoj (*Research and Development – R&D*) na začetku ter marketing na koncu GVV. Najmanj dodane vrednosti naredi proizvodnja dobrin in storitev na sredini krivulje (prav tam).

Ključni značilnosti ekonomske globalizacije sta integracija globalnih finančnih trgov ter geografska razpršitev proizvodnje in storitev (Singh Bhatia 2013, 314). V zadnjem desetletju je slednja končno pritegnila pozornost tako raziskovalcev kot tudi nosilcev odločanja. Pomemben del GVV sta predvsem ekonomska učinkovitost ter in konkurenčna prednost, pri čemur podjetja stremijo k minimiziranju vrednosti stroškov transakcije (Singh Bhatia 2013, 314). Pri GVV ne smemo zanemariti pomena storitev. Odličen primer so globalne verige proizvodnje, kjer so storitve tiste, ki podpirajo proces GVV prek transporta, skladiščenja, zavarovanja, financiranja, raziskav, razvoja in marketinga celotnega procesa (Barua in dr. 2015, 73).

Udeležbo držav v GVV merimo z dodano vrednostjo v izvozu države, in ne skozi bruto izvoz države, ki nam dejansko pokaže zelo malo. Tako ločimo med t. i. vzvodno povezavo (angl. *backward participation*) in nizvodno povezavo (angl. *forward participation*). Vzvodna povezava pove, kolikšen je delež uporabljenih uvoženih vmesnih proizvodov v lastnem izvozu države (Kowalski in dr. 2015, 13–14). Gre torej za tujo dodano vrednost (TDV) v izvozu države, pri čemer domača podjetja uporabijo tuje vmesne proizvode za lastne izvozne aktivnosti. Nasprotje temu je nizvodna

povezava, ki pokaže, kolikšen je delež dobavljanja vmesnih proizvodov drugim državam (prav tam). Gre torej za lastno dodano vrednost (LDV) države, vsebovane v izvozu drugih držav, oziroma vrednost, kjer se izvoz države uporabi v tujih podjetjih pri njihovem nadaljnjem *inputu* in izvozu.

Baldwin (2013, 13–17) strni pregled razvoja GVV, kjer izpostavi, da je gonilo globalizacije predvsem napredek. Obdobje pred t. i. globalizacijo je temeljilo na proizvodnji in potrošnji s slabo tehnologijo transporta, ki je zadostovala omejenemu številu porabnikov (prav tam). V 19. stoletju je sledila industrijska revolucija oziroma revolucija pare, ki je omogočila, da sta se proizvodnja in potrošnja ločili. Sledili sta industrializacija severa¹⁰ in deindustrializacija juga.¹¹ Z razvojem držav so nastale vedno večje dohodkovne razlike med severom in jugom (prav tam), posledično je naraščala mednarodna menjava z migracijo delovne sile. Med obema svetovnima vojnima se je okreplil protekcionizem, z njim pa tudi stroški menjave. Po koncu druge svetovne vojne sta prevladala liberalizacija in ponovno nižanje stroškov, kjer je bila proizvodnja najprej osredotočena na lokalno območje. Od leta 1980 naprej pa se je z napredkom tehnologije in revolucijo IKT začelo sodelovanje na daljavo. Temu je sledila geografska ločitev nekaterih stopenj proizvodnje. Preobrat se je zgodil tudi v industrializaciji, ki je zajela jug, sever pa se je pričel deindustrializirati (prav tam). Po letu 1989 sta se z integracijo Rusije, Kitajske in Indije v mednarodno okolje, izredno povečala obseg delovnega in proizvodnega okolja (prav tam). Najprej so bile v te države predstavljene nekdanje lokalne proizvodnje, temu so sledile tudi storitve. Značilnosti globalne proizvodnje so se spremenile.

Ustanovitev STO leta 1995 in priključitev Kitajske leta 2001 sta povzročila hitrejši razvoj svetovne ekonomije (Burger in Rojec 2016, 9). Odličen primer uspešnih držav, ki so s svojim sodelovanjem v GVV pospešile gospodarski razvoj, sta Kitajska in Indija, ki sta v dveh desetletjih svoje gospodarstvo preobrazile v svetovno središče proizvodnje in storitev (Barua in dr. 2015, 75).

¹⁰ Evropa, Severna Amerika in Japonska.

¹¹ Predvsem Kitajska in Indija.

Globalne verige so danes gonilo mednarodnega poslovanja. Na vrhu G20 v Sankt Peterburgu leta 2013 so voditelji poudarili pomen GVV kot enega izmed ključnih elementov gospodarske rasti in razvoja držav (Deklaracija G20 St. Peterburg 2013, 12). Tudi leta 2014 so države G20 na vrhu v Brisbanu poudarile, da je »pomemben način za povezovanje držav v globalno ekonomijo in razvoj ravno skozi GVV« (OECD 2015b, 7). Temu primerno so potrebne politike, ki v celoti izkoristijo GVV in spodbujajo večje sodelovanje držav v razvoju (prav tam). To kaže na vedno večji pomen GVV za nosilce odločanj in politično vsebino v državah.

GVV lahko naslovimo z dveh vidikov. Prvi je vidik akterjev (države oziroma podjetja), ki se odloči, ali bo določene stopnje procesov izvajal doma ali v tujini. Drugi vidik je vprašanje pomena GVV za izvoz, pri katerem je pomembno, da nosilci odločanja vedo, da je ključna lastna dodana vrednost izvoza, ne pa samo bruto izvoz (Burger in Rojec 2016, 14).

V državi se morajo nosilci odločanja zavedati, da lahko s svojimi politikami povečajo sodelovanje podjetij v verigah vrednosti. Nove študije govorijo predvsem o tem, katere politike menjave, investicij, inovacij, veščin in drugih strukturnih politik morajo države sprejeti za višjo udeležbo v GVV. V svetu GVV je zelo pomembno, da je konkurenčnost izvoza povezana z dostopom cenovno konkurenčnih uvozov vmesnih proizvodov (Kowalski in dr. 2015, 11).

Podjetja lahko v GVV sodelujejo na več načinov. Prvi je skozi udeležbo v eni ali več aktivnostih, ki se izvajajo v več državah s ciljem, da pripeljejo proizvod od začetka do konca. Tak način se običajen uporablja na področju kmetijstva, naravnih virov, R&D, proizvodnje, oblikovanja, marketinga in distribucije. Drugi način je z aktivnostmi v GVV, ki jih izvajajo neodvisni akterji ali podružnice znotraj podjetja; običajno s TNI (Kowalski in dr. 2015, 13).

Na stopnjo in vrsto sodelovanja držav v GVV vpliva več dejavnikov. Kowalski in dr. 2015 (22–30) ločijo med sledečimi:

- i. strukturne značilnosti države, kot so (a) velikost trga – čim večji je domači trg, tem nižja je vzvodna udeležba in višja nizvodna udeležba v GVV;¹² (b) raven razvoja – čim višji je BDP *per capita*, tem višji sta tako vzvodna kot nizvodna udeležba;¹³ (c) struktura gospodarstva – višji delež proizvodne dejavnosti pomeni višjo stopnjo vzvodne in nižjo nizvodno vključenost v GVV; (d) lokacija države – večja razdalja do poglavitnih ekonomskih središč pomeni nižjo vzvodno udeležbo v GVV;¹⁴
- ii. ekonomsko-politični dejavniki, med katere spadajo (a) uvozne carine na vmesne uvozne proizvode – nižje uvozne carine doma ter na izvoznih trgih in članstvo v regionalnih trgovinskih sporazumih pomenijo večjo vključenost v GVV; (b) odprtost do vhodnih TNI – bolj odprta je država, večja je udeležba v GVV;
- iii. nenazadnje pa obstajajo še drugi dejavniki ekonomske politike in razvojne stopnje, kot so logistika, kvaliteta prometne infrastrukture in zaščita intelektualne lastnine (prav tam). Prav tako imajo tudi inovacije pomembno mesto v teh politikah.

Država se mora posledično osredotočiti na dejavnike, ki omogočajo boljšo izrabo GVV, to pomeni, da mora izboljšati politike, ki spodbujajo investicijsko okolje in mednarodno menjavo in liberalizirati politike menjave ter podporo odprtim in mednarodnim trgov (Barua in dr. 2015, 78). Hkrati pa mora država strmeti k ustvarjanju odličnega poslovnega okolja za GVV.

Načini vstopa v GVV običajno potekajo v številnih fazah. Enega izmed načinov opišejo Barua in dr. (2015, 76–77), ki poudarijo, da je pomembno:

- i. začeti sodelovanje, v okviru katerega mora država vstopiti v relevantne GVV in se pri tem na začetku osredotočiti le na eno ali nekaj aktivnosti. Odličen primer je

¹² Države z večjim trgov naj bi imele širši obseg lastnih vmesnih proizvodov tako v prodaji kot v nakupih (Kowalski in dr. 2015, 25).

¹³ Pri razvitih državah večino njihovega bruto izvoza predstavljajo vmesni proizvodi (Kowalski in dr. 2015, 26).

¹⁴ Pri tem dejavniku je pomen nizvodne udeležbe v GVV nepomemben, kar nakazuje, da je boljše za državo, če je bližje središčnim gospodarstvom (Kowalski in dr. 2015, 26).

Mehika, ki je začela sodelovati v verigah vrednosti avtomobilske industrije in danes poleg Nemčije, Japonske in Južne Koreje izvaža več avtomobilov kot katerakoli druga država;

- ii. razviti strokovnost na določenem področju. Ustanovitev trajnostnoindustrijskih grozdov je učinkovit način, da država privabi MSP, ki se lahko tako uspešno vključijo v nižje verige vrednosti in prevzamejo znanje vodilnih partnerjev v GVV;
- iii. pomakniti se po verigi vrednosti, saj se morajo podjetja pomakniti po GVV navzgor, če želijo diverzificirati svoj trg in dobiti nove priložnosti pri financiranju in
- iv. akterji si morajo želeli napredka in neprestano iskati nove načine sodelovanja, saj obstaja nevarnost specializacije v samo eno vrsto dejavnosti. Tu je pomembno, da se država in podjetja, ki sodelujejo v GVV, diverzificirajo.

Premik in napredovanje po GVV je cilj številnih podjetij in držav ter lahko poteka na več načinov (Humphrey in Schmitz 2002, 1020):

- i. napredovanje v procesu, kjer gre za bolj učinkovito preoblikovanje *inputov* v *outpute* s spremembo produkcijskega sistema ali uporabo boljše tehnologije;
- ii. napredovanje v proizvodni, ko podjetje naredi prehod v izdelovanje proizvodov z višjo dodano vrednostjo;
- iii. funkcionalno napredovanje, kjer gre za ustvarjanje novih funkcij (opuščanje trenutnih) z namenom postati bolj konkurenčen v proizvodih oziroma storitvah in
- iv. napredovanje po sami verigi vrednosti, ko podjetja sodelujejo v novih proizvodnih aktivnostih in proizvajajo proizvode z višjo dodano vrednostjo.

Pri GVV gre torej za veliko več kot le za večje in poglobljeno sodelovanje v mednarodni menjavi. GVV so način, brez katerega si današnje zunanje trgovine ne moremo več predstavljati.

3.2 Poglavitni akterji globalnih verig vrednosti

Mednarodno okolje in GVV v zadnjih desetletjih doživljajo hitre spremembe, na katere se morajo akterji učinkovito prilagajati. Odličen primer je prepričanje, da je bila proizvodnja na Vzhodu namenjena porabi na Zahodu (Fung 2013). To se je s krepitvijo srednjega razreda spremenilo v Aziji, ki je postala središče porabe. Temu

primerno se morajo prilagoditi podjetja, države in celoten proces GVV. Poleg sprememb vzorcev potrošnikov in proizvodnje se spreminja tudi hitrost prenosa podatkov, ki vplivajo na zahtevnost potrošnikov in na večji nadzor porabe dobrin (prav tam).

GVV so danes najpomembnejša oblika ekonomske povezanosti za proizvodnjo in dostavo dobrin in storitev. Odločitve podjetij, kam razpršiti svoje storitve in kje se vključiti v proizvodnje GVV, se neprestano spreminjajo in prilagajajo potrebam potrošnikov, tehnološkim in geografskim spremembam ter drugim dejavnikom (Sigh Bhatia 2013, 314). Najpomembnejši akterji GVV so v prvi vrsti podjetja in ne države, kljub temu je premik po GVV odvisen predvsem od okolja, v katerem podjetje posluje, posredno torej od države (Kowalski in dr. 2015, 31). Milberg in Winkler (2010, 6) omenita, da je ekonomski razvoj v veliki meri postal povezan z ekonomskim premikom po GVV. Podjetja se morajo premakniti po GVV v aktivnosti z višjo dodano vrednostjo, kar pomeni povečanje produktivnosti in veščin, mehanizacijo in vključitev novih tehnologij (prav tam).

Če želijo izboljšati blaginjo države, bi države svoje politike morale prilagajati spremembam in spodbujati udeležbo podjetij v verigah vrednosti (Elms in Low 2013, 1). Pogled držav na sodelovanje in pomen GVV je nedvomno drugačen kot pogled podjetij (glej Tabela 3.1). Država se poleg kapitala osredotoča predvsem na učinke, ki jih ima lahko sodelovanje v GVV na družbene, ekonomske in okoljske dejavnike (Kowalski in dr 2015, 31). Podjetja so tista, ki sodelujejo v GVV in so ključni akterji s ciljem po dobičku (Kowalski in dr. 2015, 31). Podjetja morajo prav tako kot države slediti spremembam, ki se nanašajo na okolje in politike držav, ter spremembam v IKT, željam potrošnikov, spremembam v logistiki itd. (Elms in Low 2013, 1). Podjetja običajno premik navzgor po GVV štejejo kot pozitivno spremembo.

Tabela 3.1: Globalne verige vrednosti z vidika podjetij in držav

	Vidik podjetij	Vidik držav
Definicija GVV	GVV so fragmentirane dobaviteljske verige z mednarodno razširjenimi nalogami ter aktivnostmi, ki jih usmerja vodilno (multinacionalno) podjetje.	GVV pomagajo razložiti, kako lahko v izvoz vključimo uvožene <i>inpute</i> (kako izvozi vključujejo tujo in lastno dodano vrednost).
Obseg GVV	GVV so v največji meri prisotne v panogah, značilnih za dobaviteljske verige vrednosti (elektronika, avtomobilska industrija, tekstil ter tudi kmetijstvo, prehrana in storitve).	GVV in dodana vrednost menjave vključujeta celotno menjavo (tako izvoz kot uvoz sta del verige vrednosti).
Vloga investicij in menjave	Investicije in menjava so dopolnjujoč, vendar alternativen način mednarodnega delovanja za podjetja (podjetje lahko dostopa do tujih trgov ali virov z ustanovitvijo podružnice ali menjavo).	Investicije so potrebne za krepitev izvozne sposobnosti (ustvarijo potrebne pogoje proizvodnje za ustvarjanje dodane vrednosti izvoza). Tako investicije kot dodana vrednost v izvozu prispevajo k BDP države.

Vir: UNCTAD (2013a, 125).

Nosilci državnih politik, ki želijo povečati konkurenčnost države, se morajo zavedati, da so podjetja tista, ki poslujejo, ne pa države neposredno (Ciuriak in dr. 2011, 2). Teorije menjave so podjetja že začele postavljati v središče, vendar morajo temu začeti slediti tudi oblikovalci politik. Tradicionalna teorija menjave je zavzemala stališče, da država izvažá dobrine in storitve, v katerih imajo konkurenčno prednost, ter uvažá tisto, v čemer boljše druge države.

V 80. letih je Paul Krugman (1980) podrobneje raziskal države, ki proizvajajo podobne dobrine in kljub temu sodelujejo v medsebojni menjavi, ter ugotovil, da so najpomembnejše ekonomije obsega in pomen industrij. Primerjalna prednost na ravni države ni edini pogoj menjave. Izpostavi nove pozitivne učinke menjave in sicer rast učinkovitosti, ki je posledica povečanega obsega proizvodnje ter povečanje blaginje za potrošnike zaradi dostopa do raznolikosti in manjših stroškov uvoza (Krugman 1980; Ciuriak in dr. 2011, 3). Negativne posledice tega so bile strategije držav, ki so vključevale subvencije za izbrane industrije, ki so predstavljale možnosti uspeha.

Okoli leta 2000 se je začela pojavljati t. i. nova-nova teorija menjave, ki v središče postavlja posamezna podjetja in poudari tesno povezavo med menjavo in

produktivnostjo (Ciuriak in dr. 2011, 3). Teorija izpostavi razlike med značilnostmi podjetij tako znotraj panog kot med njimi, zlasti glede produktivnosti (Ciuriak in dr. 2011, 3). Povečana produktivnost ob večji menjavi s trga izrine najmanj učinkovita podjetja ter tako preusmeri vire in proizvodnjo na najučinkovitejša podjetja (prav tam).

Mednarodno menjavo izvajajo podjetja in ne države (Ciuriak in dr. 2011, 6). Delovna mesta torej ustvarjajo produktivna podjetja in običajno samo najbolj produktivna podjetja trgujejo najbolj učinkovito (prav tam). Razumevanje heterogenosti med podjetji, fiksnih stroškov ter globalnih strategij multinacionalk prinese s seboj priložnosti mednarodne menjave. V tem primeru so posledice za politiko drugačne. Oblikovalci politike se običajno osredotočijo na deset najboljših proizvodov, ki jih država izvaža in uvaža na določene trge. Država se mora začeti osredotočati na nova podjetja, ki vstopajo na trg, na nove proizvode, ki jih ta podjetja izvažajo na obstoječe trge, ter na diverzifikacijo njihovih izvozov na izbrane nove trge (prav tam). Nova-nova teorija pravi, da bo liberalizacija menjave običajno vodila do diverzifikacije uvoza in izvoza ter do povečanja trgovinskih tokov (prav tam).

Ob vstopu na nove trge se morajo podjetja zavedati nepovratnih fiksnih stroškov, kot so identifikacija tujih partnerjev, doseganje tujih standardov, postavitev distribucije itd., in se odločiti, ali bodo na trg vstopila z izvozom ali s TNI (Ciuriak in dr. 2011, 5). Bernard (2007, 106) prav tako opozarja, da so izvozna podjetja tista, ki so bolj produktivna že pred vstopom na tuji trg, saj si le taka podjetja lahko privoščijo stroške vstopa. Tveganj je veliko in okolje, v katerem bo podjetje delovalo, je najpomembnejše za uspeh trgovanja.

Država se mora osredotočiti na politike, k podjetjem omogočajo, da lažje premagujejo ovire za uspešno poslovanje in vstop v verige vrednosti. Nova-nova teorija menjave opozarja na pozitivno povezavo med dostopom podjetij do tujih trgov in skupno rastjo produktivnosti (Ciuriak in dr. 2011, 8). Vloga države je, da ustvari politike, ki bodo olajšale globalne strategije podjetjem pri vstopu na trge (prav tam). Oblikovalci politik se morajo osredotočiti na značilnosti podjetij, in ne samo na industrije kot take. Na ta način lahko doprinesejo k zmanjšanju stroškov za vstop na trge.

Zelo pomembno je meriti dodano vrednost izvoza in uvoza, saj lahko država le tako ugotovi, kakšen je doprinos države in njenih trgovinskih partnerjev v mednarodni menjavi (Ciuriak in dr 2011, 10). S postavljanjem podjetja v središče, ne pa samo industrije, bo državam prineslo nove rezultate, hkrati pa tudi nove izzive.

4 Države Pacifiške zveze in njihova udeležba v globalnih verigah vrednosti

Zadnji del magistrske naloge temelji na analizi vključenosti držav članic Pacifiške zveze v GVV. Najprej s pomočjo OECD-jevega kazalnika stopnje vključenosti v GVV (angl. *Trade in Value-Added – TiVA*)¹⁵ analiziramo udeležbo držav v verigah vrednosti pred sprejetjem Pacifiške zveze leta 2011, nato na osnovi dejavnikov štirih področij (struktura držav, politike menjave in investicij ter poslovno in družbeno področje) ugotovimo, kako sklenitev prostotrgovinskega sporazuma Pacifiške zveze vpliva na vključenost držav članic v globalne verige vrednosti.¹⁶

Pospešena geografska razpršitev GVV je eden izmed razlogov za bolj povezano mednarodno menjavo dobrin in storitev. Učinek GVV je statistično še vedno težko meriti, saj se ne kaže v celotnem bruto izvozu države. Če želimo pridobiti podatke o vpetosti držav v GVV, se torej ne moremo zanašati na tradicionalni bruto izvoz in uvoz države. Mednarodne baze zbirajo podatke v t. i. tabelah *input-output* (I-O), s pomočjo katerih so analize GVV pridobile na vrednosti. Zaradi vpliva izvoza na rast so ravno teorije GVV pokazale, da je za rast države bistvena visoka dodana vrednost v izvozu, kar merimo s tabelami I-O in metodologijo GVV. Primere takih tabel in baz imajo Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*) (angl. *Eora GVC Database, Inter-Country Input-Output*), OECD / WTO (*Inter Country Input-Output model*), Inštitut za ekonomije v razvoju (*Asian International Input-Output tables*), Univerza Purdue (angl. *Global Trade Analysis Project*) ter Svetovna podatkovna baza *input-output* (World Input-Output Database) (UNCTAD 2013b, 3).

OECD in STO sta z željo po vzpostavitvi mednarodnega statističnega sistema izbranih indikatorjev GVV razvili podatkovno bazo kazalnika stopnje vključenosti v GVV (OECD 2016a). Namen baze je prikazati mednarodne tokove dobrin in storitev v okviru globalnih verig vrednosti ter vpogled v trgovinske odnose med državami, saj

¹⁵ Kazalnik stopnje udeležbe v GVV je dostopen samo za obdobje med leti 1995 in 2011 ter v času naloge še ne vsebuje podatkov za Peru.

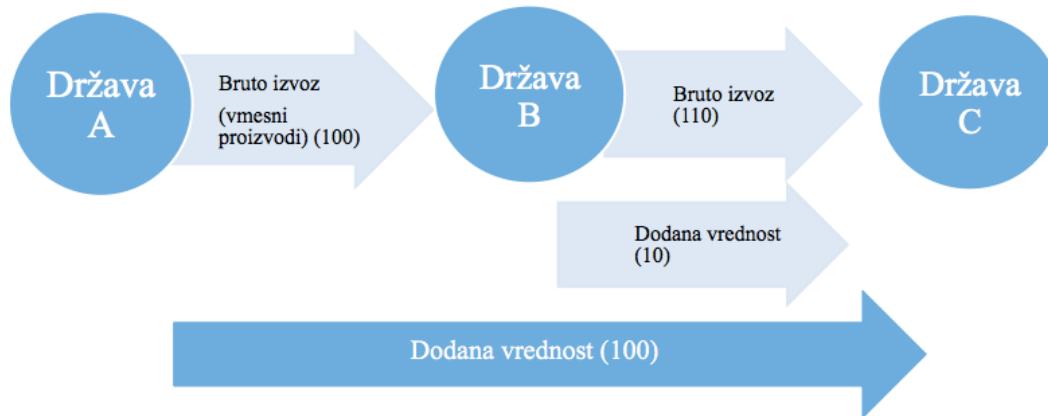
¹⁶ Dejavniki so bili izbrani glede na teoretično-konceptualni okvir v prvem delu magistrske, in sicer na podlagi študije Kowalski idr. (2015) ter na podlagi ugodnosti, ki jih države občutijo ob vključitvi v GVV (Kowalski idr. 2015, 33–36).

teh podatkov ne moremo pridobiti s konvencionalnim merjenjem bruto izvoza in uvoza (prav tam). Izid prve preliminarne podatkovne baze je bil 16. januarja 2013, baza je bila leta 2015 posodobljena, konec leta 2017 bosta OECD in STO dodali še podatke za Maroko in Peru (prav tam). Z novimi statističnimi bazami, ki merijo mednarodno menjavo v dodani vrednosti, lahko med drugim analiziramo, kako je proizvodnja v nekaterih državah odvisna od uvoza, ter ugotovimo do kolikšne mere je uvoz spremenjen in kasneje namenjen izvozu. Učinek GVV je toliko vidnejši, če pogledamo te statistične podatke v primerjavi s tistimi, ki uporabljajo splošne podatke o bruto uvozu, investicijah in izvozu.

Podatkovna baza kazalnika stopnje udeležbe držav v verige vrednosti vsebuje podatke za 61 držav in obsega 34 panog, zajema pa podatke iz let 1995, 2000, 2005, 2008 in 2011 (prav tam). Indikatorji znotraj kazalnika nam pomagajo pridobiti vpogled v lastno in tujo dodano vrednost bruto izvoza glede na panogo. Poleg tega prikazujejo vsebino storitev bruto izvoza glede na izvozno panogo, vrsto storitve in dodano vrednost izvoza, udeležbo v GVV prek uvoza vmesnih izdelkov, ki so vključeni v izvoz (vzvodna udeležba) in lastno dodano vrednost izvoza partnerske države (nizvodna udeležba). Zajema tudi delež dodane vrednosti posamezne panoge, ki je namenjena tujemu končnemu povpraševanju; izvor dodane vrednosti končnega povpraševanja glede na državo in industrijo, vključno z izvorom dodane vrednosti v končni potrošnji ter bilateralne odnose menjave, ki temeljijo na tokovih dodane vrednosti, vključene v lastno končno povpraševanje in inter- ter intra-regionalne odnose (prav tam).

Kljub na prvi pogled tehnični vsebini dodane vrednosti menjave je ta vedno bolj zanimiva za nosilce odločanja pri ustvarjanju politik. Če merimo mednarodno menjavo v obliki dodane vrednosti, lahko to prinese številne spremembe in različne poglede na trenutno stanje v državi. Razumeti, koliko lastne dodane vrednosti je ustvarjeno z izvozom dobrin ali storitev v državi, je pomembno za razvoj razvojnih strategij in industrijskih politik ter lahko posledično vpliva na menjavo, rast in konkurenčnost države (Ahmad 2013, 87). To lahko na primer pomeni, da nekatere države začnejo sprejemati politike, ki podpirajo liberalizacijo menjave storitev in več TNI (prav tam).

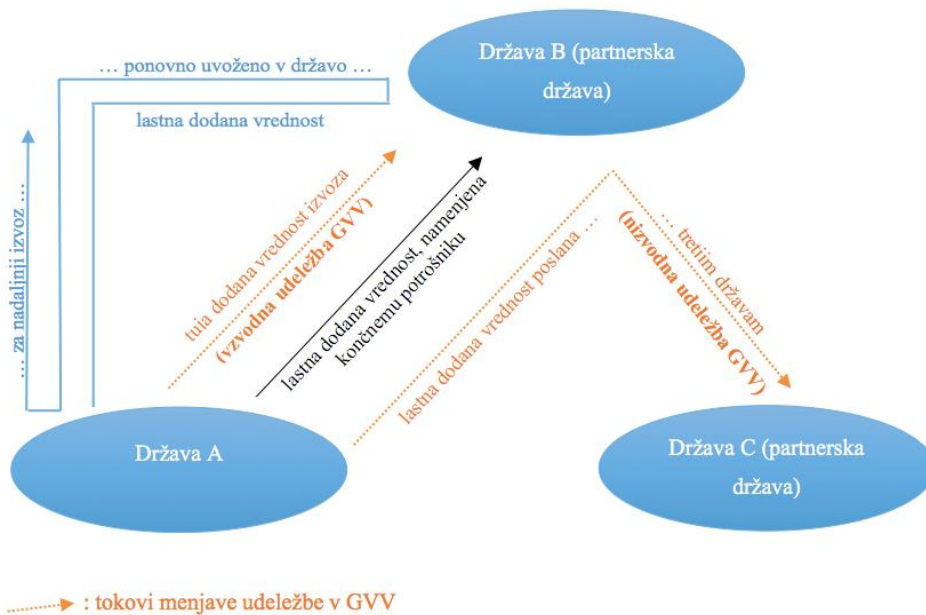
Slika 4.1: Menjava dodane vrednosti



Vir: Ahmad (2013, 86).

Ahmad (2013) ponazori menjavo dodane vrednosti bruto izvoza, predvsem pa razloži, zakaj je treba mednarodno menjavo gledati z vidika dodane vrednosti, ne pa samo v okviru bruto izvoza in uvoza med državami (glej Slika 4.1). Država A v celoti proizvede dobrine in jih v vrednosti 100 enot izvozi državi B, ki jih nadalje predela in izvozi državi C za končno potrošnjo. Država B doda vrednost v višini 10 enot in tako državi C izvozi dobrine v vrednosti 110 enot. Če bi opisani primer preučevali s pomočjo tradicionalnih teorij, potem je skupna vrednost globalnega izvoza in uvoza 210 enot, vendar je od tega samo 110 enot dodane vrednosti. Še bolj pomembno je, da bi tradicionalna teorija pokazala, da ima država C trgovinski primanjkljaj z državo B v vrednosti 100 enot in nobene menjave z državo A, ki je v resnici poglavitni upravičenec potrošnje v državi C. Primer v okviru dodane vrednosti pokaže, da je deficit države C napram državi B samo 10 enot in da ima država C pravzaprav deficit v vrednosti 100 enot z državo A. Ob tej predpostavki to pomeni, da sta tako država B kot država C v veliki meri odvisna od proizvodnje v državi A (Ahmad 2013, 86).

Slika 4.2: Sestavni deli dodane vrednosti bruto izvoza in trgovinski tokovi globalnih verig vrednosti



Vir: WTO (2016, 2).

Dodano vrednost bruto izvoza države delimo na lastno in tujo dodano vrednost (UNCTAD 2013a, 5; WTO 2016, 1) (glej Sliko 4.2):

- i. Lastna dodana vrednost bruto izvoza:
 - a. ki je namenjena potrošnikom, je dodana vrednost končnih ali vmesnih proizvodov ali storitev, ki je neposredno uporabljena v državi uvoznici / državi B;
 - b. ki je namenjena tretjim državam, je dodana vrednost vmesnih proizvodov ali storitev, ki so najprej izvoženi v državo B in se jih kasneje ponovno izvozi v tretjo državo / državo C v okviru drugih proizvodov in storitev. Gre za številne izmenjave dodane vrednosti v GVV in jo enačimo z nizvodno udeležbo v GVV. Je delež izvoza proizveden v državi A in prispeva k BDP;
 - c. ki je ponovno uvožena v državo, je dodana vrednost izvoženih proizvodov, ki so kasneje ponovno uvoženi v državo izvora in uporabljeni za kasnejše izvoze.
- ii. Tuja dodana vrednost bruto izvoza ali vertikalna specializacija je dodana vrednost uvoženih *inputov*, ki so bili uvoženi z namenom proizvodnje vmesnih ali končnih izdelkov in storitev ter jo enačimo z vzvodno udeležbo v GVV. Predstavlja torej del bruto izvoza države, ki je sestavljen iz *inputov*, ki so bili proizvedeni v drugih državah, in ni vključen v BDP.

Tabela 4.1: Poglavitne izvozne/uvozne države in izvozni/uvozni proizvodi Pacifiške zveze

	Čile	Kolumbija	Mehika	Peru
Poglavitne izvozne države	Kitajska, EU, ZDA, Japonska, MERCOSUR, Južna Koreja	ZDA, Kitajska, Španija, Panama, Venezuela, Nizozemska	ZDA, Kanada, Španija, Kitajska, Brazilija, Kolumbija, Nemčija, Japonska, Venezuela, Čile	Nemčija, Brazilija, Kanada, Čile, Kitajska, Južna Koreja, Italija, Japonska, Španija, Švica, ZDA, Venezuela
Poglavitni izvozni proizvodi	Baker, celuloza, osnovni kovinski proizvodi, kemični izdelki, losos, vino in suho sadje	Nafta, premog, smaragdi, kava, nikelj, rože, banane, tekstil, kemični in petrokemični proizvodi	Stroji in električni materiali, kopenska vozila in deli, mineralna goriva, plastika in stranski proizvodi, zelenjava, rastline, korenine in gomolji	Zlato, baker, srebro, cink, svinec, surova nafta in stranski proizvodi, kava, zelenjava in sadje, kakav, kvinoja, urea, tekstil
Poglavitne države uvoza	Kitajska, ZDA, EU, MERCOSUR, Ekvador, Južna Koreja	ZDA, Kitajska, Mehika, Brazilija, Kolumbija, Nemčija in Francija	ZDA, Kitajska, Japonska, Južna Koreja, Nemčija, Kanada, Tajvan, Italija, Brazilija, Španija	Nemčija, Argentina, Čile, Kitajska, Kolumbija, Južna Koreja, Ekvador, ZDA, Mehika
Poglavitni uvozni proizvodi	Goriva, vozila, kemični proizvodi, računalniki, stroji, mobilni telefoni, obleke	Nafta in stranski proizvodi, plastika, stroji, vozila, telekomunikacijska oprema, pisarniška oprema, železo in jeklo, žito in papir	Mineralna goriva in proizvodi, plastika in stranski proizvodi, optični in medicinski instrumenti ter naprave, organski kemični proizvodi	Nafta in stranski proizvodi, plastika, stroji, železo in jeklo, žito in papir

Vir: prirejeno po EY (2015, 20) in World Databank (2016).

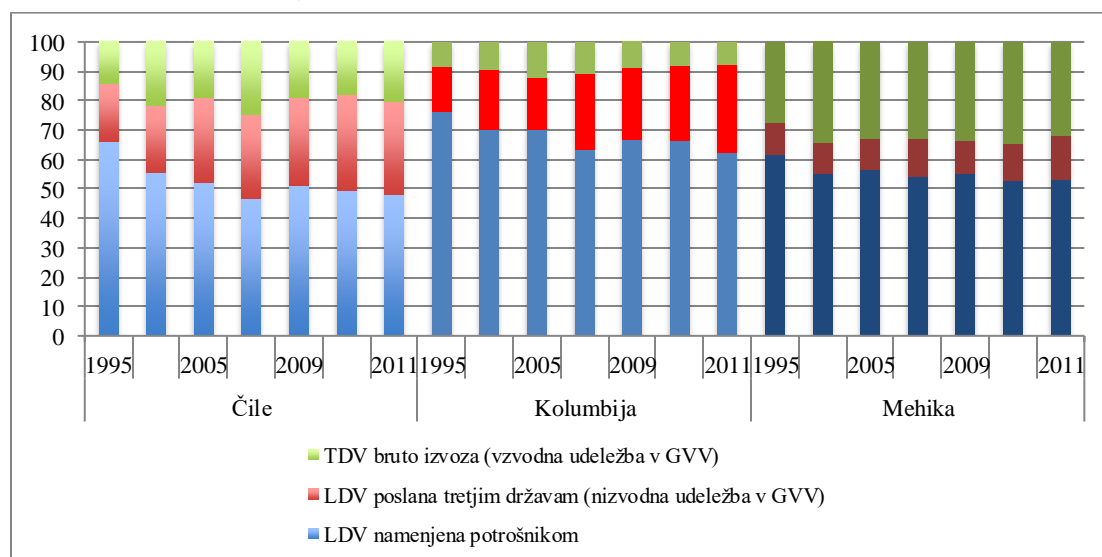
4.1 Kazalnik stopnje vključenosti držav Pacifiške zveze v globalne verige vrednosti

Pomen GVV se »agregatno izraža v vrednosti tujih *inputov* (vmesnih proizvodov) v lastnem izvozu in vrednosti lastnih *inputov* (vmesnih proizvodov), vključenih v izvoz drugih držav« (Burger in Rojec 2016, 9). Kazalnik vključenosti držav v GVV pokaže, »kolikšen odstotek izvoza države je del GVV, bodisi zaradi vzvodnih povezav po verigi dodane vrednosti navzgor, ki meri tujo dodano vrednost / *inpute* vsebovane v izvozu države (v nadaljevanju vzvodna / *backward* / udeležba), bodisi zaradi nizvodnih povezav po verigi dodane vrednosti navzdol, ki meri lastno dodano

vrednost / *inpute* neke države, vsebovane v izvozu drugih držav (v nadaljevanju nizvodna / *forward* / udeležba)« (Burger in Rojec 201, 23). Prav tako kazalnik »naslavlja problem dvojnega implicitnega merjenja trenutnih bruto trgovinskih tokov in namesto tega meri tokove dodane vrednosti države v proizvodnji katerekoli uvožene dobrine ali storitve« (Ahmad 2013, 86–87).

Delež bruto izvoza TDV (vzvodna udeležba) se je v večini držav OECD v zadnjih letih povečeval, kar naj bi kazalo na povišano mednarodno fragmentacijo proizvodnje. Po krizi leta 2008 lahko pri vseh državah zaznamo znižanje, hkrati pa je bil to tudi čas, ko so cene surovin izredno nihale. Visoka vzvodna udeležba naj bi bila posledica odprtosti države v primerjavi z drugimi in dobrih pogojev za TNI (OECD 2015a, 11).

Graf 4.1: Sestavni deli dodane vrednosti bruto izvoza od leta 1995 do leta 2011 (delež vsega bruto izvoza države v %)



Vir: OECD-WTO (2015).

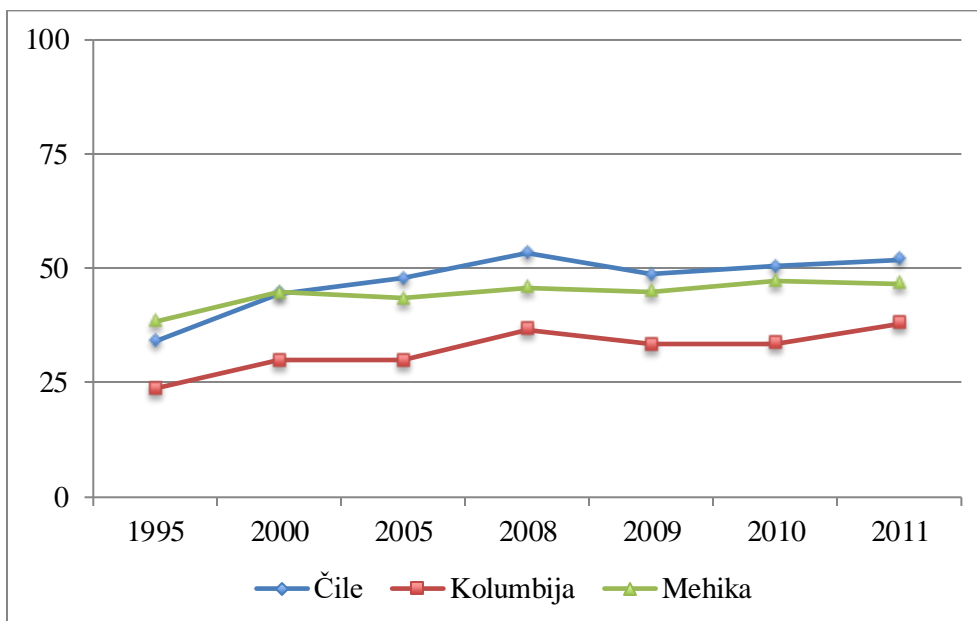
Najvišjo vzvodno udeležbo v GVV med obravnavanimi državami ima Mehika, ki je imela leta 2011 31,7 odstotka celotnega bruto izvoza, kar pomeni, da je nad povprečjem razvitih držav in držav v razvoju, ki so članice OECD in imajo povprečje vzvodne udeležbe v GVV okoli 24 odstotkov. To kaže na dokaj stabilno in zelo verigo vrednosti Mehike v severnoameriški regiji in da velik del mehiške industrije predstavlja predelovalna industrija. Poleg tega lahko iz tega podatka sklepamo, da je izvoz Mehike v zelo veliki meri odvisen od uvoženih dobrin. Leta 2011 je 20

odstotkov bruto vrednosti izvoza Čila predstavljala vrednost uvoženih *inputov*, ki jih je država vgradila v svoj izvoz. Vrednost je v primerjavi z drugimi državami OECD še vedno dokaj nizka, razlog pa naj bi bil predvsem izvoz Čila, ki je bogat z naravnimi viri in vmesnimi proizvodi za proizvodnjo, za katere država potrebuje relativno malo uvoženega *inputa* oziroma malo TDV (prav tam). Kolumbija ima najnižjo TDV bruto izvoza in sicer 7,7 odstotka, kar potrjuje dejstvo, da gre za večjo državo z veliko zalogo mineralov in surovin, ki je najmanj vpletena v GVV. Hkrati to pomeni specializacijo v aktivnostih na začetku GVV (rudarstvo in kmetijstvo). Posledično imata Čile in Kolumbija višjo LDV bruto izvoza (nizvodno udeležbo), saj sta obe državi bogati z naravnimi viri. V Čilu se je od leta 1995 do leta 2011 delež izvoza, vključenega v izvoz tretjih držav, povečal z 20 na 30 odstotkov, medtem ko se je v enakem časovnem obdobju Kolumbiji LDV zvišala s 15 na 30 odstotkov, kar kaže, da se je delež proizvodne industrije povečal, obenem pa se je povišala tudi udeležba v GVV.

Peru, četrta država izmed članic Pacifiške zveze, ki sicer ni vključena v kazalnik TiVA, zaradi gospodarske modernizacije, presežka naravnih virov in politične stabilnosti ter izboljšanja ekonomskega stanja počasi postaja ena izmed stabilnejših držav v regiji (Focus Economics 2016). Izvoz in uvoz države sta v veliki meri odvisna od pogojev menjave (relativna cena izvoza glede na ceno uvoza), predvsem ker izvoz predstavljajo naravni viri, kot so baker, srebro in naravni plin, katerih cene v zadnjih letih padajo.

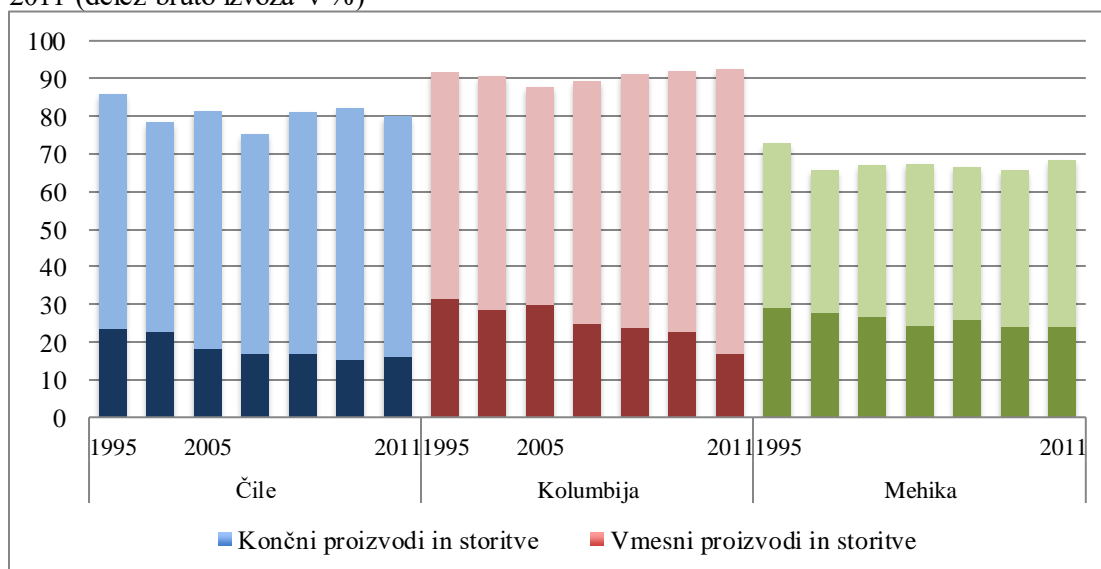
Vključenost v GVV je relativen pojem, saj je treba analizirati podrobnosti znotraj t. i. kazalnika udeležbe držav v GVV. Kot primer lahko analiziramo udeležbo Kolumbije v GVV, ki je leta 2011 znašala 37,9 odstotka, vendar je le sedem odstotkov tega predstavljala vzvodna udeležba. Kazalnik pokaže, da je odstotek izvoza države, ki je del GVV, pri vseh treh državah v primerjavi z letom 1995 višji (glej Graf 4.2). Hkrati vidimo, da je ta pred krizo dosegal najvišjo vrednost za vseh tri države, kasneje pa se je ta malenkost znižala. Najvišji vzpon je doživel Čile, kjer je leta 1995 34,1 odstotka izvoza države predstavljalo del GVV, leta 2011 pa 51 odstotkov. Kolumbija in Mehika sta v šestih letih doživele 10-odstotno rast izvoza države, ki je del GVV.

Graf 4.2: Indeks udeležbe držav članic Pacifiške zveze v globalnih verigah vrednosti



Vir: OECD-WTO (2015).

Graf 4.3: Lastna dodana vrednost v izvozu končnih in vmesnih proizvodov od leta 1995 do 2011 (delež bruto izvoza v %)



Vir: OECD-WTO (2015).

Država v GVV sodeluje kot izvoznica vmesnih ali končnih proizvodov. Povišan delež LDV pri izvozu vmesnih proizvodov kaže na premik po verigi vrednosti navzgor, saj izvoz končnih proizvodov običajno odraža aktivnosti z nizko dodano vrednostjo. Tu je največji premik naredila Kolumbija (glej Graf 4.3), ki je v primerjavi z letom 1995 (60,2 %) delež LDV v izvozu vmesnih proizvodov povišala za 15 odstotkov. V večini

držav OECD LDV bruto izvoza pada v zadnjih dveh desetletjih, kjer se TDV in delež vmesnih proizvodov povečujeta, kar kaže na povečano mednarodno fragmentacijo proizvodnje (WTO 2015, 3). Pri vseh treh državah je opaziti, da je delež LDV bruto izvoza nihal. Čilu se je od leta 1995, ko je znašala 85,9 odstotka, zmanjšala na 79,8 odstotkov, delež vmesnih proizvodov v primerjavi z letom 1995 (62,4 odstotkov) pa je ostal skoraj enak oziroma se je povečal na 63,8 odstotka. Kolumbija ima med vsem državami najvišji delež LDV bruto izvoza, ki je leta 2011 predstavljal 4 odstotke, pri čemer pa se je delež vmesnih proizvodov leta 2011 povišal na 75,5 odstotka. Mehika ima najnižjo LDV bruto izvoza, in sicer je ta leta 2011 znašala 68,3 odstotka in je v primerjavi z letom 1995 (72,7 odstotkov) nižja. Delež dodane vrednosti izvoza vmesnih proizvodov kot delež bruto izvoza je pri Mehiki ostal na skoraj enaki ravni in je leta 2011 znašal 44,4 odstotka, kar je najmanj med analiziranimi državami. Višja vrednost LDV v izvozu tudi kaže, da imajo te države višji delež izvoza naravnih virov in višji delež proizvodne industrije.

4.2 Spremembe vključenosti držav v globalne verige po sklenitvi Pacifiške zveze

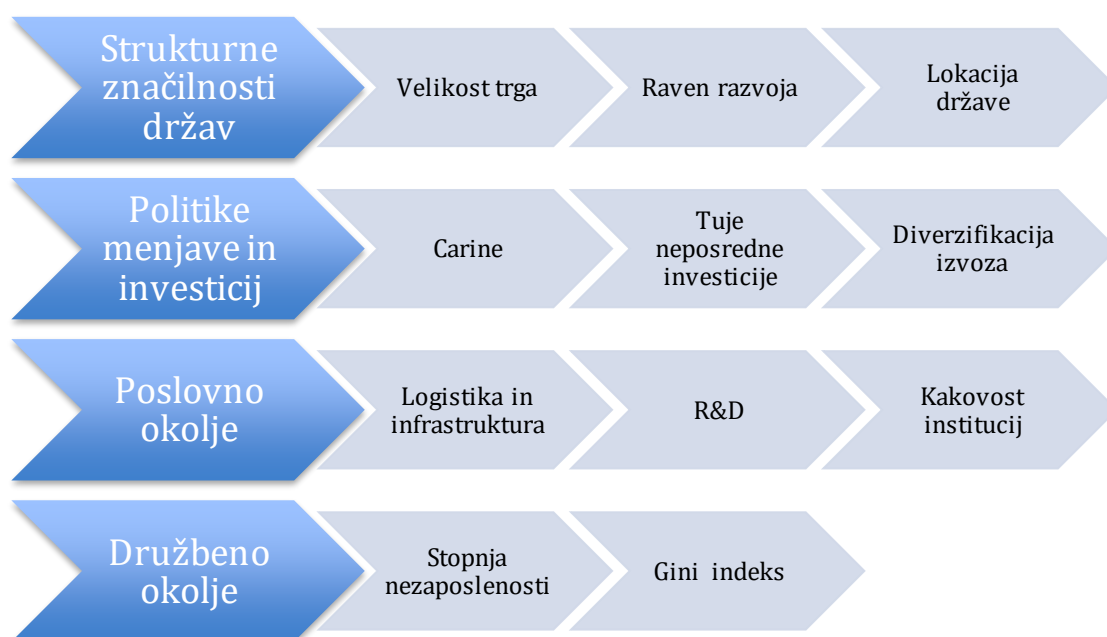
UNCTAD (2013a, 149) izpostavi sledeče pozitivne ekonomske učinke, ki jih ima na države sodelovanje v GVV:

- i. sodelovanje v GVV običajno poveča LDV gospodarstva države in prispeva k hitrejši rasti BDP. Tveganje obstaja, če je sodelovanje v GVV omejeno na nižji del verige vrednosti in če velik del izvoza predstavljajo uvoženi proizvodi;
- ii. prisotnost multinacionalnih podjetij v državi poveča možnosti sodelovanja lokalnih podjetij v GVV in s tem izboljša možnosti za razvoj LDV;
- iii. prenos znanja in tehnologije s strani multinacionalk, ki pa je lahko omejeno, saj je odvisno od narave odnosov v verigi vrednosti, zapletenosti prenosa znanj in aktivnosti, ki jih podjetje izvaja.

Učinki GVV na ekonomsko delovanje države so običajno gospodarska rast, višja diverzifikacija in povišanje TNI (Kowalski idr. 2015, 33–36). Poleg teh sprememb pa lahko stanje in stopnjo sodelovanja držav v GVV glede na študijo Kowalski idr. (2015) ocenimo tudi na podlagi določenih strukturnih značilnosti države, politik

menjave in investicij ter izbranih poslovno-družbenih dejavnikov. S pomočjo študije (glej Slika 4.3) bomo v zadnjem delu analize opredelili stanje vključenosti držav v GVV po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma Pacifiške zveze in do kolikšne mere so se spremenili gospodarski, poslovni in družbeni dejavniki.¹⁷ Tu je treba izpostaviti, da je pri primerjanju stopnje udeležbe med državami potrebna previdnost. Primerjava je bila izvedena pod predpostavko, da te značilnosti označujejo udeležbo države v GVV, ki je lahko rahlo pod ali nad identificiranim pragom (Kowalski idr. 2015, 26).

Slika 4.3: Dejavniki stopnje vključenosti držav v globalne verige vrednosti



Vir: prirejeno po Kowalski idr. (2015).

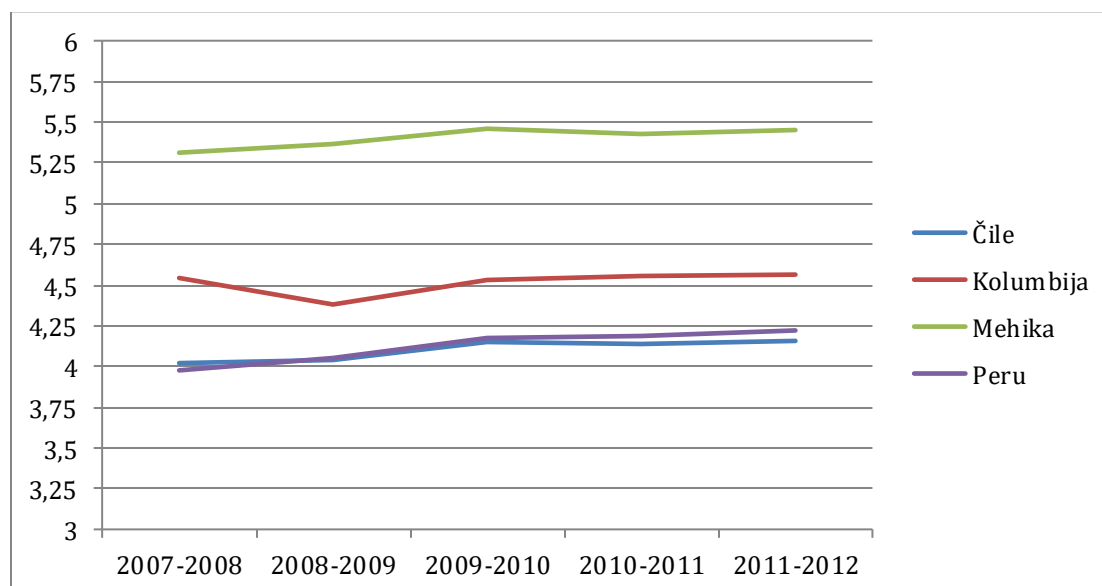
Analiza je razdeljena na štiri dele, in sicer najprej analiziram strukturne značilnosti držav, med katere spadajo velikost trga, raven razvoja in t. i. lokacija države oziroma razdalja do poglobitvenih gospodarskih središč. V drugem delu podrobneje identificiram, ali so države sprejele primerne politike menjave in investicij na področju uvoznih carin, TNI in diverzifikacije izvoza. Na koncu pa se dotaknem sprememb na področju logistike, infrastrukture, R&D in kvalitete institucij ter stopnje nezaposlenosti in Ginijevega indeksa.

¹⁷ Gre torej za oceno stanja, in ne kvantitativen izračun, saj tega podaja kazalnik stopnje vključenosti držav v GVV, ki pa ponuja podatke le do leta 2011.

4.2.1 Strukturne značilnosti držav

Svetovni ekonomski forum (*World Economic Forum* – WEF) definira velikost domačega trga kot »vsoto bruto domačega proizvoda, h kateri prištejemo vrednosti uvoza dobrin in storitev ter odštejemo vrednost izvoza dobrin in storitev« (WEF 2017, 378). Kowalski idr. (2015, 17–18) izpostavijo, da večji domači trg (večji je delež izvoza domačih *inputov*) pomeni nižjo vzvodno udeležbo ter višjo nizvodno udeležbo v GVV. Države z večjim trgom imajo torej širši obseg lastnih vmesnih proizvodov. Velikost domačega trga za izbrane države identificiramo s pomočjo desetega stebra globalnega indeksa konkurenčnosti WEF, na podlagi katerega ima Mehika največji obseg domačega trga, sledijo ji Kolumbija, Čile in Peru (glej Graf 4.4). Večjih sprememb po letu 2011 ni mogoče zaznati. Rezultati torej kažejo, da naj bi imela Mehika izmed vseh obravnavanih držav največji delež izvoza domačih *inputov* in nižjo vzvodno udeležbo. Tega sicer s kazalnikom vključenosti držav v GVV do leta 2011 ne moremo potrditi, saj kazalnik kaže, da je bila vzvodna povezava v Mehiki najvišja ravno zaradi izredno velike vpletenosti v avtomobilsko verigo vrednosti in posledično močne predelovalne industrije.

Graf 4.4: Obseg domačega trga (globalni indeks konkurenčnosti)



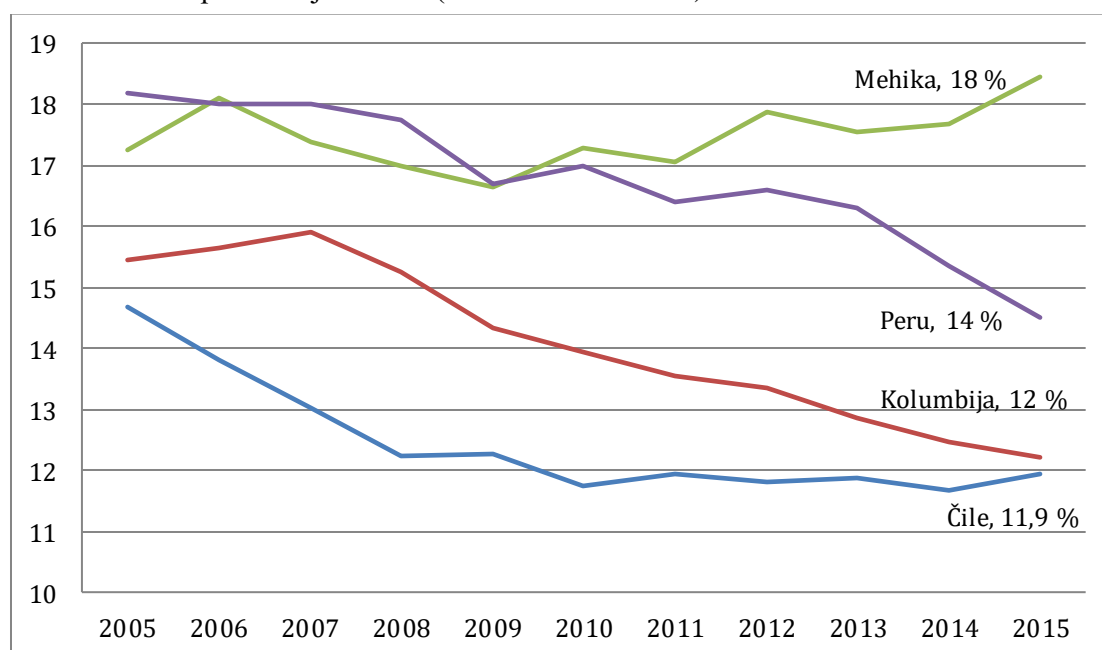
Vir: WEF 2016.

Naslednji dejavnik strukture držav, ki je v pomoč pri določanju stopnje vključenosti držav v GVV, je raven razvoja in struktura gospodarstva oziroma podrobneje delež proizvodnje v BDP, saj naj bi se struktura gospodarstva spreminjala skupaj z

razvojem, kar se lahko posledično opazi tudi v stopnji udeležbe v GVV (Kowalski idr. 2015, 18). Države se na začetku ekonomskega razvoja običajno osredotočijo na specializacijo primarnih proizvodov, ki služijo kot *inputi* za proizvodnji proces (na primer področje naravnih virov in kmetijstva) ter tako gradijo predvsem nizvodno povezavo. Vzvodna povezava se običajno poveča v zgodnjih fazah industrializacije (ko je delež proizvodne dejavnosti v BDP visok), nato pa se z razvojem storitev zopet okrepi nizvodna (prav tam). Čim višji je delež proizvodne dejavnosti glede na BDP, tem višja je stopnja vzvodne in nižja nizvodne vključenosti v GVV.

Delež proizvodnje v BDP (glej Graf 4.5) naj bi se za Peru, Kolumbijo in Čile od leta 2005 zmanjšal, in sicer ima najnižjo Čile (z najvišjim BDP *per capita*), sledijo Kolumbija, Peru in Mehika, ki je od leta 2011 delež dodane vrednosti proizvodnje v BDP še povešala. Slednje pomeni, da ima Mehika z najvišjim deležem proizvodnje dejavnosti tudi višjo stopnjo vzvodne povezave v GVV, medtem ko se Peru, Kolumbija in Čile premikajo proti storitvenim dejavnostim ter krepijo svojo nizvodno povezavo.

Graf 4.5: Delež proizvodnje v BDP (dodana vrednost v %)



Vir: World Data Bank (2016).

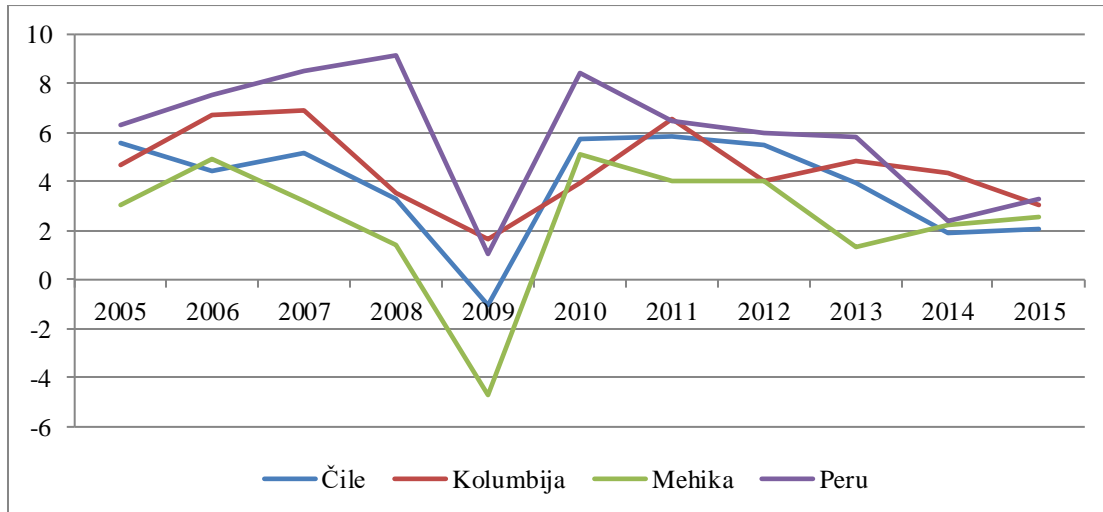
Kowalski idr. (2015, 18) v študiji izpostavijo, da imajo posledično države z višjim BDP *per capita* običajno višjo nizvodno povezavo (višjo LDV) (glej Tabela 4.2)

Tabela 4.2: Bruto domači proizvod *per capita* (ameriški dolarji)

	2005	2010	2011	2013	2014	2015
Čile	7.728	12.785	14.582	15.764	14.566	13.383
Kolumbija	3.386	6.250	7.227	8.030	7.918	6.056
Mehika	7.893	8.861	9.730	10.197	10.350	9.009
Peru	2.714	5.056	5.731	6.609	6.549	6.121

Vir: World Data Bank (2016).

Graf 4.6: Rast bruto domačega proizvoda (letno, v %)



Vir: World Data Bank (2016).

Države z visoko stopnjo sodelovanja v GVV naj bi dosegale višjo stopnjo rasti BDP na prebivalca kot države z nizko stopnjo sodelovanja, vendar so zares uspešne le tiste, ki ob visoki stopnji vključenosti v GVV dosegajo tudi rast LDV v izvozu. Članice Pacifiške zveze so leta 2009 in 2014 zaradi svetovne gospodarske krize, zmanjšanja cen surovin in gospodarske upočasnitve Kitajske doživele ogromen padec v letni odstotni rasti BDP (glej Graf 4.6). Države Latinske Amerike so v večini primerov izvoznice surovin, kar pomeni, da so bile posledice padca cene nafte, mineralov in hrane za nekatere države ogromne, vendar so tiste države z dobrimi makroekonomskimi politikami občutile manjše učinke na lastno gospodarstvo. Padec cen nafte ima na države v regiji dvojni učinek. Na izvoznice, kot sta Mehika in Kolumbija, ima negativen učinek na menjavo in fiskalno ravnotežje, vendar pozitivno vpliva na ostale države v regiji, saj se poveča realni dohodek gospodinjstev, zmanjša potreba po nadomestilu energije in izboljša zunanje ravnotežje (OECD 2015c, 15).

Mehika ima drugi največji BDP *per capita* med članicami zveze (glej Tabelo 4.2), hkrati pa je državo leta 2009 gospodarska kriza izredno prizadela, kar lahko v veliki

meri pripišemo ogromni odvisnosti države od ZDA. Do leta 1997 je bila država *de facto* pod vladavino ene politične stranke. Za to obdobje so bile značilne uvozne substitucije, avtoritativna vlada in ekspanzivne politike (Deloitte 2014, 12). Mehika je v veliki meri odvisna od izvoza v ZDA, kot tudi nakazil prihodkov s strani migrantov. Kljub prihodkom nafte in nakazil iz tujine je imela leta 2009 znaten padec rasti, od katerega si je opomogla predvsem v zadnjih dveh letih (glej Graf 4.6) (OECD 2015d, 6).

Čile je kljub padcu cen naravnih surovin, predvsem bakra, ohranjal svojo gospodarsko rast, ki pa je v zadnjih letih stagnirala predvsem zaradi upočasnitve rasti Kitajske, s katero ima tesne gospodarske odnose. Gospodarska rast Čila se lahko še izboljša predvsem, če bodo sprejete ustrezne reforme, ki bodo pospešile konkurenčnost, zmanjšale neujemanje veščin in povečale ekonomsko diverzifikacijo. Kolumbija je prav tako imela močno gospodarsko rast, predvsem zaradi razvoja rudarstva in nafte.

Peru je država, ki je v zadnjem desetletju potrojila svoj BDP, dosegala tudi do 8-odstotno rast in imela najnižjo inflacijo v regiji. Od leta 2014 naprej se zdaj, tako kot ostale, počasi dosega višje vrednosti. Odprtje novih rudnikov in pomembni infrastrukturni projekti naj bi pospešili gospodarsko rast države, vendar je kljub temu potrebna previdnost, saj nizke cene surovin narekujejo, da naravni viri ne bodo več gonilo rasti. (OECD 2015c, 36–38). Zaradi končanja t. i. supercikla naravnih virov mora država implementirati strukturne politike, da poveča produktivnost, diverzificirati ekonomijo, izboljšati gospodarsko rast in družbeno vključenost prebivalcev. Ekonomska aktivnost je bila v zadnjih letih okrnjena predvsem zaradi zmanjšane zasebne potrošnje, ki je posledica nizke dinamičnosti na trgu dela, in hkratnega dviga cene hrane.

Za obdobje 2018–2022 je napovedana pozitivna rast za vse štiri države. Peru naj bi rastle najhitreje, in sicer s približno 4,5-odstotno realno rastjo BDP do leta 2022 (Euromonitor International 2016, 6). Glede na napovedi naj bi si hkrati opomogel tudi Čile, ki ga je prizadela gospodarska kriza. Stopnje rasti so se sicer v zadnjih treh letih resda upočasnile oziroma padle, vendar je razlog za to predvsem padec cen surovin, v nasprotju z rastjo, ki se je zgodila leta 2000 (Euromonitor International 2016, 7). Težko je torej povezati učinek GVV in sprejetje sporazuma Pacifiške zveze na

gospodarsko rast v izbranih državah, saj so zunanje okoliščine toliko bolj vplivale na ekonomsko stanje v državah.

Tretji dejavnik, ki spada pod področje strukture države, je razdalja do končne gospodarske aktivnosti in razdalja do poglavitnih gospodarskih središč. Stroški menjave se običajno povezani z razdaljo do tujih trgov. Aktivnosti GVV se običajno osredotočijo na trge ZDA, Nemčije in Kitajske. Obstaja večja negativna povezava med vzvodno povezavo in razdaljo do najbližjega proizvodnega središča kot pa med vzvodno povezavo in razdaljo do končnih potrošnikov (Kowalski idr. 2015, 18). Večja razdalja do poglavitnih ekonomskih središč pomeni nižjo vzvodno udeležbo v GVV. Pri tem dejavniku je nizvodna udeležba v GVV nepomembna, kar pomeni le, da je za državo boljše, če je bližje središčnim gospodarstvom (Kowalski in dr. 2015, 26). Regija ima torej prednost, saj je najbližje ZDA ter Kitajski, s katerima vse države aktivno trgujejo. Med državami članicami Pacifiške zveze obstaja nizka intenzivnost, saj so Kitajska, ZDA in EU najpomembnejše izvozne partnerice vseh držav. V povprečju samo pet odstotkov izvoza ter deset odstotkov uvoza predstavljajo države Pacifiške zveze. Čile, ki ima sporazum s skupnostjo MERCOSUR, ima močnejšo menjavo z izbranimi državami te zveze kot s članicami Pacifiške zveze. Čeprav ima 60 bilateralnih in multilateralnih sporazumov v regiji in šest regionalnih povezav, je povezanost med državami manjša kot z ostalim delom sveta (Abusada-Salah in dr. 2015, 61).

Podatki od leta 2011 naprej kažejo, da Čile še vedno največ izvozi na Kitajsko (26 odstotkov) (WITS 2015). Kolumbija je svoj bruto izvoz z ZDA zmanjšala za približno 15 odstotkov in povečala izvoz s Kitajsko za 5 odstotkov v primerjavi z letom 2011 (WITS 2015). Mehika je največji delež svojega bruto izvoza obdržala z ZDA. Pri Peruju je glede na podatke (WITS 2015) svoj izvoz glede na partnerske države od leta 1995 do 2015 zmanjšala za 5 odstotkov z ZDA ter povišala za 15 odstotkov s Kitajsko. To kaže, da vključenost držav v Pacifiško zvezo trenutno še ne nakazuje na povečano regionalno povezavo med državami, saj so vse štiri države dokaj odvisne od večjih izvoznih partneric in sta doseg regionalne proizvodne mreže in višja vključenost v verige vrednosti še niso doseženi. Vzvodna udeležba oziroma TDV med

državami bi morala biti višja, da bi države pričele razvijati medsebojno regionalno mrežo.

4.2.2 Politike menjave in investicij

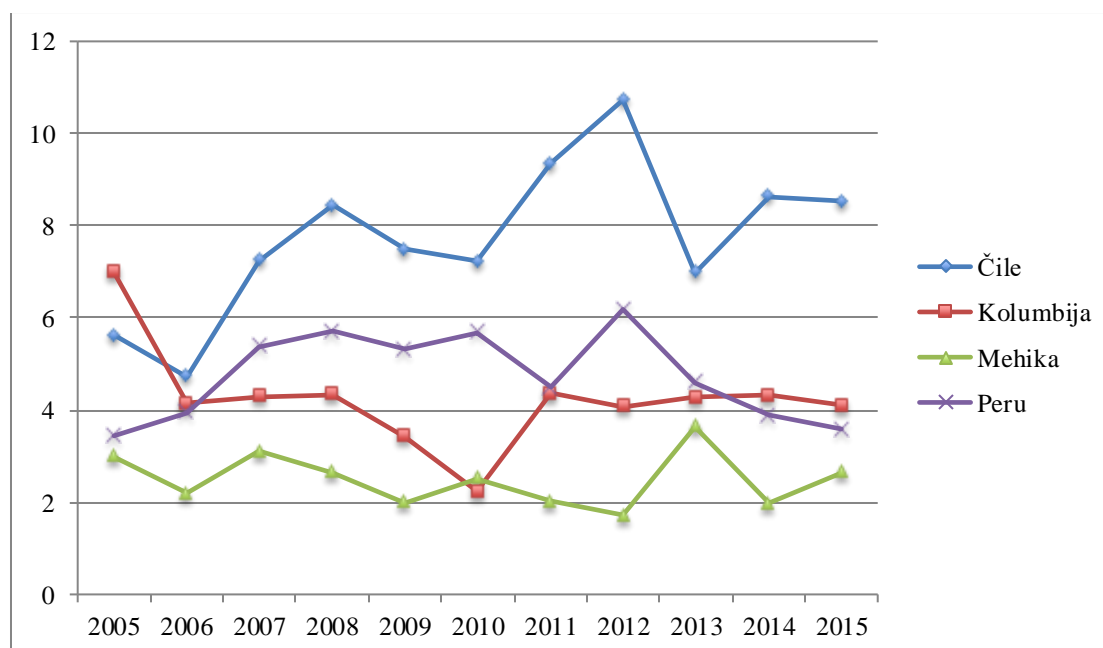
Uvozne carine na vmesne proizvode oziroma uvozne carine na vmesne proizvode na tujih trgih in pokritost regionalnih trgovinskih sporazumov vplivajo na stopnjo vključenosti držav v GVV, saj – predvsem visoke carine na vmesne proizvode – zmanjšajo dostop do končnih *inputov*, povečajo stroške in lahko ogrožajo razvoj in rast razvijajočih se držav (Kowalski idr. 2015, 19). Vzvodna udeležba (TDV) naj bi bila odvisna od lastnih politik glede carin, medtem ko je nizvodna udeležba odvisna od ovir na tujih trgih. Države, ki postavljajo višje carine na vmesne proizvode, imajo nižjo vzvodno povezavo kot države, ki se soočajo z visokimi uvoznimi carinami na njihove proizvode in imajo običajno nižjo nizvodno udeležbo (prav tam). Udeležba v regionalne sporazume lahko olajša vzvodno udeležbo. Hkrati pa se seveda nizke uvozne carine in prostotrgovinski sporazumi običajno zgodijo sočasno (Kowalski idr. 2015, 26). Države članice Pacifiške zveze so s sprejemom Dodatnega protokola in tudi že pred samo sklenitvijo zveze uveljavile brezcarinsko menjavo pri 92 odstotkih proizvodov med državami Pacifiške zveze (Abusada-Salah in dr. 2015, 12).

Poleg uvoznih carin pa je razvoj GVV podprt predvsem s strani multinacionalnih podjetij prek TNI. Vrednost TNI kot delež BDP torej pomaga predpostavljati udeležbo držav v GVV. Obstajata pozitivna povezava med odprtostjo do TNI in vzvodno udeležbo ter negativna povezava z nizvodno udeležbo. Vhodne TNI so namreč običajno bolj povezane z ustanovitvijo tuje podružnice z namenom uvoza tujih *inputov* za proces izvoza kot če se uporabi dodano vrednost države gostiteljice za izvoze. (Kowalski idr. 2015, 20).

Globalni tokovi TNI so se v letu 2015 povišali za 38 odstotkov in so bili od svetovne finančne krize leta 2008 na najvišji vrednosti, vendar še vedno 10 odstotkov pod vrednostjo iz leta 2007 (UNCTAD 2016, 2). Napovedi za leto 2016 kažejo, da so se TNI zmanjšale za deset do petnajst odstotkov predvsem zaradi šibke svetovne

ekonomije (prav tam). Mehika,¹⁸ Čile¹⁹ in Kolumbija²⁰ so med petimi državami v regiji z najvišjimi tokovi TNI v države. Spremembe v TNI so se zgodile predvsem zaradi sprememb cen surovin. Države v regiji, ki najbolj vlagajo TNI v druge države, so Čile (31,4-odstotna rast), Mehika (2,8-odstotni padec) in Kolumbija (8,2-odstotna rast) (UNCTAD 2016, 55).

Graf 4.7: Neposredne tuje investicije v državo (delež bruto domačega proizvoda v %)



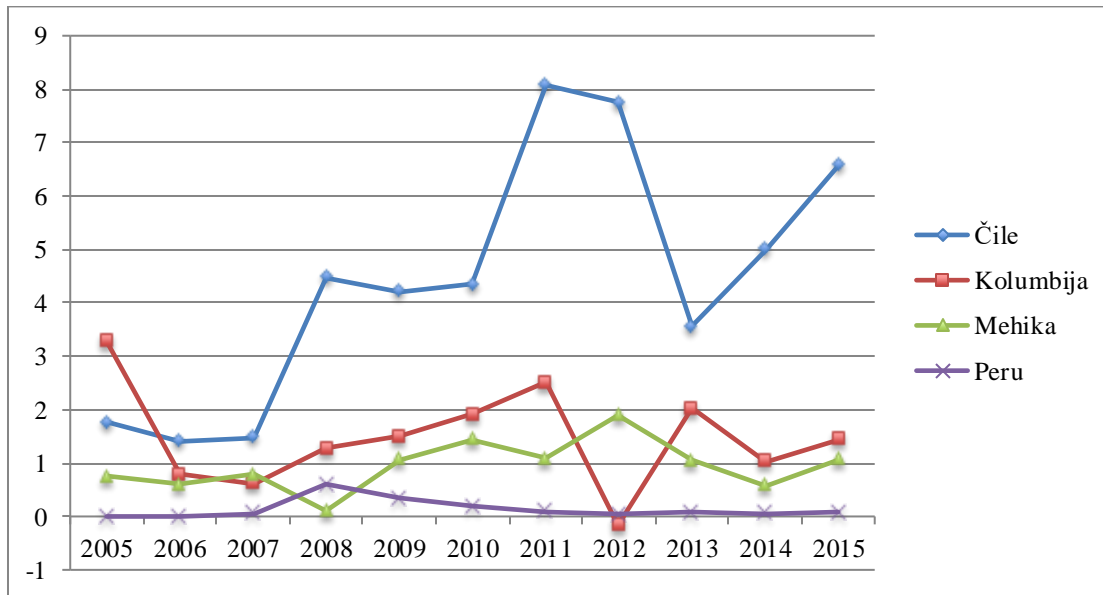
Vir: World Data Bank (2016).

¹⁸ Mehika je imela v primerjavi z letom 2014 18 odstotno rast TNI v državo (30,3 milijarde ameriških dolarjev) (UNCTAD 2016, 54).

¹⁹ Čile je v primerjavi z letom 2015 doživel 5 odstotni padec TNI v državo (20,2 milijard ameriških dolarjev) (UNCTAD 2016, 54).

²⁰ Kolumbija je leta 2015 prejela kar 25 % manj TNI v državo (12,1 milijard ameriških dolarjev) (UNCTAD 2016, 54).

Graf 4.8: Neposredne tuje investicije iz države (delež bruto domačega proizvoda v %)



Vir: World Data Bank (2016).

Čile aktivno spodbuja prilive TNI v državo, kar se kaže v izredno povišani stopnji TNI v zadnjem desetletju (glej Graf 4.7). Država odstranjuje ovire za pretok kapitala in ima učinkovit bančni sistem, kjer je več kot polovica bank v tuji lasti z velikim dostopom do tujega kapitala. Od leta 2013 se je višina TNI glede na odstotni delež BDP zopet povišala, predvsem zaradi povečanega števila prevzemov in združitvev podjetij. Padci in rasti TNI so dokaj nestabilni predvsem zaradi velikega deleža TNI, ki je namenjen rudarstvu (TNI odvisni od projektov v teh sektorjih). Majhen delež TNI v Čile je namenjen drugim sektorjem, kar pomeni, da mora država pospeševati investicije na teh področjih (OECD 2015a, 74). Največ TNI v Čile namenijo ZDA in EU (Španija in Nizozemska), ki sta tudi eni izmed najpomembnejših izvoznih partneric Čila. Države Latinske Amerike namenjajo zelo majhen delež TNI v Čile, medtem ko Čile v večini primerov svoje TNI usmerja ravno tja (OECD 2015a, 75–76). Padeč TNI Čila v druge države se je v letih 2012 in 2013 zgodil predvsem zaradi zmanjšanih prihodkov iz sektorja bakra, ki je vplival na investicijske priložnosti podjetij bakra, kar pomeni, da so ta podjetja veliko manj namenila investicijam kot včasih (glej Graf 4.8). Leta 2015 je rast TNI Čila v druge države temeljil predvsem na povišanju provizij ter posojil znotraj podjetij oziroma med podružnicami (UNCTAD 2016, 55). Razlogi, da je Čile na tretjem mestu v regiji glede na investicije v državo, so predvsem makro-ekonomska stabilnost, nizka tveganja in obilica naravnih virov (Santander Trade 2016a). Politika podpira transparentnost kapitala in

nediskriminacijo tujih investitorjev. Pri investicijah v Čile obstajajo nevarnosti, kot sta pomanjkanje inovacij in nizka raven aktivnega prebivalstva, zato so potrebne nove reforme za povečanje produktivnosti in strukturne reforme, ki bodo pospešile investicije zunaj sektorja rudarstva. Obetajoči sektorji za investicije v prihodnosti so predvsem obnovljivi viri energije in biotehnologija (Santander Trade 2016a).

Kolumbija je v zadnjih letih dosegala stabilno raven TNI v državo predvsem zaradi razvoja in povišanega izvoza na področju rudarstva, nafte, TNI v sektor surovin, široko usmerjenih investicij in izboljšane varnostne situacije (OECD 2015č, 2). TNI so v veliki meri usmerjene v naftni in rudarski sektor, ki tudi predstavlja najbolj izvozno usmerjeno industrijo (prav tam). Sektor kmetijstva ima veliko prostora za razvoj, predvsem zaradi trenutno visokih transportnih in infrastrukturnih stroškov. Hkrati se investicije namenjajo tudi v druge sektorje, kot so telekomunikacije in turizem (Santander Trade 2016b). Pri izvozu nafte, premoga in rudnin lahko hitro pride do težav zaradi počasne globalne rasti oziroma upočasnitve Kitajske. Za povečanje investicij v drugih sektorjih je treba zmanjšati davke na poslovno investiranje. (prav tam). Kolumbija ima sicer privlačen pravni okvir za tuje investitorje, stabilno rast, kvalificirano in konkurenčno delovno silo in strateško lego z morskimi pristanišči tako na Pacifiškem kot Atlantskem oceanu (prav tam). Ovira za investitorje so predvsem varnostna in politična situacija zaradi nasilja v državi in konflikt vlade z Revolucionarnimi oboroženimi silami Kolumbije (angl. *The Revolutionay Armed Forces of Colombia*).

Mehika je v letu 2015 doživela manjšo rast (glej Graf 4.7), predvsem zaradi investicij v avtomobilsko industrijo ter združitvev in prevzema številnih podjetij v sektorju telekomunikacij, stekla in plastike (Santander Trade 2016c). Sektorji, ki so največji dobitniki TNI, so predelovalna industrija, finančni sektor, avtomobilska in elektro industrija ter turizem (prav tam). Država želi z različnimi reformami na področju konkurenčnosti povečati investicije, razviti infrastrukturo (letališča) in odpirati prostotrgovinske cone. Priložnost za investicije bodo predvsem v sektorju hidrokarbona (olje in nafta).

TNI so v Peruju glede na BDP visoke, največje investitorice pa so Španija, Velika Britanija in ZDA. Leta 2012 je država zabeležila največji delež TNI (glej Graf 4.7), ki

pa je kasneje padel zaradi krize v celotni regiji in sprememb cen surovin. Četrtna TNI je namenjena panogi rudarstva, polovica pa se razdeli med sektorje industrije, financ in komunikacij (Focus Economics 2016). Država privlači investitorje zaradi poceni delovne sile, zelo odprte politike glede dividend, makroekonomske stabilnosti, hkrati pa želi v prihodnosti zmanjšati tarifne ovire, urediti bolj fleksibilno davčno zakonodajo in povečati učinkovitost javnih institucij (Santander Trade 2016č). Težava investicij je predvsem izvoz, ki temelji na primarnem sektorju, rudarstvu in kmetijstvu, zaradi česar sta nezaposlenost in revščina na visoki stopnji (prav tam).

Države članice Pacifiške zveze v regiji zasedajo prva mesta glede na priliv TNI, kar kaže, da so članice izredno odprte in naklonjene gospodarski mednarodni menjavi. Vključenost v GVV je nedvomno povezana tudi z višjimi TNI v državah, vendar je višina TNI prav tako povezana s spremembami v globalnem, in ne samo regijskem okolju. Slab pokazatelj medsebojne povezanosti so manjše TNI med državami zveze, kar kaže na nizko regijsko povezavo prek GVV.

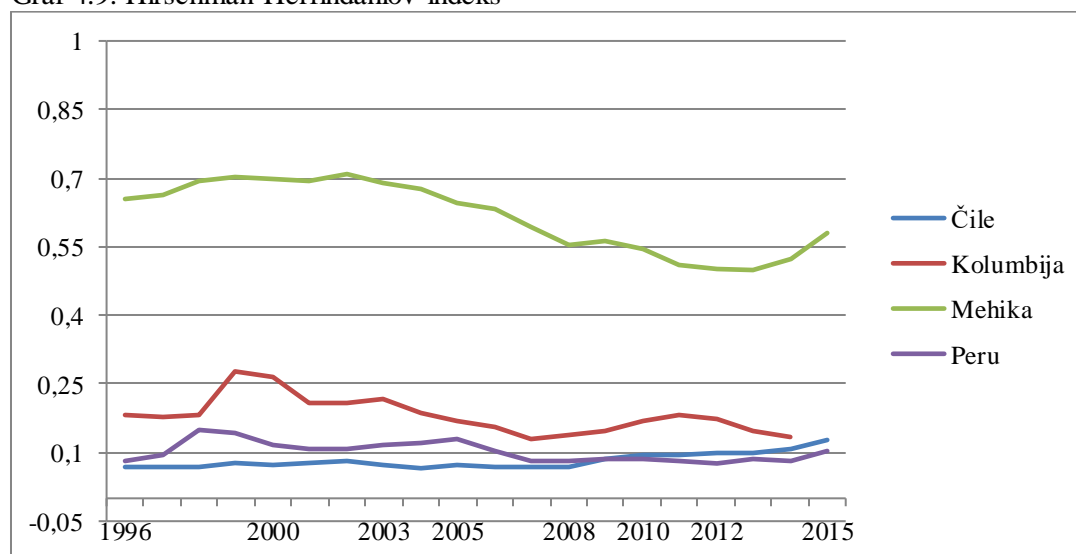
Tretji dejavnik za pomoč pri opredelitvi stopnje vključenosti držav v GVV je (povišana) izvozna diverzifikacija držav. WEF je že leta 2014 opozoril, da se morajo države Latinske Amerike diverzificirati, saj 60 odstotkov izvoza celotne regije izvira iz naravnih virov (WEF 2014a, 3). V nekaterih primerih je to pripeljalo celo do nadomeščanja lokalno proizvedenih dobrin z uvoženimi, s čimer so seveda vplivali na proizvodno sposobnost in konkurenčnost regije (prav tam). Države z ogromnimi količinami naravnih virov nimajo potrebe po proizvodnji, ampak le po njihovem izčrpanju (Humphreys, Sachs in dr. 2007, 4). Proizvodnja rudnin je kapitalno intenzivna in zaposluje le majhen delež delovne sile v državi, se pa vanjo vlaga veliko tujega kapitala (Auty 1993, 3). Diverzifikacija ponuja nove priložnosti, prav tako pa običajno vodi do inovativnih politik, povečane produktivnosti, hitrejše regionalne integriranosti in prehoda k ekonomijam, ki temeljijo na znanju (prav tam).

OECD (1999, 37) definira diverzifikacijo kot razširitev dejavnosti podjetja ali države na druge trge, sektorje in proizvode. Na nivoju države primarno govorimo o

ekonomski diverzifikaciji, ki pa jo delimo na ekonomsko²¹ oziroma proizvodno diverzifikacijo in izvozno diverzifikacijo²² (Esanov 2012, 4). Diverzifikacija je torej potrebna predvsem za zmanjševanje odvisnosti od surovin. Hkrati država z diverzifikacijo gospodarstva zmanjša določene šoke in nihanja, do katerih lahko pride zaradi spremenjenih cen in količin izvoženih surovin. Diverzifikacija je za obravnavane države nujna, saj je gospodarska rast držav članic Pacifiške zveze izredno prizadeta z vsakokratnimi spremembami cen surovin, hkrati pa to vpliva na količino TNI, ki jih država prejme. Napredovanje po GVV je lažje, če je država osredotočena tudi na druge sektorje.

Eden izmed načinov merjenja diverzifikacije držav je razpršenost menjave glede na izvozne partnerje, kar meri Hirschman-Herfindahlov indeks. Država, ki ima menjavo osredotočeno samo na nekaj trgov, bo imela vrednost indeksa blizu 1. Podobno bo imela država z diverzificiranim portfoliom menjave indeks blizu 0 (WITS 2015).

Graf 4.9: Hirschman-Herfindahlov indeks



Vir: WITS (2015).

Na podlagi indeksa je najmanj diverzificirana Mehika, saj so ZDA poglavitni izvozni partner države. Leta 2010 se je diverzifikacija sicer izboljšala, vendar se je leta 2015

²¹ Ekonomska diverzifikacija je »proces, s katerim gospodarstvo postane bolj diverzificirano glede na dobrine ter storitve, ki jih ponuja« (Esanov 2012, 4). Drugače povedano, gre za industrializacijo.

²² Proces izvozne diverzifikacije, Esanov (2012, 4) definira kot »načrtne politike, ki so namenjene spremembi deleža surovin v obstoječem izvozu, vključitvi novih proizvodov v izvozni portfolio ter vstop na nove trge«.

zopet zmanjšala. Od leta 2011 Kolumbija svojo diverzifikacijo malenkost izboljšuje. Peru je od leta 1996 doživel vzpone in padce stopnje diverzifikacije glede razpršenosti izvoznih partnerjev. Trenutno dosega celo višjo vrednost in je torej manj diverzificiran kot leta 1996, vendar je med vsemi državami članicami Pacifiške zveze najbolj diverzificiran glede na razpršenost menjave izvoznih partnerjev. Čile je diverzifikacijo glede na partnerje izvoza držal na konstanti vrednosti. Glede na stopnjo vključenosti v GVV se je tudi diverzifikacija v državah do leta 2011 izboljševala. Po letu 2011 pa se je poslabšala pri Mehiki, Čilu in Peruju.

4.2.3 Poslovno okolje držav

Tretji sklop, ki je predmet analize stopnje udeležbe držav v GVV po sprejetju Pacifiške zveze, so poslovni dejavniki, med katere spadajo logistika in infrastruktura, zaščita intelektualne lastnine in R&D ter kakovost državnih institucij.

Zapleteni proizvodni procesi, ki potekajo med številnimi državami, zahtevajo učinkovito logistiko, zato se višina stroškov zaradi slabe logistike, podobno kot pri carinah, lahko odraža v GVV (Kowalski idr. 2015, 20–21). Pomemben je torej dostop do visokokakovostnih letališč in ladijskih pristanišč ter učinkovit cestni in železniški promet. Stabilna oskrba z električno energijo je prav tako lahko zelo pomemben, predvsem takrat, ko so deli verig vrednosti odvisni od hitre in zanesljive dobave *inputov* (prav tam). Kowalski idr. (2015, 21) zato za merjenje sprememb omenjenih dejavnikov uporabi globalni indeks konkurenčnosti, in sicer indikator celostne infrastrukture²³ ter indikator kakovosti električne dobave.²⁴

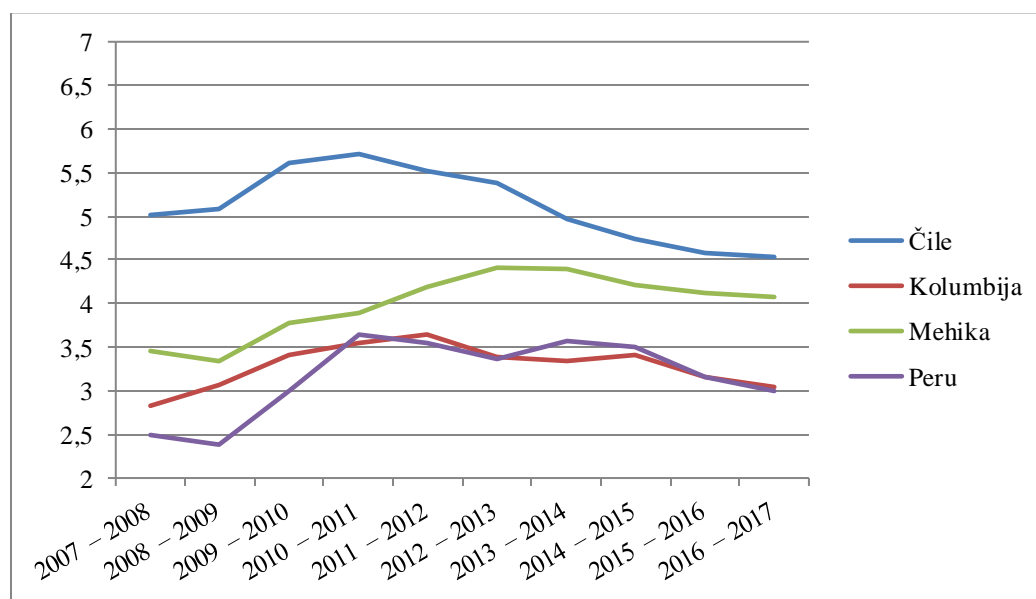
Infrastruktura v državi in stroški menjave, ki so nastali zaradi pomanjkljive logistike v veliki meri otežujejo in zmanjšujejo zunanjo trgovino držav. Vse države v zadnjih dveh letih dosegajo slabše rezultate na področju kakovosti celotne infrastrukture. Transportna infrastruktura Kolumbije še vedno predstavlja ogromno oviro za rast, saj

²³ Kakovost infrastrukture je v globalnem indeksu konkurenčnosti definirana kot splošno stanje infrastrukture (promet, komunikacija in energija), kjer 1 pomeni izrazito podhranjeno in 7 učinkovito in primerno (WEF 2016, 372).

²⁴ Kakovost električne dobave je v globalnem indeksu konkurenčnosti definirana kot stopnja zanesljivosti dobave elektriko (1 – izrazito nezanesljiva, 7 – zelo zanesljiva) (WEF 2016, 372).

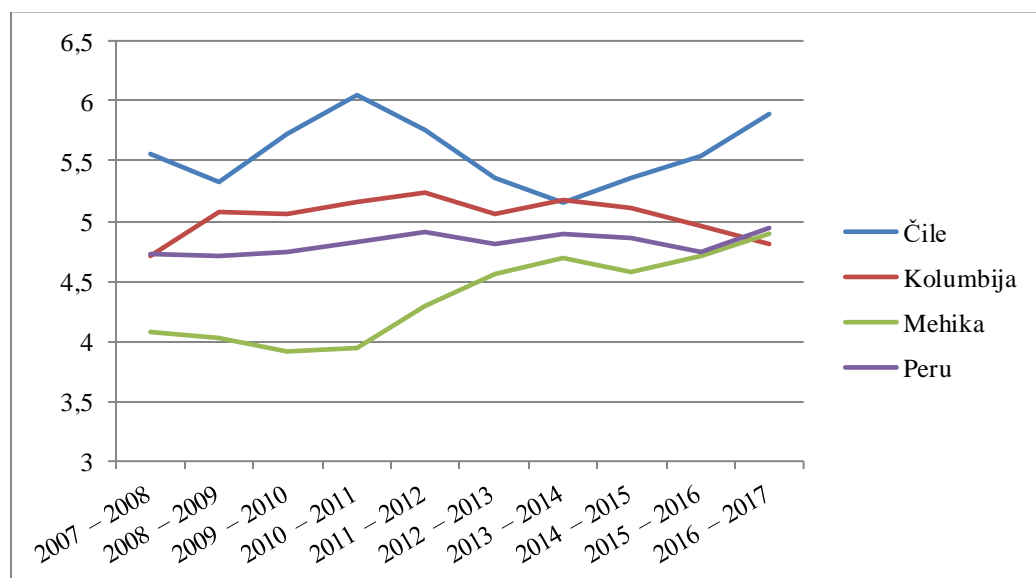
je skoraj polovica izvoza države logistično intenzivna oziroma časovno občutljiva (OECDč, 27). V primerjavi z drugimi državami OECD je strošek izvoza kontejnerja dvakrat višji, predvsem zaradi domačih transportnih stroškov. Investicije v infrastrukturo transporta so se sicer od leta 2001 do 2011 povečale z enega na 2,5 odstotka BDP (prav tam). V letih 2015–2020 ima država načrtovane projekte za posodobitev transportne infrastrukture. Študije kažejo, da bi ti projekti v naslednjem desetletju BDP povišali za 0,7 odstotne točke (OECD 2015č, 28).

Graf 4.10: Kakovost infrastrukture



Vir: WEF (2016).

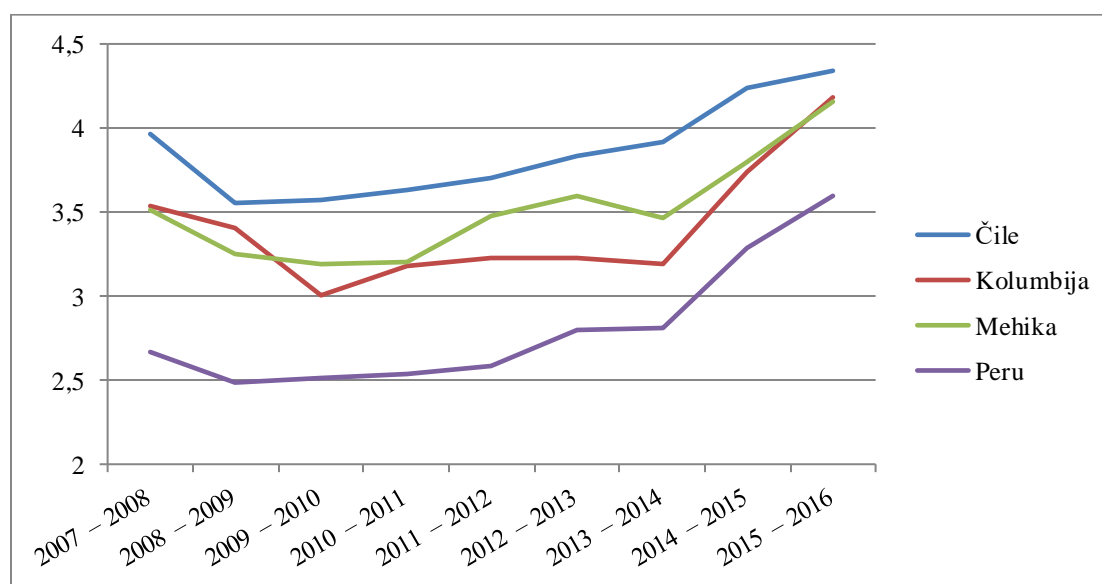
Graf 4.11: Kakovost dobave elektrike



Vir: WEF (2016).

Naslednji indikator, ki je pomemben za razvoj države in posledično za vključenost držav v GVV, je zaščita intelektualne lastnine in prispevek države k R&D, ki pomaga ustvariti intelektualno lastnino. Politike, ki spodbujajo R&D in zaščito intelektualne lastnine, so torej izrazito pomembne za obseg GVV (Kowalski idr. 2015, 21). Globalni indeks konkurenčnosti je v pomoč pri ugotavljanju zaščite intelektualne lastnine, kjer je del prvega stebra zaščita intelektualne lastnine.²⁵ Vse države sicer dosegajo vrednosti med 3,5 in 4, vendar so se te vrednosti leta 2011 zvišale za približno eno točko.

Graf 4.12: Zaščita intelektualne lastnine



Vir: WEF (2016).

Bruto domači izdatki za R&D so na drugi strani v državah članicah Pacifiške zveze izredno nizki. Najvišje dosega Mehika z 0,5 odstotka BDP, ki je leta 1996 namenila manj kot 0,3 odstotka BDP. Sledi Čile, ki trenutno za R&D nameni manj kot 0,4 odstotka BDP. Najnižje sta Kolumbija in Peru (UNESCO 2016). To kaže na nezadosten razvoj držav na področju R&D in veliko prostora za napredek. Na globalnem nivoju so se izdatki za R&D povišali po letu 2013, torej po svetovni krizi.

Kakovost institucij je pomembna determinanta za GVV, saj naj bi pomenila lažjo uveljavitev pogodb s strani akterjev (Kowalski idr. 2015, 21). Svetovni indikatorji

²⁵ Zaščita intelektualnih pravic s pomočjo indeksa meri, kako zaščitene so intelektualne pravice in oceno razvrsti na lestvici od 1 do 7, kjer je 1 – niso zaščitene in 7 – zelo zaščitene (WRF 2016, 373).

vladanja (*Worldwide Governance Indicators*) nam lahko pomagajo pridobiti oceno stanja ključnih politik, ki oblikujejo poslovno okolje, v katerem poglavitni akterji delujejo in ki je ključno za povišanje vključevanja v GVV. Če je okolje slabo, so predeterminante za udeležbo držav v verige vrednosti poslabšane.

Tabela 4.3: Svetovni indikatorji vladanja za države Pacifiške zveze

Indikator	Rezultati držav (po letu 2011) ²⁶
Svoboda govora, medijev in zbiranja ²⁷	Čile se je uvrstil najvišje med državami, vendar se je vrednost v obdobju 2013–2015 znižala za deset odstotnih točk. Najslabše sta se uvrstili Kolumbija in Mehika, ki je od leta 2011 padla za 10 odstotnih točk. Peru spada na sredino s približno 50 odstotnih točk.
Politična stabilnost in odsotnost nasilja ²⁸	Kolumbija je izrazito politično nestabilna država in ima ocenjeno dvanajstimi odstotki. Mehika in Peru prav tako nista uvrščeni visoko in sta v spodnji četrtini med državami. Čile je najvišje s 60 odstotki.
Učinkovitost vladanja ²⁹	Najboljše se je zopet uvrstil Čile (80 %), sledita Mehika in Kolumbija (med 50 60 %) ter na dnu Peru s približno 45 %.
Regulativna kakovost ³⁰	Čile najbolj podpira privatni sektor, saj zaseda visoka mesta z 90 odstotnimi točkami. Vse ostale države imajo več kot 50 odstotnih točk.
Vladavina prava ³¹	Vladavina prava je najslabša v Peruju in Mehiki, sledi Kolumbija in na vrhu Čile s skoraj 90 odstotnimi točkami.
Nadzor korupcije ³²	Korupcija je problem tako v Mehiki in Kolumbiji (manj kot 50 odstotnih točk), hkrati pa se je stanje v Peruju izrazito poslabšalo od leta 2011 (na 30 odstotnih točk). Čile je znova na vrhu in ima 90 odstotnih točk.

Vir: WGI 2016.

²⁶ Uvrstitev v odstotkih med vsemi državami (med 0 – najnižja uvrstitev in 100 – najvišja uvrstitev).

²⁷ Angl. *Voice and Accountability Indicator*.

²⁸ Angl. *Political Stability and Absence of Violence Indicator*.

²⁹ Sem spadajo učinkovitost javnih in civilnih storitev ter stopnja neodvisnosti od političnih pritiskov (angl. *Government Effectiveness Indicator*).

³⁰ Sposobnost vlade oblikovanja in sprejemanja politik, ki spodbujajo in podpirajo privatni sektor (angl. *Regulatory Quality Indicator*).

³¹ Zaupanje in upoštevanje pravil družbe, zlasti kakovost izvrševanja pogodb(e), lastninskih pravic, policije in sodišča, kot tudi verjetnost kriminala in nasilja (angl. *Rule of Law Indicator*).

³² V kolikšni meri se izvršuje javna moč za zasebno korist (angl. *Control of Corruption Indicator*).

4.2.4 Družbeno okolje držav

UNCTAD (2013a, 149) v svoji študiji opaža sledeče pozitivne učinke, ki jih ima sodelovanje v GVV na družbene okolje v državi:

- i. sodelovanje v GVV poveča zaposlenost in ustvarja nova delovna mesta;
- ii. povečanje zaposlenosti tako usposobljene kot manj usposobljene delovne sile, kar je odvisno od dodane vrednosti aktivnosti, pri čemur obstaja tveganje, da so pogoji dela in zagotovljeno delo ogroženi zaradi pritiska globalnih partnerjev za znižanje stroškov;
- iii. izboljšanje socialnih in okoljskih dejavnikov s prenosom standardov multinacionalnih podjetij – tveganje obstaja zaradi slabih delovnih razmer, učinkov na okolje in učinka tople grede.

Stopnja nezaposlenosti se je v vseh državah članicah Pacifiške zveze v obdobju 1995–2015 zmanjšala. Največ napredka je naredil Čile, ki je nezaposlenost glede na celotno delovno silo s prvotnih 7 odstotkov leta 1995 zmanjšal na 6,4 odstotkov leta 2015 (World Databank 2016), karo je v skladu z višanjem vključenosti države v GVV. Težava, ki je sicer izpostavljena v poročilu OECD (2015, 12), je, da delovna sila v Čilu ni konkurenčna v tolikšni meri, da bi pritegnila večje globalne akterje, ki biv državi pričeli izvajati bolj storitveno intenzivne aktivnosti. Po sprejetju sporazuma leta 2011 se je nezaposlenost sicer zmanjšala za 1,5 odstotka.

Kolumbija je v zadnjih 20 letih zmanjšala nezaposlenost za dva odstotka, točneje na 10,1 odstotka leta 2010 (prav tam). To je še vedno dokaj visoka stopnja nezaposlenosti, ki pa je od leta 2011 doživela enoodstotno znižanje. Država ima glede na svojo stopnjo razvoja ogromen delež sive ekonomije, posledično tudi nižjo produktivnost, omejen dostop do financ ter javnih storitev za prebivalce in nižje davke (OECD 2015č, 30). Zaposlenost naj bi v sivi ekonomiji obsegala 50–70 % celotnega deleža zaposlenosti v Kolumbiji. Vzrok je predvsem delovna zakonodaja z visokimi minimalnimi plačami in višjimi socialnimi prispevki (prav tam).

Mehika ima v primerjavi z drugimi državami Pacifiške zveze zelo nizko brezposelnost, pa čeprav ni najbolj vključena v GVV. Leta 2015 je brezposelnost glede na celotno delovno silo znašala 4,9 odstotka. Mehika ima s 120 milijoni

prebivalci zelo veliko bazo potrošnikov, vendar se sooča tudi s številnimi izzivi v izobrazbi in zakonih o delovnih razmerjih (Deloitte 2014, 12). Potrošniški trg se je z rastjo srednjega razreda povečal, hkrati pa v državi približno 57 odstotkov delavcev dela v sivi ekonomiji (prav tam).

Peru ima v primerjavi z drugimi državami najnižjo brezposelnost, in sicer 4,2 odstotka leta 2015 (prav tam). Izziv pri delovni sili je predvsem kakovost izobrazbe in posledično delovne sile v državi. Zakoni o delovnih razmerjih ovirajo poslovanje, saj vsebujejo stroge pogoje za zaposlovanje in odpuščanje.

Poleg stopnje nezaposlenosti nam podrobnejše stanje v državi pokaže Ginijev indeks, ki ugotavlja stanje dohodkovne neenakosti. Bližje kot je država vrednosti 0, manjša je dohodkovna neenakost. Bližje kot je 100, višja je dohodkovna neenakost. Najmanjša dohodkovna neenakost je v Mehiki (48), ki v zadnjih dvajsetih letih ni doživela večjih sprememb in ostaja na enaki vrednosti, kar seveda pomeni tudi pomanjkanje razvoja na področju neenakosti. Mehiki sledi Čile, ki je v primerjavi z letom 1995 napredoval na 50 odstotkov dohodkovne neenakosti, pri čemer od leta 2011 ni zaznati večjih sprememb. Zaradi dohodkovne neenakosti je v Čilu dostop do kakovostne izobrazbe še vedno problem, hkrati pa je bilo v letu 2005 skoraj 40 odstotkov delavcev prekvalificiranih za svoje delovno mesto (Deloitte 2014, 13). Peru je v primerjavi z letom 1996 napredoval za skoraj 10 odstotkov na 44 odstotkov. Največja dohodkovna neenakost je v Kolumbiji (57 odstotkov).

Države morajo izboljšati svojo inovativnost, infrastrukturo, transport in logistiko, sprejeti spremembe na področju znanosti in tehnologije, okrepiti človeški kapital, poslovno okolje in investicije ter zmanjšati stroške menjave.

5 Zaključek

Magistrsko delo s kvalitativno in kvantitativno analizo oceni vključenost držav v verige vrednosti ter spremembe na gospodarskem, poslovnem in družbenem področju po vzpostavitvi prostotrgovinskega sporazuma, kjer smo se osredotočili na države članice Pacifiške zveze. Namen raziskave je izpostaviti, da imajo države še vedno pomanjkljivo razumevanje globalne menjave in se morajo osredotočiti na ustvarjanje

in sprejemanje politik, ki bodo pozitivno vplivale na vključenost in udeležbo držav v GVV.

S pomočjo OECD-jevega kazalnika vključenosti v GVV smo opredelili stopnjo vključenosti držav Pacifiške zveze do leta 2011, torej pred sklenitvijo sporazuma. Države so, glede na rezultate kazalnika, od leta 1995 do leta 2011 izboljšale udeležbo v verigah vrednosti. Nadaljnja analiza je temeljila na identificiranih dejavnikih na področju strukturnih značilnosti držav, politike menjav in investicij ter poslovnega in družbenega okolja. Cilj naloge je bil torej s pomočjo izbranih dejavnikov, determinant in identificiranih pozitivnih posledic udeležbe držav v GVV ugotoviti, kako sprejetje prostotrgovinskega sporazuma, v tem primeru Pacifiške zveze, vpliva na vključenost držav v GVV.

Težko je trditi, da sprejetje prostotrgovinskih sporazumov neposredno vpliva na vključenost držav v GVV ter izboljšanje gospodarskega in poslovnega okolja, vendar smo s pomočjo analize izbranih dejavnikov ocenili stanje udeležbe držav v verigah vrednosti pred in po začetku procesa ekonomske integracije. Analiza je pokazala, da prostotrgovinski sporazumi pospešujejo medsebojno sodelovanje in menjavo med državami članicami ter s tem tudi posredno vključevanje v GVV, vendar ne moremo trditi, da je povezava linearna. Sprejetje sporazumov *per se* še ne zagotavlja povečanja dodane vrednosti v verigah vrednosti. Primer vključenosti držav članic Pacifiške zveze pokaže postopno povečanje vključenosti držav v GVV in spremembe – predvsem pozitivne – na področju gospodarskega, poslovnega in družbenega okolja. Kljub temu pa je obseg sprememb in vpliv prostotrgovinskega sporazuma na vključenost držav v verige vrednosti precej bolj odvisen od heterogenih in zunanjih dejavnikov, ki vplivajo na okolje in stanje vpletenih držav.

Analiza je pokazala stopnjo vključenosti držav članic Pacifiške zveze v GVV, v katere je najbolj vključen Čile, sledita Mehika in Kolumbija. Udeležba v GVV je kljub temu relativen pojem in je odvisen od vsebine. Potrebno je podrobneje razložiti vsebino, če želimo izpostaviti ključne ugotovitve. Mehika svojo vzvodno udeležbo povečuje – kljub velikemu domačemu trgu in posledično pričakovani večji LDV v izvozu, je država v veliki meri vpletena v GVV avtomobilske industrije ZDA. Delež proizvodnje glede na BDP se je v državi po letu 2011 še povečal, kar kaže na večjo

vzvodno povezavo. Izvoz Čila, Kolumbije in Peruja v veliki meri še vedno temelji na naravnih primarnih virih in te države le vzdržujejo vzvodno povezavo in lastni *input* v izvozu. Države se morajo izogibati izvozu končnih proizvodov in povečati izvoz vmesnih izdelkov. Države sicer svoj delež proizvodne industrije vztrajno nižajo, kar se je nadaljevalo tudi po letu 2011, torej se usmerjajo v bolj storitveno naravnano dejavnost (kar bi moralo povišati LDV) oziroma tudi bolj industrializirano (kar bi moralo povišati TDV). Pozitivna posledica vedno večje udeležbe v GVV je sicer rast gospodarstva, vendar je zaradi prevelikih zunanjih vplivov (padci cen naravnih virov, finančna kriza) to povezavo izredno težko neposredno dokazati. To lahko opazimo pri vseh treh državah, saj je rast izrazito padla v obdobju po gospodarski krizi.

Države so zaradi svoje lege v odličnem položaju, da okrepijo vključitev v verige vrednosti, saj se nahajajo blizu vseh pomembnih ekonomskih središč, kar je znak morebitnega povišanja vzvodne udeležbe. Prostotrgovinski sporazumi nedvomno pomagajo pri izboljšanju tistih politik, ki vsem državam članicam prinašajo takojšnje oziroma kratkoročne izboljšave. Temu primerne so zmanjšane carine med državami in usklajevanje pravil menjave. Kljub bližini in nižjim oviram za medsebojno menjavo, pa k temu ne pripomore nizka diverzifikacija držav. Kljub prostotrgovinskem sporazumu, je medsebojna menjava nizka in države članice se še vedno preveč osredotočajo na trgovino z ZDA, EU in Kitajsko. Posledično so tako veliko bolj občutljive na spremembe okolja, kot so finančne krize in padci cen naravnih virov. Diverzifikacija je za države zelo pomembna in se po letu 2011 ni izrazito spremenila.

Raziskava implicira, da lahko od sprejetja prostotrgovinskega sporazuma naprej opazimo rahle spremembe na gospodarskem in poslovnem področju in do neke mere posledično zaznamo spremembe pri udeležbi držav v GVV. Vendar je to kvantitativno težko izmeriti, predvsem pa je za to potrebno daljše časovno obdobje.

Medsebojno sodelovanje v obliki prostotrgovinskih sporazumov je za regijo, kakršna je Latinska Amerika, priporočljivo, saj lahko države s skupnimi politikami dosežejo več. Države so že dosegle veliko in glede na cilje, ki so bili postavljeni do leta 2030, je medsebojni proces sporazuma še v izdelavi, saj je za oceno stanja in učinkovitost potrebno daljše časovno obdobje. Kljub temu pa so se določene determinante in okolje po sprejemu sporazuma izboljšali, kar kaže na večjo vključenosti v GVV.

Vedno ostaja ovira, kot jo omenijo Kowalski idr. (2015, 19), in sicer, da je težko trditi, ali podpisi novih medsebojnih sporazumov ustvarijo nove GVV ali pa otrdijo obstoječe, saj je težko definirati, ali sporazum ustvarja višje tokove menjav ali večji tokovi menjav ustvarijo sporazum. Kljub temu nam analiza pokaže vidne spremembe po sprejetju sporazuma predvsem pri politikah, ki jih države vpeljejo v krajšem časovnem obdobju (višina carin, politike za podpiranje novih TNI, podpora zasebnega sektorja itd.).

Sprejetje sporazuma Pacifiške zveze je imelo pozitivne učinke v obliki večjega sodelovanje držav v političnem in tudi ekonomskem smislu. Kljub temu na samo blaginjo držav in gospodarsko stanje v veliki meri vplivajo zunanji dejavniki svetovnega gospodarstva. Vse države članice Pacifiške zveze izvažajo naravne vire in so premalo diverzificirane na sektorski in tudi zunanjetrgovinski partnerski ravni. Na to kažejo tudi spremembe cen naravnih virov, ki negativno vplivajo na gospodarsko rast, diverzifikacijo, TNI in nenazadnje tudi na vključenost držav v GVV. Težava torej ostaja, saj je menjava med državami članicami še vedno izredno nizka in se glede na analizo vključenosti držav članic GVV ter pregled menjave po letu 2011 ni izboljšala.

Gospodarska rast vseh obravnavanih držav se izboljšuje, vendar se je v zadnjih letih izrazito zmanjšala predvsem zaradi finančne krize, sprememb cen naravnih virov in nestabilnega svetovnega okolja. Diverzifikacija se je od leta 1995 izboljšala pri vseh državah. Kljub temu se vse države izrazito osredotočajo na posamezne trgovinske partnerje – Mehika na ZDA, druge države pa na Kitajsko. Glede na diverzifikacijo sektorjev izvoza prevladuje Mehika. Države se morajo še bolj diverzificirati, kajti bolj kot je država diverzificirana, lažje lahko omili šoke in nihanja cen naravnih virov. Diverzifikacija obravnavanih držav je nujna, saj vsaka sprememba cen naravnih virov zelo prizadene gospodarsko rast držav članic, poleg tega pa vpliva tudi na količino TNI, ki jih država prejme in nameni drugim državam.

V prihodnjih letih bodo morale države za boljši izkoristek in tesnejše sodelovanje med članicami izboljšati politike na področju povečanja produktivnosti, zmanjšanja neenakosti, krepiti institucije in izboljšati trajnost. Če želi povečati produktivnost v državi, mora Čile, kljub izredno visoki integriranosti v mednarodno menjavo in GVV

ter najboljšimi rezultati med vsemi državami članicami, povečati izvoz v drugih sektorjih, kot sta turizem in kmetijstvo, in izboljšati kakovost izobraževanja. Država se mora premakniti po verigi vrednosti z izvozom vmesnih proizvodov in dvigniti tujo dodano vrednost izvoza. Kolumbija mora ohraniti močen makroekonomski okvir, izboljšati infrastrukturo, konkurenčnost, pravni sistem in predvsem politično stabilnost. Mehika je z izvolitvijo nove vlade začela izvajati številne strukturne reforme, s katerimi želijo povišati produktivnost, zmanjšati obseg sive ekonomije in dohodkovno neenakost. Hkrati želijo določiti bolj fleksibilna pravila zaposlovanja in povišati konkurenčnost, še posebej v zaprtem telekomunikacijskem in energetskem sektorju. Peru je država, ki je pri analizo sicer dosegala izredno dobre rezultate glede gospodarske rasti in diverzifikacije, vendar je kljub temu v veliki meri še vedno odvisna od izvoza naravnih virov. Poleg tega je pregled družbenih in poslovnih dejavnikov pokazal, da mora država izredno veliko vlagati v izboljšanje investicij, konkurenčnega okolja, inovacij ter R&D.

Doprinos magistrske naloge je predvsem predstaviti vpliv prostotrgovinskih sporazumov pri vključenosti držav v verige vrednosti in pomen razumevanja menjave v okviru verig vrednosti. Magistrsko delo tako oriše pomen mednarodne menjave v obliki dodane vrednosti in njen pomen za sprejemanje politik držav. Sprejetje prostotrgovinskih sporazumov pospešuje udeležbo držav v GVV, a sami *per se* ne zagotavljajo povečanje dodane vrednosti v globalnih verigah, saj na njo predvsem na začetku sodelovanja vplivajo številni dejavniki.

6 Literatura

1. Abusada-Salah, Roberto, Christóbal Acevedo, Rahel Aichele, Gabriel Felbermayr in Adriana Roldán – Pérez. 2015. *Dimensions and economic Effects of the Pacific Alliance*. Dostopno prek: http://www.kas.de/wf/doc/kas_40265-1522-1-30.pdf?150729163046 (13. februar 2016).
2. ACS. 2017. *About the ACS*. Dostopno prek: <http://www.acs-aec.org/index.php?q=about-the-ac>s (10. januar 2017).
3. Adams, Mike in Nic Brown. 2015. *Economic Engagement with the Pacific Alliance: Why it should be a priority for Australia?* Key note adress to the Latin America Colloquium. Dostopno prek: <https://www.uq.edu.au/international/docs/latin-american-colloquium/economic-engagement-pacific-alliance-speech.pdf> (14. februar 2016).
4. Ahmad, Nadim. 2013. Estimating trade in value-added: why and how? V *Global Value Chains in a Changing World*, ur. Deborah K. Elms in Patrick Low, 85–108. World Trade Organization, Fungl Global Institute, Nanyang Technological University.
5. ALADI. 2017. *What is ALADI?* Dostopno prek: <http://www.aladi.org/nsfaladi/preguntasfrecuentes.nsf/5094e65262960d6d03256ebe00601b70/166446ee3e9e027c03256edf006d62ca?OpenDocument> (10. januar 2017).
6. Anderson, Kym in Hege Norheim. 1993. History, Geography and Regional Economic Integration V *Regional Integration and the Global Trading System*, ur. Kym Anderson in Richard Blackhurst, 19–51. London: Harvester Wheatsheaf.
7. Arenas-García, Nahuel. 2012. 21st Regionalism in South America: UNASUR and the Search for Development Alternatives. *eSharp* 18: 64–85.
8. Baldwin, Richard. 2012. *Global Supply Chains: Why they emerged, why they matter, and where are they going*. Dostopno prek: http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/working_papers/CTEI-2012-13.pdf (1. marec 2016).
9. Barua, Akur, David Gruner in Sunandan Bandyopadhyay. 2015. *Global Economic Outlook*. Dostopno prek: <http://dupress.com/articles/global-economic-outlook-q4-2015-global-value-chains/> (13. februar 2016).

10. Bellasa, Bela. 1961. *The Theory of Economic Integration*. Illinois: Richard D. Irwin, Homewood.
11. Bhagwati, Jagdish. 1995. *U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements*. Dostopno prek: <http://academiccommons.columbia.edu/item/ac:100125> (3. avgust 2016).
12. Bernard, Andrew, J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding in Peter K. Schott. 2007. Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–130.
13. Britannica. 2001. *Central American Common Market (CACM)*. Dostopno prek: <https://www.britannica.com/topic/Central-American-Common-Market> (10. januar 2017).
14. Burger, Anže in Matija Rojec. 2016. *Vključenost in vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti*. Ljubljana: Založba FDV.
15. Cheng, Kevin, Sidra Rehman, Dulani Seneviratne in Shiny Zhang. 2015. *Reaping the Benefits from Global Value Chains*. Dostopno prek: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/apd/eng/pdf/areo0415c2.pdf> (7. avgust 2016).
16. Ciuriak, Daniel, Beverly Lapham, Robert Wolfe, Terry Collins-Williams in John M. Curtis. 2011. *New-New Trade policy*. Queen's Economics Department. Working paper No. 1263. Dostopno prek: http://qed.econ.queensu.ca/working_papers/papers/qed_wp_1263.pdf (5. marec 2016).
17. Clement, Norris C. 1999. *North American Economic Integration*. Cheltenham: Edward Elgar Press.
18. Comunidad Andina. 2017. *Somos Comunidad Andina*. Dostopno prek: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina> (10. januar 2017).
19. Cornell University, INSEAD in WIPO. 2016. *The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation*. Dostopno prek: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> (8. november 2016).
20. Deloitte. 2014. *Latin America Rising: How Latin American Companies become Global Leaders*. Dostopno prek: <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/strategy/articles/latin-america-rising.html> (26. julij 2016).

21. *Deklaracija G20 St. Petersburg*. 2013. Dostopno prek: <https://www.oecd.org/g20/summits/saint-petersburg/Saint-Petersburg-Declaration.pdf> (27. april 2017).
22. Deutsch, Karl Wolfgang, Sidney A. Burrell, Robert A. Kann, Maurice Lee, jr., Martin Lichterman, Raymond R. Lindgren, Francis L. Loewenheim in Richard W. Van Wagenen. 1957. *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience* Princeton, NJ: Princeton University Press.
23. Dolar, Igor. 2005. *Diplomsko delo: SAFTA*. Maribor: Univerza v Mariboru.
24. Elms, Deborah K. in Patrick Low. 2013. Governance through partnership in a changing world. V *Global Value Chains in a Changing World*, ur. Deborah K. Elms, in Patrick Low, 1–9. World Trade Organization, Fungl Global Institute, Nanyang Technological University.
25. Euromonitor International. 2016. *Economies in 2016*. Dostopno prek: http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/WP_Economies-2016_1.6-0216.pdf (30. september 2016).
26. EY. 2015. *Pacific Alliance Business and Investment Guide 2015 / 2016*. Dostopno prek: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Gu%C3%ADa_de_la_Alianza_Pac%C3%ADfico_2015_2016/\\$FILE/EY_guia_alianza_pacifico_2015_2016_ingles.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Gu%C3%ADa_de_la_Alianza_Pac%C3%ADfico_2015_2016/$FILE/EY_guia_alianza_pacifico_2015_2016_ingles.pdf) (14. februar 2016).
27. Ferrantino, Michael J. 2013. Policies to improve the supply chain: what needs to be done? V *Global Value Chains in a Changing World*, ur. Elms, Deborah K. in Patrick Low. World Trade Organization, Fungl Global Institute, Nanyang Technological University.
28. Fishlow, Albert in Stephan Haggard. 1992. *The United States and the Regionalisation of World Economy*. Paris: OECD Development Center Research Project on Globalization and Regionalization.
29. Focus Economics. 2016. *Peru Economic Outlook*. Dostopno prek: <http://www.focus-economics.com/countries/peru> (1. oktober 2016).
30. Fung, Victor K. 2013. Governance through partnership in a changing world. V *Global Value Chains in a Changing World*, ur. Deborah K. Elms in Patrick Low, xix–xxiii. World Trade Organization, Fungl Global Institute, Nanyang Technological University.

31. Garcia-Herrero, Alicia. 2015. *Determinants of Trade in Parts and Components: An Empirical Analysis*. Working Paper 15/24 BBVA. Dostopno prek: https://www.bbva-research.com/wp-content/uploads/2015/07/BBVAWP14-17_AGH_KCFung_Determinants-of-Trade-in-Parts-and-Components_CC1.pdf (10. januar 2017).
32. Humphrey, John in Hubert Schmitz. 2002. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies* 36 (9): 1017–1027.
33. IMF. 2016. *World Economic Outlook: An Update of Key WEO projections*. Dostopno prek: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/> (26. julij 2016).
34. Kowalski, Przemyslaw, Javier Lopez Gonzalez, Alexandros Ragoussis in Cristian Ugarte. 2015. *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*. OECD Trade Policy Papers, No. 179.
35. Krugman, Paul. 1980. Scale Economies, Pattern Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review* 70 (5): 950–959.
36. Mansfield, Edward D. in Helen V. Milner. 1999. The New Wave of Regionalism. *International Organization* 53 (3): 589–627.
37. Marcopress. 2014. *Looking to “Doing Business” in Latam, try the Pacific Alliance, forget Mercosur*. Dostopno prek: <http://en.mercopress.com/2014/10/30/looking-to-doing-business-in-latam-try-the-pacific-alliance-forget-mercotur> (10. januar 2017).
38. Marczak, Jason, Samuel George, Maria Fernanda Pérez Argüello in Andrea Saldarriaga Jiménez. 2016. *Pacific Alliance 2.0: Next steps in integration*. Dostopno prek: http://publications.atlanticcouncil.org/pacific-alliance/AC_PA_en.pdf (3. avgust 2016).
39. MERCOSUR. 2016a. *En pocas palabras*. Dostopno prek: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras> (10. januar 2017).
40. --- 2016b. *Países del MERCOSUR*. Dostopno prek: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/7823/2/innova.front/paises-del-mercotur> (3. avgust 2016).

41. Milberg, William in Deborah Winkler. 2010. *Trade Crisis and Recovery: Reconstructing of Global Value Chains*. Dostopno prek: <http://www.felixpena.com.ar/contenido/negociaciones/anexos/2010-10-restructuring-global-value-chains.pdf> (7. avgust 2016).
42. NTI. 2015. *Community of Latin American and Caribbean States (CELAC)*. Dostopno prek: <http://www.nti.org/learn/treaties-and-regimes/community-latin-american-and-caribbean-states-celac/> (10. januar 2017).
43. Nye, Joseph S. 1968. *International Regionalism; Readings*. Boston: Little, Brown & Company.
44. OECD. 2013. *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. Dostopno prek: http://www.oecd.org/trade/benefitlib/Trade_Policy_Implications_May_2013.pdf (27. april 2017).
45. --- 2014. *Global Value Chains: Challenges, opportunities, and implications for policy*. Dostopno prek: https://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf (11. april 2016).
46. --- 2015a. *Diagnostic of Chile's engagements in Global Value Chains*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/tad/diagnostic-chile-gvc-2015.pdf> (8. februar 2016).
47. --- 2015b. *Inclusive Global Value Chains*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm> (28. februar 2016).
48. --- 2015c. *Projections for Latin American Countries*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/eco/outlook/Economic-Outlook-Projections-for-Latin-American-countries-June-2015.pdf> (1. oktober 2016).
49. --- 2015č. *OECD Economic Surveys Colombia*. Dostopno prek: https://www.oecd.org/eco/surveys/Overview_Colombia_ENG.pdf (3. oktober 2016).
50. --- 2015d. *OECD Economic Surveys Mexico*. Dostopno prek: <https://www.oecd.org/eco/surveys/Mexico-Overview-2015.pdf> (3. oktober 2016).
51. --- 2016a. *Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm> (6. september 2016).

52. --- 2016b. *OECD Economic outlook, Volume 2016, Issue 1*. Dostopno prek: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-volume-2016-issue-1/chile_eco_outlook-v2016-1-9-en (1. oktober 2016).
53. --- 2017. *Regional Trade Agreements*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/tad/benefitlib/regionaltradeagreements.htm> (9. januar 2017).
54. Orefice, Gianluca in Nadia Rocha. 2011. *Deep integration and Production Networks*. Staff Working Paper ERSD-2011-11. Dostopno prek: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201111_e.pdf (10. januar 2017).
55. Reuters. 2016. *Venezuela is suspended from Mercosur: Brazilian official*. Dostopno prek: <http://www.reuters.com/article/us-venezuela-mercosur-brazil-idUSKBN13Q4CC> (9. januar 2016).
56. Russett, Bruce. 1967. *International Regions and International Systems*. Chicago: Rand-Mc Nally.
57. Santander Trade. 2016a. *Chile: Foreign Investment*. Dostopno prek: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/chile/foreign-investment> (21. oktober 2016).
58. --- 2016b. *Colombia: Foreign Investment*. Dostopno prek: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/colombia/investing> (21. oktober 2016).
59. --- 2016c. *Mexico: Foreign Investment*. Dostopno prek: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/mexico/foreign-investment> (21. oktober 2016).
60. --- 2016č. *Peru: Foreign Investment*. Dostopno prek: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/peru/investing> (21. oktober 2016).
61. Singh Bathia, Ujal. 2013. The Globalization of supply chains – policy challenges for developing countries. V *Global Value Chains in a Changing World*, ur. Deborah K. Elms in Patrick Low, 313–328. World Trade Organization, Fungl Global Institute, Nanyang Technological University.
62. WTO. 2016. *Trade in Value Added and Global Value Chains profiles*. Dostopno prek: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/Explanatory_Notes_e.pdf (17. september 2016).

63. The Heritage Index. 2016. *Graph the Data*. Dostopno prek: <http://www.heritage.org/index/visualize?cnts=chile|colombia&src=ranking> (2. november 2016).
64. The Pacific Alliance. 2016. *What is the Pacific Alliance*. Dostopno prek: <https://alianzapacifico.net/en/que-es-la-alianza/#what-is-the-pacific-alliance> (28. marec 2016).
65. Thompson, William R. 1973. The regional subsystem: a conceptual explication and propositional inventory. *International Studies Quarterly* 17 (1): 89–117.
66. UNCTAD. 2013a. *World Investment Report 2013 - Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Dostopno prek: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (7. avgust 2016).
67. UNCTAD. 2013b. *Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. Dostopno prek: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf (6. september 2016).
68. UNCTAD. 2016. *World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges*. Dostopno prek: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (21. oktober 2016).
69. UNESCO. 2016. *UNESCO Institute for Statistics: Science, technology and innovation*. Dostopno prek: http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?DataSetCode=SCN_DS# (8. november 2016).
70. Varas, Maria Elena. 2012. *Economic Diversification: The case of Chile*. The Revenue Watch. Dostopno prek: http://www.resourcegovernance.org/sites/default/files/RWI_Econ_Diversification_Chile.pdf (3. marec 2015).
71. Villarreal, M. Angeles. 2016. *The Pacific Alliance: A Trade Integration Initiative in Latin America*. Dostopno prek: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R43748.pdf> (3. avgust 2016).
72. WEF. 2013. *World Economic Forum on Latin America Delivering Growth, Strengthening Societies*. Dostopno prek: <https://www.weforum.org/reports/world-economic-forum-latin-america-delivering-growth-strengthening-societies/> (25. julij 2016).

73. --- 2014a. *World Economic Forum on Latin America Opening Pathways for Shared Progress*. Dostopno prek: <https://www.weforum.org/reports/world-economic-forum-latin-america-opening-pathways-shared-progress/> (25. julij 2016).
74. --- 2014b. *Enabling Trade: Enabling Trade in the Pacific Alliance*. Dostopno prek: <http://reports.weforum.org/enabling-trade-from-valuation-to-action/wp-content/blogs.dir/38/mp/files/pages/files/4-enabling-trade-in-the-pacific-alliance.pdf> (3. avgust 2016).
75. --- 2015. *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Dostopno prek: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (2. oktober 2016).
76. --- 2016. *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Dostopno prek: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (5. maj 2017).
77. Wei, Shang-Jin in Jeffrey A. Frankel. 1998. Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocks. *IMF Staff Papers* 45 (3): 440–453.
78. WGI. 2016. *The Worldwide Governance Indicators*. Dostopno prek: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home> (5. maj 2017.)
79. World Bank. 2014. *Chile Overview World Bank*. Dostopno prek: <http://www.worldbank.org/en/country/chile/overview> (4. marec 2015).
80. --- 2016. *Connecting to Compete. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and its Indicators*. Dostopno prek: https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf (8. november 2016).
81. World DataBank. 2016. *World Development Indicators*. Dostopno prek: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&Type=TABLE&preview=on> (8. november 2016).
82. WTO. 2016a. *The Doha Round*. Dostopno prek: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm (28. marec 2016).

83. --- 2016b. *Recent Developments in Regional Trade Agreements*. Dostopno prek: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtajuly-dec16_e.pdf (19. marec 2017).