

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Andreja Škerl

**Kompatibilnost multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije
Evropske unije**

Magistrsko delo

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Andreja Škerl

Mentorica: izr. prof. dr. Andreja Jaklič

**Kompatibilnost multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije
Evropske unije**

Magistrsko delo

Ljubljana, 2013

*Iskrena hvala mentorici Andreji Jaklič
za strokovne nasvete in čas, ki ga je posvetila tej nalogi.*

*Hvala mami za podporo in spodbudo
v času celotnega študija.*

Simon, hvala ker verjameš vame in mi vedno stojiš ob strani.

Kompatibilnost multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije Evropske unije

Evropska unija – kot akter v mednarodni skupnosti – sprejema bilateralne trgovinske sporazume z mnogimi različnimi državami po vsem svetu. V času, ko je teh sporazumov vse več, ko je trgovina Evropske unije z ostalimi državami po svetu vse večja, multilateralni trgovinski sporazumi pa postajajo vse bolj zastareli, se pojavi vprašanje kompatibilnosti med delovanjem na multilateralni in bilateralni ravni. Pričujoče magistrsko delo poskuša obrazložiti, zakaj lahko pride do nekompatibilnosti na podlagi dveh različnih primerov delovanja ekonomske diplomacije Evropske unije. Proučuje dva sektorja, storitveni in kmetijski sektor, ki se med seboj precej razlikujeta, prav te razlike med obema sektorja pa omogočijo temeljit pregled z dveh različnih zornih kotov. Medtem ko je storitveni sektor primer novejšega sektorja, katerega delež se v mednarodni menjavi vedno bolj povečuje, je kmetijski sektor primer tradicionalnega sektorja, s katerim je Evropska unija vedno delovala precej zaščitniško. Ob ugotavljanju kompatibilnosti multilateralne in bilateralne ravni ekonomske diplomacije Evropske unije, magistrsko delo opozori na različne probleme, ki so prisotni v obeh sektorjih. Končne ugotovitve so zanimive, hkrati pa tudi zaskrbljujoče.

Ključne besede: Evropska unija, ekonomska diplomacija, trgovinski spori, storitveni sektor, kmetijski sektor.

Compatibility of multilateral and bilateral functioning of economic diplomacy of the European Union

European Union as an actor in international community signs bilateral trade agreements with many different countries around the world. In a time when the number of these agreements is growing, when trade of the European Union with the rest of the world is increasing, and when multilateral trade agreements are becoming more and more outdated, the question of compatibility between the multilateral and bilateral level appears. On the basis of two different cases of functioning of economic diplomacy of the European Union this master thesis tries to explain why it can come to incompatibility. It examines two sectors, services and agricultural sector, which are quite different from each other, but because of these differences can give a thorough review from two different perspectives. While service sector is an example of a new sector, whose share in international trade is increasing, the agricultural sector is an example of a traditional sector, which European Union was always protecting. While searching if there is compatibility between multilateral and bilateral level of economic diplomacy of the European Union, this master thesis draws attention to different problems that are present in both sectors. The conclusions are interesting but also worrying.

Keywords: European Union, economic diplomacy, trade disputes, service sector, agricultural sector.

Kazalo

SEZNAM TABEL	6
SEZNAM GRAFOV	6
SEZNAM KRATIC	7
1 UVOD	8
1.1 PREDMET RAZISKOVANJA, TEZA IN PODHIPOTEZI MAGISTRSKE NALOGE	9
1.2 OPREDELITEV METOD DELA IN STRUKTURA MAGISTRSKE NALOGE.....	13
1.3 OMEJITVE MAGISTRSKE NALOGE	15
2 TEORETIČNI OKVIR IN OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV	15
2.1 TEORETIČNI OKVIR.....	16
2.2 MEDNARODNI ODNOSI IN MEDNARODNI EKONOMSKI ODNOSI.....	20
2.3 ZUNANJA POLITIKA IN ZUNANJA POLITIKA EU	21
2.4 DIPLOMACIJA IN DIPLOMACIJA EU	24
2.5 EKONOMSKA DIPLOMACIJA IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA EU	27
2.6 EKONOMSKA DIPLOMACIJA IN SORODNI POJMI	30
2.6.1 <i>Ekonomska, gospodarska in poslovna diplomacija</i>	30
2.6.2 <i>Ekonomska diplomacija, ekonomska zunanja politika in ekonomska sredstva zunanje politike</i>	32
2.6.3 <i>Ekonomska diplomacija in trgovinska diplomacija</i>	33
3 BILATERALNO IN MULTILATERALNO DELOVANJE EKONOMSKE DIPLOMACIJE EU NA PRIMERU STORITVENEGA SEKTORJA	34
3.1 STORITVENI SEKTOR V EVROPSKI UNIJI	34
3.1.1 <i>Razvoj pristojnosti EU na področju storitvenega sektorja</i>	34
3.1.2 <i>Trgovina s storitvami in EU</i>	35
3.2 MULTILATERALNO DELOVANJE EU	36
3.2.1 <i>Storitve znotraj pogajanj GATT</i>	37
3.2.2 <i>Analiza Splošnega sporazuma o trgovini s storitvami</i>	38
3.3 BILATERALNO DELOVANJE EU	44
3.3.1 <i>Trgovinski odnosi med EU in Čilom</i>	44
3.3.2 <i>Analiza Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom</i>	46
3.4 ANALIZA KOMPATIBILNOSTI MULTILATERALNEGA IN BILATERALNEGA DELOVANJA EKONOMSKE DIPLOMACIJE EU NA PODROČJU STORITVENEGA SEKTORJA	49
4. BILATERALNO IN MULTILATERALNO DELOVANJE EKONOMSKE DIPLOMACIJE EU NA PRIMERU KMETIJSKEGA SEKTORJA	58
4.1 KMETIJSKI SEKTOR V EVROPSKI UNIJI	58
4.1.1 <i>Nastanek in razvoj Skupne kmetijske politike Evropske unije</i>	58
4.1.2 <i>Trgovina s kmetijskimi pridelki in EU</i>	63
4.2 MULTILATERALNO DELOVANJE EU	65
4.2.1 <i>Trgovina s kmetijstvom znotraj pogajanj GATT</i>	65
4.2.2 <i>Analiza sporazuma o kmetijstvu</i>	67
4.3 BILATERALNO DELOVANJE EU	72
4.3.1 <i>Trgovinski odnosi med EU in ZDA</i>	72
4.3.2 <i>Analiza trgovinskih sporov med EU in ZDA</i>	74
4.4 ANALIZA KOMPATIBILNOSTI MULTILATERALNEGA IN BILATERALNEGA DELOVANJA EKONOMSKE DIPLOMACIJE EU V KMETIJSKEM SEKTORJU	78
5 ZAKLJUČEK	84
6 LITERATURA	90

Seznam tabel

Tabela 2.1: Temeljne teorije in razumevanje zunanje politike.	17
Tabela 3.1: Štirje načini opravljanja storitev po GATS.	40
Tabela 3.2: Sprejetje obveznosti EU glede trgovine z nepremičninskimi storitvami, ki vključujejo lastne in najete nepremičnine. Primerjava sprejetih obveznosti v štirih različnih dokumentih.	54
Tabela 4.1: Odstotki znižanja izvoznih subvencij, carin ter domače podpore za kmetijske izdelke, dogovorjeni v času urugvajskega kroga pogajanj.	70
Tabela 4.2: Seznam trgovinskih sporov v STO, povezanih s kmetijstvom, pri katerih so ZDA podale pritožbo proti EU.	75
Tabela 4.3: Členi Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, za katere je ugotovitveni svet razsodil, da so ukrepi ES v nasprotju z njihovo vsebino in določili.	81

Seznam grafov

Graf 3.1: Delež posameznih akterjev v svetovni trgovini s storitvami v letu 2008.	36
Graf 3.2: Vrednost trgovine s storitvami EU s Čilom, v milijardah evrov.	45
Graf 3.3: Vrednost svetovnega uvoza in izvoza storitev v Čilu, v milijardah evrov.	46

Seznam kratic

BDP	Bruto domači proizvod
DKDO	Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih
DKKO	Dunajska konvencija o konzularnih odnosih
DP	Država pošiljateljica
DS	Država sprejemnica
EK	Evropska komisija
ES	Evropska skupnost
EU	Evropska unija
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i> – Splošni sporazum o trgovini s storitvami
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> – Splošni sporazum o carinah in trgovini
GD za trgovino	Generalni direktorat za trgovino
GD za kmetijstvo	Generalni direktorat za kmetijstvo in razvoj podeželja
MFN	<i>Most-Favoured-Nation Treatment</i> – Načelo največje ugodnosti
MO	Mednarodni odnosi
NTI	Neposredne tuje investicije
OZN	Organizacija združenih narodov
SKP	Skupna kmetijska politika
SMP	Skupna mera podpore
STO	Svetovna trgovinska organizacija
Svet EU	Svet Evropske unije
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i> – Transatlantsko trgovinsko in investicijsko partnerstvo
ZDA	Združene države Amerike

1 Uvod

»Križa je udarila tako močno, da je spoznanje o nujnosti iskanja in nastopanja na novih trgih postalo tudi neogibna usmeritev /.../ diplomacije, da bolj konkretno pomaga gospodarstvu« (Dragan v Jež 2010). »Veleposlaniki morajo pomagati gospodarstvu, navsezadnje so tudi zato na tujem« (Žbogar v Todorovski 2009). Ekonomska diplomacija je tema, o kateri se v zadnjih letih veliko govori. Zgornja dva citata sta le del mnogih besed na temo gospodarske diplomacije, ki od prihoda gospodarske krize polnijo časopise. V času krize, kot smo ji bili priča leta 2008¹ in katere posledice čutimo še danes, je pospešena mednarodna trgovina lahko glavna rešitev za ekonomsko rast in oživitev gospodarstva, ekonomska diplomacija pa temeljno orodje za pospeševanje te trgovine. V evropskem prostoru države članice Evropske unije (EU) sicer same izvajajo ekonomsko diplomacijo in s tem skrbijo za rast gospodarstva na svojem ozemlju. Poleg njih pa ekonomsko diplomacijo izvaja tudi EU, ki ima med drugim pristojnost, da v imenu držav članic sprejema trgovinske sporazume. EU je z Lizbonsko pogodbo pridobila subjektiviteto in je danes, kot razlaga Woolcock (2007a, 222), eden glavnih diplomatskih akterjev v mednarodni skupnosti. Učinkovita ekonomska oz. gospodarska diplomacija EU je za unijo zelo pomembna, saj se EU lahko le z rastjo gospodarstva reši iz gospodarske krize. Kljub temu, da se ekonomska vsebina ponovno vrača v diplomacijo, pa je zelo malo raziskav, ki bi govorile konkretno o ekonomski diplomaciji EU. Ni raziskave, ki bi natančno analizirala izvajanje ekonomske diplomacije unije in ki bi pod drobnogled vzela bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije EU ter preverila, koliko sta ti dve ravni med seboj kompatibilni. Glede na to, da EU v veliki meri odloča o zadevah držav članic, je za vsako državo članico in njene državljane razumevanje ekonomske diplomacije EU pomembno. Prav s tem namenom, da bi prišli do večjega razumevanja ekonomskega delovanja EU, je napisana ta magistrska naloga. Ekonomsko diplomatsko delovanje EU bo v tem magistrskem delu predstavljeno na primeru multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU, ki naj bi bila med seboj, vsaj teoretično, kompatibilna.

Glavni cilj magistrske naloge je predstaviti in raziskati značilnosti ekonomske diplomacije EU na primeru njenega multilateralnega in bilateralnega delovanja ter ugotoviti, ali sta ti dve

¹ V drugi polovici leta 2008 se je začela globalna finančna oz. ekonomska kriza (Mušič 2008). Zaradi krize so po celem svetu padli borzni trgi, ter se porušile finančne institucije, vlade po celem svetu pa so morale reševati svoje finančne sisteme (Shah 2010). Kot razlaga STA (2008) pa, čeprav se je kriza začela že leta 2008, je bil njen vrhunec šele leta 2010.

področji med seboj kompatibilni. Cilj naloge pa je tudi osvetliti omenjeno tematiko s konkretno analizo, ter narediti raziskavo, ki bo uporabna tako za strokovnjake, ki se z diplomacijo ukvarjajo v vsakdanjem življenju, kot tudi za vse druge, ki jih ta tema konkretno zanima. Verjamem, da bo ta magistrska naloga služila kot podlaga za nadaljnje raziskave o ekonomski diplomaciji EU ter prispevala k znanju o diplomaciji v smislu razlage delovanja njene ekonomske diplomacije na bilateralnem in multilateralnem področju.

Raziskovalno nalogo bom najprej oprla na teorije ekonomskih integracij, kjer bom prikazala teoretični okvir EU kot ekonomske unije. Nato se bom oprla tako na teorije mednarodnih odnosov kot tudi na teorije mednarodne politične ekonomije. Pri teorijah mednarodnih odnosov bom uporabila predvsem liberalistično teorijo, v okviru teorij mednarodne politične ekonomije pa bom primerjala liberalni pogled, ki zagovarja prosto trgovino, ter nacionalni vidik, ki zagovarja protekcionizem (Gilpin 1987, 171–228). Koristi mednarodne menjave bom prikazala na podlagi teorij mednarodne menjave in predvsem na podlagi Ricardove teorije primerjalnih prednosti.

1.1 Predmet raziskovanja, teza in podhipotezi magistrske naloge

Predmet raziskovanja magistrske naloge je ekonomska diplomacija EU. Magistrska naloga bo prikazala dve glavni področji delovanja ekonomske diplomacije EU, tj. multilateralno in bilateralno delovanje na primeru storitvenega in kmetijskega sektorja. Za razumevanje ekonomske diplomacije EU bodo v raziskovalni nalogi opredeljeni tudi drugi pojmi, ki so povezani s tem konceptom, to so: mednarodni odnosi in mednarodni ekonomski odnosi, zunanja politika in zunanja politika EU, pojem diplomacije in diplomacije EU, ter ekonomska diplomacija in ekonomska diplomacija EU. Glavni predmet raziskovanja je torej ekonomska diplomacija EU ter delovanje te diplomacije na bilateralni in multilateralni ravni, posredno pa bom raziskala še druge pojme, ki so potrebni za razumevanje osrednje teme.

Doseženi bilateralni in multilateralni sporazumi EU se med seboj razlikujejo. Na eni strani imamo bilateralne sporazume EU z določenimi državami, ki predvidevajo večjo liberalizacijo trgovine v določenem sektorju, kot je ta določena na multilateralni ravni, na drugi strani pa bilateralna dejanja, ki težijo k večji zaščiti določenega sektorja, kot je predvidena v multilateralnih sporazumih. Vprašanje, ki se pri tej problematiki pojavi je, ali zaradi velikih razlik v bilateralnih in multilateralnih dejanjih lahko pride tudi do nekompatibilnosti teh dveh

ravni. Na podlagi tega vprašanja in predvidevanj o nekompatibilnosti multilateralne in bilaterlane ravni ekonomske diplomacije EU je oblikovana naslednja teza magistrske naloge:

Bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije Evropske unije nista vedno kompatibilna, saj si posamezni rezultati med multilateralno in bilateralno ravni lahko nasprotujejo in zato med seboj niso združljivi.

Pojem kompatibilnost² bo v raziskavi razumljen v smislu združljivosti; torej, da je nekaj, kar primerjamo, združljivo in si ne nasprotuje. Kompatibilnost multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU bom preverjala na podlagi združljivosti delovanja EU na bilateralni in multilateralni ravni. Če se bo na koncu magistrske naloge izkazalo, da si delovanje EU med multilateralno in bilateralno ravni na enem izmed dveh izbranih primerov nasprotuje, bom lahko potrdila zastavljeno tezo, da bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije EU nista vedno kompatibilna. Če pa se izkaže, da se bilateralna in multilateralna raven le dopolnjujeta, sta komplementarni³ in si ne nasprotujeta, potem sta preučevani ravni med seboj združljivi, torej jih lahko opredelimo kot kompatibilni. V primeru, da bo ugotovljena kompatibilnost multilateralne in bilateralne ravni, bom zastavljeno tezo ovrгла.

Razlogi za nekompatibilnost so lahko različni; do tega lahko pride zaradi prevelike zaščite določenega sektorja na bilateralni ravni v odnosu do druge države ali pa nasprotno – zaradi večje liberalizacije sektorja v bilateralnih sporazumih. Na ta dejanja posredno lahko vpliva velikost sektorjev in razlogi, kot so velika zaposlenost v tem sektorju, dohodek ali interesne skupine, ali pa strateški razlogi, kot npr. samozadostnost preskrbe s kmetijskimi proizvodi in varnost prehrane oz. zaščita zdravja prebivalstva. Razlogi za nekompatibilnost so lahko tudi časovna razlika med podpisi različnih sporazumov in spremembe (tehnološke spremembe, napredovanje znanosti), do katerih lahko pride po podpisu določenega sporzuma.

Obe ravni ekonomske diplomacije EU, tako multilateralna kot bilateralna, bosta v nalogi prikazani na podlagi dveh konkretnih primerov. Namenoma bosta za raziskavo uporabljena dva primera, tj. primer storitvenega sektorja in primer kmetijskega sektorja. Gre za sektorja v EU, ki se med seboj precej razlikujeta, prav te razlike med obema sektorja pa mi bodo

² »Kompatibilnost -i /.../ lastnost značilnost kompatibilnega; združljivost, skladnost: kompatibilnost gospodarstev« (Bajec in drugi 1975, 387).

³ »Komplementären -rna -o prid. (â) knjiž. dopolnilen, dopolnjujoč« (Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU ND).

omogočile temeljit pregled kompatibilnosti multilateralne in bilateralne ravni z dveh različnih zornih kotov. Storitveni sektor je primer novejšega sektorja, katerega delež v mednarodni menjavi se vedno bolj povečuje, mednarodna trgovina pa se vedno bolj liberalizira na tem področju. EU je na tem področju zelo močna in zato lahko predvidevamo, da se bo zavzemala za čim večjo liberalizacijo tega sektorja. Bilateralni sporazumi lahko zato zagotavljajo večjo liberalizacijo storitvenega sektorja, kot multilateralni dogovori. Kmetijski sektor pa je na drugi strani primer tradicionalnega sektorja, ki je že dolgo časa prisoten v politiki EU. Kot tradicionalni sektor je tako bolj občutljiv in zaradi tega je v mednarodnih dogovorih težje priti do soglasij, saj EU z njim ravna precej zaščitniško. Bilateralno delovanje EU je v tem primeru tako lahko bolj zaščitniško, kot pa je mednarodna trgovina tega sektorja, določena z multilateralnimi sporazumi. Na podlagi zgornjih predvidevanj o razlikah multilateralnega in bilateralnega delovanja znotraj obeh sektorjev lahko postavim naslednje podhipoteze.

Podhipoteza 1: V storitvenem sektorju prihaja do nekompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU, ker EU sklepa bilateralne sporazume, ki predvidevajo veliko večjo liberalizacijo tega sektorja, kot je določena na multilateralni ravni, in zato niso združljivi z mednarodnimi sporazumi.

Podhipoteza 2: V kmetijskem sektorju prihaja do nekompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU, ker dejanja EU na bilateralnem področju včasih nasprotujejo mednarodnim sporazumom, ki jih je EU podpisala.

Trgovina s storitvami je za ekonomijo EU velikega pomena, saj EU v svetu vodi v teh storitvah (Mercado, Welford in Prescott 2001, 561). Storitveni sektor predstavlja okoli tri četrtine bruto domačega proizvoda (BDP) v EU, poleg tega pa je tudi več kot tri četrtine delovnih mest v EU v storitvenem sektorju (European Commission Trade 2007a). Kot dodajajo Mercado, Welford in Prescott (prav tam), so države EU odgovorne za 45 % globalnih transakcij v storitvah oz. za 29 %, če izvzamemo trgovino s storitvami znotraj EU. Za primerjavo, ta delež znaša v Združenih državah Amerike (ZDA) 18 %, na Japonskem pa le 4 %. Storitveni sektor se hitro širi in vedno bolj prispeva h gospodarski rasti in ustvarjanju delovnih mest po vsem svetu, bolj kot katerikoli drug sektor (European Commission Trade 2007a). Kot razlagata Brühlhart in Matthews (2007, 482) je storitveni sektor v EU dobro razvit, EU pa ima v tem sektorju primerjalno prednost pred drugimi državami, zato naj bi se na tem področju zavzemala za čim bolj prosto trgovino. Na podlagi tega lahko predvidevamo, da se bo na tem področju EU pri bilateralnih pogajanjih zavzemala za večjo liberalizacijo trgovine

tega sektorja, kot jo določajo multilateralni sporazumi. Na drugi strani pa se EU zavzema za čim večjo zaščito področij, ki so nekoliko bolj občutljiva. Eno takih področij je kmetijski sektor. Kot razlaga Hitiris (1998, 177), je bil kmetijski sektor vedno obravnavan kot poseben zaradi ekonomskih, socialnih, političnih in strateških razlogov. Prav zaradi tega vlade držav zelo pogosto same uravnavajo in ščitijo ta sektor (Hitiris 1998, 177). Tako je tudi z EU, ki je do tega sektorja precej zaščitniška. S skupno kmetijsko politiko (SKP) je EU uspešno stremela k ciljem glede samozadostnosti na področju kmetijskih proizvodov (European Commission Agriculture and Rural Development ND). Pod SKP se je EU spremenila od neto uvoznika do neto izvoznika hrane in kmetijskih proizvodov in prišla do položaja druge največje kmetijske izvoznice, takoj za ZDA (Hitiris 1998, 200–1). Kljub temu uspehu pa na mednarodnem prizorišču SKP-ja EU ne uživa velike podpore. Prodaja EU na mednarodnih trgih naj bi bila konkurenčna le zaradi uporabe velikih izvoznih subvencij⁴, kar je povzročilo veliko nestrinjanje s strani držav, kot so ZDA, Kanada in Avstralija (Harrop 2000, 101–3). Vprašljivo je, koliko je uporaba teh izvoznih subvencij in drugih podobnih instrumentov, ki jih EU uporablja za zaščito kmetijskega sektorja, skladna s pravili Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*) in z drugimi multilateralnimi sporazumi. Bilateralna dejanja EU so tako na področju kmetijskega sektorja precej bolj protekcionistična, kot pa je mednarodna trgovina tega sektorja določena z multilateralnimi sporazumi. Kot lahko vidimo sta oba sektorja – prav zaradi svoje različnosti – pomembna za potrditev ali zavrnitev glavne teze, na osnovi preverjanja dveh podhipotez pa bom preverila, ali resnično prihaja do nekompatibilnosti bilateralnega in multilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU.

Bilateralno delovanje EU na področju storitvenega sektorja bom preučila na primeru bilateralnih odnosov EU z Republiko Čile. EU in Čile sta 18. novembra leta 2002 podpisala t. i. pridružitveni sporazum, ta je stopil v veljavo leta 2003. V sporazumu sta se državi dogovorili o liberalizaciji trgovine, ki zajema vsa področja delovanja trgovinskih odnosov med državama (Vietnam Chamber of Commerce and Industry 2003). Sporazum tako poleg liberalizacije trgovine z blagom zajema tudi liberalizacijo storitev, javnih naročil, naložb in kapitalskih tokov. Prav tako zagotavlja večjo zaščito pravic intelektualne lastnine in mehanizem za reševanje sporov (Ahearn 2011, 11). Kot razlagata Bureau in Jean (2012a, 1) gre za sporazum, ki je zanimiv iz evropskega zornega kota predvsem zato, ker je bil to eden

⁴ Izvozna subvencija je direktno plačilo podjetju za spodbujanje izvoza dobrine. Izvozna subvencija je lahko določena fiksno na enoto, ali pa se določi glede na delež izvožene vrednosti (Krugman in Obstfeld 1988, 186).

prvih bilateralnih sporazumov, ki ga je EU podpisala z državo, ki ni ne soseda in ne nekdanja kolonija in kjer je trgovina resnično osrednji motiv obeh podpisnic sporazuma. Prav zaradi teh posebnosti omenjenega sporazuma bom bilateralno delovanje EU na področju storitev proučila na primeru bilateralnih odnosov s Čilom. Bilateralno delovanje EU na področju kmetijskega sektorja pa si bom pogledala na primeru z ZDA. Kot razlaga EK (Evropska komisija), »nobeno drugo gospodarsko razmerje na svetu ni tako integrirano, kot čezatlantsko gospodarstvo« (European Commission Trade 2011a). Johnson (ND, 1) razlaga, da je skupna vrednost bilateralne trgovine med EU in ZDA približno 500 milijard evrov letno. Gospodarstvo EU in ZDA skupaj predstavljata skoraj tretjino svetovnih trgovinskih tokov. (European Commission Trade 2011a). Prav zaradi velikega obsega trgovine med EU in ZDA prihaja med njima tudi do pogostih trgovinskih sporov. Obe strani sta podali mnogo pritožb o trgovinskem obnašanju druge strani (McDonald 1999, 366), med drugimi je mnogo takih, kjer ZDA očitajo EU-ju, da se pri svojih bilateralnih dejanjih ne drži multilateralnih dogovorov. Na podlagi spora ZDA proti EU-ju bom preučila, ali so bilateralna dejanja EU resnično neskladna z multilateralnimi dogovori, ki jih je sama sprejela.

1.2 Opredelitev metod dela in struktura magistrske naloge

V raziskovalni nalogi bodo uporabljeni različni metodološki pristopi. Uporabljena bo analiza in interpretacija primarnih virov. Med slednjimi bodo za razumevanje diplomacije uporabljene Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih (1961) ter Dunajska konvencija o konzularnih odnosih (1963), za razumevanje delovanja EU pa bo uporabljena Pogodba o Evropski uniji. Uporabljena bo tudi analiza različnih multilateralnih in bilateralnih sporazumov, kot so Splošni sporazum o trgovini s storitvami (1995) in Sporazum o kmetijstvu (1995), ki je bil sprejet znotraj Svetovne trgovinske organizacije (STO). Poleg primarnih virov bom uporabila tudi analizo in interpretacijo sekundarnih virov, primerjalno analizo, opisno metodo ter študijo primera. Prav zadnja bo uporabljena predvsem v četrtem poglavju, kjer bom na konkretnem primeru trgovinskega spora primerjala bilateralno in multilateralno raven.

Ker bo velik del magistrske naloge vseboval analizo in interpretacijo primarnih virov, je potrebno opredeliti metode, ki jih bom uporabila za tolmačenje primarnih virov. V skladu z Dunajsko konvencijo o pogodbenem pravu (1969) in njenim 31. členom bom mednarodne pogodbe interpretirala »v dobri veri v skladu z običajnim pomenom izrazov v mednarodni pogodbi v njihovem kontekstu ter glede na njen predmet in namen.« Besedilo pogodb bom

proučevala v kontekstu, uporabila bom t. i. teleološki pristop, saj bom poskušala analizirati besedilo pogodb ne le dobesedno, temveč tudi glede na njen cilj in namen.⁵ Pri tolmačenju primarnih virov bom uporabila predvsem jezikovno, logično, funkcionalno in primerjalno metodo.⁶

V raziskovalni nalogi bom najprej opredelila teoretični okvir raziskovalnega dela ter definirala pojme, kot so mednarodni odnosi in mednarodni ekonomski odnosi, zunanja politika in zunanja politika EU, diplomacija in diplomacija EU ter ekonomska diplomacija in ekonomska diplomacija EU. Koncept ekonomske diplomacije bom razjasnila tudi tako, da ga bom s primerjalno analizo poskušala ločiti od sorodnih pojmov. V tem poglavju bom uporabljala predvsem analizo in interpretacijo sekundarnih virov, nekoliko manj, pa vseeno, tudi analizo in interpretacijo primarnih virov. Predvsem v povezavi z opredelitvijo temeljnih pojmov bo uporabljena tudi opisna oz. deskriptivna metoda. Tretje poglavje je namenjeno primerjavi multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU na primeru storitvenega sektorja. Najprej si bom pogledala delovanje EU in razvoj njenih pristojnosti na področju tega sektorja. Pregledala bom multilateralne sporazume storitvenega sektorja in nato tudi bilateralno delovanje EU na primeru odnosov s Čilom ter analizirala, koliko sta multilateralna in bilateralna raven na določenem primeru v storitvenem sektorju kompatibilni. Četrto poglavje bo prikazalo primer kmetijskega sektorja. Tudi v tem poglavju bom najprej proučila delovanje EU in razvoj njenih pristojnosti na področju omenjenega sektorja. Pregledala bom glavne multilateralne pogodbe in sporazume na tem področju ter nato tudi konkretne bilateralne spore v trgovinskih odnosih EU-ja z ZDA. V tretjem in četrtem poglavju bodo uporabljene različne metode. Uporabila bom analizo in interpretacijo primarnih virov, s katerima bom analizirala in interpretirala različne mednarodne sporazume in pogodbe; uporabljene bodo tudi analiza in interpretacija sekundarnih virov; študija primera, s katero bom na konkretnih primerih raziskovala bilateralno in multilateralno raven EU; ter primerjalna analiza, s katero bom primerjala obe ravni delovanja EU. V samem zaključku, pa bom povzela vse ugotovitve ter na podlagi analize v jedru sprejela ali ovrгла zastavljeno tezo.

⁵ Kot razlaga Pavčnik (2007, 489), je t. i. kontekstno razumevanje tisto, ki razorožuje ustaljeno jezikovno razlaganje. Klabbers (2002, 96) na drugi strani govori o jezikovnem in o teleološkem pristopu tolmačenja, pri čemer teleološki pristop poudarja tako jezik kot tudi cilj in namen pogodbe.

⁶ Kot razlagajo Bučar, Šabič in Brglez (2000, 23–24), je možnih več metod interpretacije primarnih virov. Med ene izmed teh metod štejejo tudi jezikovno, logično, funkcionalno in primerjalno metodo. Jezikovna metoda se upira na semantiko in jezikoslovje ter na podlagi tega išče pomene besed v dokumentu; pri logični metodi gre za preizkušanje logične ustreznosti rezultatov jezikovne razlage; pri funkcionalni metodi gre za razlaganje posameznega vira glede na njegov takratni in današnji pomen; primerjalna metoda pa se uporablja za primerjanje dveh mednarodnih pogodb ali pa za primerjavo večstranske mednarodne pogodbe z notranjo zakonodajo.

1.3 Omejitve magistrske naloge

Ker je ekonomska diplomacija EU zelo obsežna tema, se bom v magistrski nalogi osredotočila le na zunanje delovanje EU in na analizo njenega zunanjega ekonomskega delovanja, ter se pri tem ne bom spraševala, kako pravzaprav ekonomska diplomacija EU nastaja od znotraj. Oblikovanje zunanje politike v EU in konkretnejše ekonomske diplomacije EU med državami članicami je namreč precej kompleksen proces, ki bi zahteval posebno samostojno analizo, zato se v sledeči magistrski nalogi ne bom spuščala v podrobnosti. Raziskava bo omejena le na dva sektorja, tj. storitveni in kmetijski sektor, in uporabo študijskih primerov znotraj obeh sektorjev. Pri kmetijskem sektorju bo glavna analiza omejena le na en trgovinski spor. Omejitev predstavlja tudi omejeno število držav, ki jih bom preučevala v odnosu do EU-ja. Analiza bilateralnega delovanja EU na področju storitvenega sektorja bo omejena na trgovinske odnose s Čilom, medtem ko bo analiza bilateralnega delovanja EU na področju kmetijskega sektorja omejena na odnose z ZDA. Študijski primeri v izbranih sektorjih in izbranih državah zato ne dajejo univerzalnih odgovorov za celotno EU, ponujajo pa razmislek in rezultate za probleme nekompatibilnosti diplomacije na različnih ravneh, ki se v praksi pojavljajo v različnih sektorjih in mnogih državah.

2 Teoretični okvir in opredelitev temeljnih pojmov

Za razumevanje ekonomske diplomacije EU in za splošno razumevanje njenega multilateralnega in bilateralnega delovanja je najprej potrebno razumeti temeljne pojme, ki se v tem kontekstu pojavljajo. Prav zato bom v tem poglavju opredelila in definirala pojem mednarodnih odnosov, mednarodnih ekonomskih odnosov, zunanje politike, diplomacije in pojem ekonomske diplomacije. Pri tem je potrebno opozoriti na dejstvo, da se definicije različnih avtorjev za določen pojem lahko zelo razlikujejo, zato bom pri pregledu teh definicij izluščila nekatere skupne sestavine različnih definicij, ki določen pojem opredeljujejo. Pogledala si bom tudi, kako je z zunanjo politiko in diplomacijo EU in konkretno, kako EU izvaja ekonomsko diplomacijo. Še preden se lotim definicij temeljnih pojmov, pa bom opredelila teoretični okvir raziskovalne naloge.

2.1 Teoretični okvir

Ker bom v raziskovalni nalogi govorila o EU-ju, velja kot prvo teorijo, na kateri temelji magistrska naloga, omeniti teorije integracij. Balassa (2003, 180) definira ekonomske integracije kot proces, ki vključuje ukrepe za odpravo diskriminacije med gospodarskimi enotami različnih nacionalnih držav, ter kot stanje brez oblik diskriminacije med nacionalnimi gospodarstvi. Stopnje ekonomskih integracij so lahko različne, od prednostnih trgovinskih dogovorov, območja svobodne trgovine, carinske unije, skupnega trga, do ekonomske unije, ki je najbolj napredna oblika ekonomske integracije (Salvatore 2007, 340).⁷ Primer ekonomske unije je tudi EU. Pomembno je vedeti, da imajo lahko ekonomske integracije pozitivne in negativne učinke na blaginjo držav članic in nečlanic.⁸ Čeprav je integracija EU prinesla veliko prednosti državam članicam, so ji mnoge države zunaj unije zaradi njene zaprtosti do nečlanic v preteklosti že očitale negativne učinke. Prav ekonomske integracije, ki naj bi odpravljale diskriminacijo znotraj držav članic unije, so lahko razlog za nove diskriminacije do držav nečlanic. Do tega pride, ko se npr. povpraševanje potrošnikov z vzpostavitvijo carinske unije preusmeri od tujega blaga do domačih proizvajalcev kot odgovor na spremembo cen tujega proizvoda zaradi uvedbe carin (Balassa 2011, 22). Poleg ekonomskih integracij, kjer je EU dosegla najvišjo raven, je potrebno omeniti, da je EU do neke mere tudi politična unija. Kot razlaga Dinan (2000, 219), EU kot politična unija »zajema neekonomski vidik evropske integracije v razponu od institucionalne strukture do zunanje in varnostne politike.«

Teoretični okvir magistrske naloge, poleg teorije integracij, temelji tudi na teorijah mednarodnih odnosov ter na teorijah mednarodnih ekonomskih odnosov. Teorija, na katero se

⁷ Ekonomska unija je najvišja stopnja ekonomske integracije, ki poleg čezmejnega prostega pretoka dobrin, storitev in proizvodnih faktorjev zajema tudi integracijo ekonomskih politik. Članice imajo znotraj ekonomske unije skupno valuto, skupno denarno politiko in usklajeno stopnjo davka (Czinkota in drugi 2011, 239).

⁸ Salvatore (2003, 341–4) prikaže učinke ekonomske integracije na primeru carinske unije ter razlaga, da z ekonomsko integracijo lahko pride do ustvarjanja ali pa do preusmerjanja trgovine. Do ustvarjanja trgovine pride ker je nekaj domače proizvodnje v državi članici nadomeščene z manjšimi stroški uvoza druge članice carinske unije, kar poveča blaginjo držav članic, saj pride do večje specializacije v proizvodnji, ki temelji na preimerjalnih prednostih. Povečala naj bi se tudi blaginja držav nečlanic, saj se nekaj povečanja prihodkov zaradi večje specializacije prelije v povečanje uvoza s preostalega sveta (Salvatore 2003, 341). Do preusmerjanja trgovine in do pomanjšanja bogastva članic unije pa lahko pride, ko so »nižji stroški uvoza izven carinske unije nadomeščeni z višjimi stroški uvoza /znotraj carinske unije/« (Salvatore 2003, 343). Za razumevanje učinkov ekonomske integracije je pomembna tudi teorija druge najboljše izbire. Prva najboljša izbira je svobodna mednarodna menjava, carinska unija pa naj bi bila korak k svobodni trgovini in naj bi povečala blaginjo držav članic in nečlanic, če se le ne dvignejo carine do nečlanic (Salvatore 2003, 345). Vsaj tako je bilo prevladujoče mišljenje dokler ni Viner (Salvatore 2003, 345) prikazal, da lahko carinska unija poveča ali zmanjša blaginjo članic in nečlanic, odvisno je namreč od okoliščin. Kot razlaga Salvatore (345–6) naj bi imela EU ob nastanku kar dobre okoliščine, ki naj bi pripomogle k povečanju blaginje. Te okoliščine so konkurenčnost in nekomplementarnost držav članic, njihova geografska bližina, ter relativno velika trgovina med članicami pred unijo.

bom oprla pri teorijah mednarodnih odnosih, je liberalizem. Slednji zato, ker bo naloga govorila o sodelovanju med akterji ter o diplomaciji, ki bo razumljena kot sredstvo za doseganje ciljev. Kot klasična teorija mednarodnih odnosov liberalizem govori o sodelovanju kot glavni metodi za doseg skupnih ciljev in kot sredstvu za preprečevanje vojn in konfliktov (Russett 2010, 96–7). Kot dodaja Sterling-Folker (2006, 57), gre za to, da imajo države skupen interes najti rešitev za določen problem, ki se ga lahko reši le s sodelovanjem.⁹ Grotius (Berridge 2001, 53), eden glavnih predstavnikov liberalizma, govori o treh metodah, ki preprečujejo, da bi nek konflikt lahko izbruhnil v vojno; te metode so pogajanja, arbitražna oz. sodni proces, in enkratni boj, določen z žrebom. Kot dodaja Berridge (2001, 53), se vse tri metode, lahko izvajajo le z diplomacijo, čeprav tega Grotius ne omeni dobesedno.¹⁰ Čeprav naj bi bilo sodelovanje najbolj optimalno, pa tudi zagovorniki liberalizma opozarjajo, da do sodelovanja med akterji ne pride vedno, čeprav je lahko njihov interes tudi popolnoma identičen. Kot razlaga Sterling-Folker (2006, 57), do tega prihaja zaradi pomanjkanja informacij o resničnih namenih nasprotnega akterja in zaradi strahu, da bi drugi akter lahko goljufal in izkoristil to sodelovanje.

Tabela 2.1: Temeljne teorije in razumevanje zunanje politike.

	REALIZEM	LIBERALIZEM	SOCIALNI KONSTRUKTIVIZEM
KLJUČNI AKTER	država	država, transnacionalna podjetja, mednarodne organizacije	posameznik, družba, interesne skupine in skupine pritiska, vlada
MOTIVI V ZP	moč, preživetje	dobiček, pridobitev	socialno povezovanje
TEMELJNE VREDNOTE ZUNANJE POLITIKE	varnost	ekonomska blaginja	politična skupnost

Vir: Udovič (2009a, 18).

Liberalistična teorija je tudi edina izmed klasičnih teorij, ki sploh dopušča mednarodnim organizacijam, kot je EU, vlogo akterjev zunanje politike. Kot razlaga Udovič (2009a, 15),

⁹ Kot primer sodelovanja navaja Sterling-Folker (2006, 57) države z najbolj naprednimi kapitalskimi trgi in katerih gospodarstva se najbolj prepletajo; te države lahko ohranijo visoko stopnjo dobička in BDP le s prosto trgovino med seboj.

¹⁰ Potrebno je omeniti, da liberalistična teorija sicer ne razvije teorije o diplomaciji in ne proučuje diplomacije kot glavni pojav v mednarodnih odnosih, ampak le kot orodje za komunikacijo oz. komunikacijski kanal (Jönsson in Hall 2005, 17–18).

različne teorije oz. pristopi opredeljujejo različne akterje. Tabela 2.1 prikazuje razlike med tremi pristopi. Avtorji, ki so naklonjeni realizmu, naj bi videli kot edinega akterja zunanje politike le državo. Zagovorniki liberalizma vidijo kot akterja državo, transnacionalna podjetja in mednarodne organizacije. Za socialni konstruktivizem pa so akterji lahko posameznik, družba, interesne skupine in skupine pritiska ter vlada. Liberalizem govori o tem, da je državi v interesu sodelovati z drugimi državami zaradi obćih interesov, kot je ekonomska blaginja (Udovič 2009a, 15). Glavni motiv sta dobiček in pridobitev. Udovič (2009a, 17) sicer posplošuje, da je liberalistični pristop v mednarodnih odnosih enakovreden liberalnemu odnosu v mednarodni politični ekonomiji. Sama liberalizma kot teorije mednarodnih odnosov ne bom enačila z liberalnim pristopom v mednarodni politični ekonomiji. Kot je bilo že prikazano zgoraj, tudi pripadniki liberalizma (liberalizem kot teorija mednarodnih odnosov) dopuščajo možnost, da do sodelovanja ne pride, torej se lahko država zateče k protekcioizmu zaradi strahu, da bi nasprotnik sodelovanje lahko izkoristil. Tudi Moravcsik (1997, 528–9) opozarja, da lahko komercialno liberalistično teorijo¹¹ hitro poistovetimo z ideološko podporo prosti trgovini, kar je napačno, saj komercialni liberalizem kot teorija ne predvideva avtomatične svobodne trgovine. Čeprav bo magistrska naloga temeljila na liberalistični teoriji mednarodnih odnosov, bosta pri teorijah mednarodne politične ekonomije zajeta tako liberalni pristop, ki zagovarja prosto trgovino, kot tudi protekcioniistični pristop. Gilpin (1987, 183) razlaga, da do nasprotovanj med liberalnim in protekcioniističnim pristopom prihaja zaradi vprašanj glede »vpliva mednarodne trgovine na domačo blaginjo in industrijski razvoj, ekonomskega in političnega vpliva povečane soodvisnosti, ter vloge vladnih politik in podjetniške moči na porazdelitev koristi.« Liberalni pristop zagovarja prosto trgovino in poudarja, da ima prosta trgovina veliko prednosti, saj le-ta poveča konkurenco na domaćih trgih in s tem poveča izbiro potrošnikom, znižuje cene, spodbuja učinkovito rabo redkih svetovnih virov, poveča nacionalno učinkovitost, ter poveča nacionalno in globalno bogastvo (Gilpin 2001, 198). Ta pristop temelji na Ricardovi teoriji primerjalnih prednosti, ki pravi, da naj se države specializirajo na sektor, kjer imajo primerjalno prednost pred drugimi državami. Države naj tako izvažajo dobrine in storitve, ki jih proizvajajo najbolj učinkovito, in uvažajo tiste dobrine in storitve, pri katerih so manj učinkovite (Baldwin in Wyplosz 2006, 234).¹²

¹¹ Moravcsik (1997, 524–33), glede na spremenljivke, ki oblikujejo državne preference (družbene ideje, gospodarski interesi ali institucije), loči tri različice liberalistične teorije: idejni liberalizem, komercialni liberalizem in republikanski liberalizem.

¹² Ricardova teorija je nadgradila teorijo absolutnih prednosti, ki jo je predstavil Adam Smith. Slednji je že pred njim trdil, da naj »sile trga, in ne vladni nadzor, določijo smer, obseg in sestavo mednarodne trgovine« (Ball in McCulloch 1999, 85). Predstavil je teorijo primerjalnih prednosti, ki govori o tem, da naj se država specializira na dobrine, kjer ima absolutne prednosti, in uvažava dobrine, kjer nima absolutnih prednosti (prav tam). V

Nacionalna specializacija, ki temelji na teoriji primerjalnih prednosti, bo maksimirala tako domačo kot tudi mednarodno ekonomsko blaginjo (Gilpin 1987, 187). Liberalni pristop tudi zagovarja, da ima vsaka ekonomija v nečem primerjalno prednost in naj se zato ne boji proste mednarodne menjave (Gilpin 1987, 185). Poleg Ricardove teorije je pri teorijah mednarodne menjave pomembna tudi teorija ekonomij obsega. Do ekonomije obsega pride, ko se »skupni stroški s povečevanjem obsega povečujejo počasneje kot obseg proizvodnje« (Alcoitra v Bučar 2001, 20). Ko je proizvodnja v večjem merilu mogoče doseči z nižjimi stroški, lahko specializacija in trgovina vodita do izboljšanja učinkovitosti svetovne proizvodnje in do koristi za vse države, ki so vključene v trgovino (Suranovic 2010, 1–2). Ekonomije obsega tako z mednarodno menjavo posredno vodijo v primerjalne prednosti ter s podporo politik v konkurenčne prednosti. Glede na teorijo primerjalnih prednosti naj bi tako tudi EU težila k prosti trgovini in se specializirala na sektor, kjer je bolj učinkovita, kot je npr. storitveni sektor. Zakaj pa potem vseeno prihaja do protekcionizma? Zagovorniki protekcionističnega pristopa opozarjajo predvsem na t. i. argument mlade industrije (*infant industry argument*), ki pravi, da je potrebno mlade industrije, ki še niso dovolj zrele, zaščititi, saj lahko z začetno zaščito pred mednarodno konkurenco industrija postane dovolj močna in konkurenčna, da kasneje preživi tudi brez zaščite (Gilpin 2001, 199–200). Kot razlaga Corden (Gilpin 1987, 184), argument zaščite mlade industrije sprejemajo tudi zagovorniki proste trgovine. V primeru zaščite kmetijskega sektorja v EU-ju vsekakor ne gre za argument mlade industrije, saj gre za tradicionalen sektor in ne za mlado industrijo. Kaj pa je še lahko vzrok, da EU ščiti ta sektor? Eden izmed ostalih argumentov za protekcionizem, ki ga liberalni pristop vsekakor zavrača, je zaščita industrij v zatonu (*declining industry argument*). Gilpin (1987, 188) pojasnjuje, da do takega primera pride, ko nove industrijske države dohitijo stare industrijske države. Nove industrijske države uživajo določene prednosti, kot so nizke stopnje plač. Zaradi teh prednosti potrebujejo stare industrijske države zaščito pred agresivnimi taktikami novincev. Eden izmed razlogov za zaščito je tudi ta, da ceneni uvoz ogroža delovna mesta uvozno občutljivih industrij (prav tam). Prav tu lahko najdemo razloge, zakaj se tudi EU včasih zateče k protekcionizmu. Krugman in Obstfeld (1988, 215) prikažeta zanimiv vzorec, na podlagi katerega lahko predvidevamo, kateri sektor bo nekdo ščitil. V državah z visoko primerjalno prednostjo v proizvodnji so kmetje tisti, ki so zaščiteni, medtem ko je v državah s primerjalno prednostjo v kmetijstvu industrijski sektor tisti, ki je zaščiten (prav tam). Kot še

Smithovem primeru tako država, ki nima glede na nobeno dobrino absolutne prednosti pred drugo državo, ne bi proizvajala ničesar. Ricardova teorija primerjalnih prednosti pa nam na drugi strani pove, da za večjo blaginjo države pri mednarodni menjavi le-ta ne rabi imeti primerjalne prednosti v ničemer. Že če se država specializira na dobrino, kjer ima primerjalno prednost, pridobi s to specializacijo pri mednarodni menjavi (Oatley 2008, 69).

dodajata oba avtorja (1988, 215), zato tudi EU, ki ima visoko produktivno industrijo, štiti kmetijstvo z uvoznimi kvotami in z izvoznimi subvencijami. Po pregledu teoretičnega okvira te raziskovalne naloge lahko sedaj opredelim temeljne pojme. Ti so potrebni za razumevanje raziskovalne naloge. Temeljne pojme bom opredelila tako, da bom začela z najširšim ter nato postopoma prehajala k najožjemu pojmu.

2.2 Mednarodni odnosi in mednarodni ekonomski odnosi

Mednarodni odnosi (MO) so del politične vede in se ukvarjajo z odnosi med vladami po svetu (Goldstein 2003, 3–4). Goldstein (2003, 3) razlaga, da ti odnosi med vladami ne smejo biti razumljeni v izolaciji, saj so tesno povezani z drugimi akterji, kot so mednarodne organizacije, multinacionalna podjetja in posamezniki. Čeprav se MO v glavnem ukvarjajo z mednarodno politiko, to področje lahko opišemo kot interdisciplinarno, saj »povezuje mednarodno politiko z ekonomijo, zgodovino, sociologijo in drugimi disciplinami« (Goldstein 2003, 4).¹³ Med MO tako spada tudi mednarodna politična ekonomija (Goldstein 2003, 5), o kateri sem že govorila v teoretičnem okviru naloge.¹⁴ Petrič (2010, 31) opredeljuje MO neke države kot »celot/o/ odnosov, političnih, pravnih, ekonomskih in drugih, ki jih ta država ima ali vzpostavlja z drugimi subjekti, ki delujejo v mednarodni skupnosti, predvsem z drugimi državami.« Ta definicija bo za razumevanje MO uporabljena tudi v tej magistrski nalogi, vendar le skupaj z razlago, ki jo dodaja Bibič. Slednji opozarja, da MO »ne zajemajo samo odnosov med državami, ampak tudi med drugimi subjekti v mednarodni skupnosti, /.../ država /je/ samo /.../ eden od vidikov mednarodne realnosti« (Bibič v Benko 1997, 37). V MO so torej prisotni različni subjekti oz. akterji. Devin (2008, 19) pravi, da »s pojmom 'akter' opredeljujemo tistega, ki aktivno sodeluje pri odnosih, vzpostavljenih onstran državnih meja. Pojem se je dolgo nanašal samo na države.« Danes pa poleg držav poznamo tudi druge subjekte MO. Kot razlaga Benko (2000, 152–268), so ti subjekti poleg držav še: mednarodne institucije, med katere spadajo mednarodne vladne in nevladne organizacije; mednarodni režimi; ter nedežavne skupnosti v mednarodnih odnosih. Benkova definicija subjektov MO je precej široka. Morda je zaradi nekoliko ožje razlage primernejša opredelitev, ki jo podata Russett in Starr (1996, 139–148), in sicer subjekte MO ločita na državne in na nedežavne.

¹³ Kot opozarja Goldstein (2003, 5), je pomembno, da MO ločimo primerjalnih politik, ki so drugo področje politične vede. Tudi primerjalne politike imajo mednarodni značaj, sicer pa proučujejo domače politike tujih držav.

¹⁴ »Mednarodna politična ekonomija obravnava družbene, politične in ekonomske ureditve, ki vplivajo na globani sistem proizvodnje, menjave in razdelitve ter mešanico vrednot, ki se v tem odražajo« (Strange 1995, 24).

Med državne umeščate le državo, med nedržavne pa mednarodne vladne in nevladne organizacije ter multinacionalne družbe.

Dobri komunikacijski kanali in sodobni prevoz so pripomogli k temu, da so razdalje med narodi vsaj na videz krajše, svet postaja manjši (Krugman in Obstfeld 1988, 17–18), mednarodna menjava pa je nekaj, brez česar si danes sveta več ne moremo predstavljati. Ekonomska soodvisnost se med narodi z leti povečuje, saj mednarodna menjava raste hitreje, kot svetovna proizvodnja, ta ekonomska in tudi finančna soodvisnost pa vplivata na politične, socialne, kulturne ter tudi na vojaške odnose med narodi (Salvatore 2007, 6–9). Mednarodne ekonomske odnose proučuje mednarodna ekonomija. Salvatore (2007, 9) utemeljuje, da se »mednarodna ekonomija /.../ ukvarja z ekonomsko in finančno soodvisnostjo med narodi. Analizira pretok blaga, storitev, plačil ter denarja med narodom in preostalim svetom, politike namenjene za regulacijo teh tokov, ter njihov učinek na blaginjo naroda.«¹⁵ Kot še dodaja Salvatore (prav tam), se mednarodni ekonomski odnosi ločijo od medregionalnih ekonomskih odnosov po tem, da pri mednarodnih ekonomskih odnosih posamezni narodi uvedejo določene omejitve na pretok blaga, storitev in faktorjev, ko trgujejo z drugimi narodi, medtem ko znotraj naroda običajno teh omejitev ni (prav tam). Te omejitve se z mednarodnimi multilateralnimi sporazumi sicer lahko na določenem področju odstrani in se preide k prosti mednarodni menjavi, vseeno pa se zaradi različnih razlogov države oz. drugi subjekti včasih raje odločijo za protekcionizem in tako omejujejo svojo mednarodno menjavo. Vse to je odvisno od zunanje politike določene države oz. drugega subjekta mednarodnih odnosov, ki zunanjo politiko lahko izvaja.

2.3 Zunanja politika in zunanja politika EU

Zunanja politika je po Petriču (2010, 18) »dejavnost države, s katero ta v mednarodnem okolju uresničuje svoje cilje in interese«. Petrič (2010, 19–20) meni, da gre za kompleksen pojav, ki vsebuje nekaj bistvenih sestavin. Prva sestavina zunanje politike je, da je to dejavnost države; druga, da gre pri zunanji politiki za kontinuiran proces dajanja pobud in odzivanja na pobude, ki prihajajo iz mednarodnega okolja; tretja sestavina pa je med drugimi tudi ta, da država skuša z zunanjo politiko uveljaviti svoje poglede in interese v mednarodni skupnosti (Petrič 2010, 21–4). Petrič (2010, 21) še opozarja, da poleg države v sodobnem

¹⁵ »International economics deals with the economic and financial interdependence among nations. It analyzes the flow of goods, services, payments, and monies between a nation and the rest of the world, the policies directed at regulating these flows, and their effect on the nation's welfare.«

času v mednarodnih odnosih deluje tudi mnogo drugih dejavnikov, vendar njihovega delovanja ne moremo imenovati zunanja politika. Evans in Newnham (1998, 179) v Slovarju mednarodnih odnosov zunanjo politiko opredeljujeta kot aktivnost, kjer delujejo in reagirajo državni akterji. Tisti, ki to politiko ustvarjajo, so posredniki med dvema različnima okoljema; to sta notranje oz. domače okolje in pa zunanje oz. globalno okolje. Benko (1997, 221) na drugi strani razume zunanjo politiko kot »institucionalizirani proces dejavnosti – akcij, ki jih določena, v državi organizirana družba, opravlja nasproti širšemu in ožjemu mednarodnemu okolju z namenom uresničevati svoje materialne in nematerialne interese.« Zunanja politika je zanj sistem medsebojno povezanih akcij, ki potekajo v mednarodni skupnosti. Zunanjo politiko tudi razume kot nadaljevanje notranje. Benko (1997, 221–2) za razliko od Petriča ne enači subjekta zunanje politike neposredno z državo, temveč je zanj subjekt zunanje politike družba, ki je organizirana v državi, njen objekt pa mednarodna skupnost, ki vpliva na določitev ciljev in na uporabo sredstev, ki so tem subjektom na voljo. Hill še bolj natančno kot Benko opredeli subjekt zunanje politike. Zanj je to neodvisen akter, npr. država, ki je sicer glavni subjekt zunanje politike, lahko pa je tudi EU ali pa drugi relevanten subjekt mednarodnih odnosov, kot so mednarodne nevladne organizacije, skupine pritiska, transnacionalna podjetja ipd. (Hill v Bojinović Fenko 2010, 66–7). Naslednjo zanimivo definicijo zunanje politike opisuje Smith. Zunanjo politiko opredeljuje kot »tisto področje vladne aktivnosti, ki se ukvarja z odnosom med državami in drugimi akterji, še posebej z drugimi državami, v mednarodnem sistemu« (Smith 2004, 3). Smith (prav tam) dodaja, da tudi nedejavni akter, kot je to EU, lahko oblikuje in izvaja zunanjo politiko, četudi le-ta tradicionalno pripada državi.

V tej raziskovalni nalogi bom gledala na zunanjo politiko z liberalističnega pogleda in razumela mednarodne organizacije kot enega izmed akterjev zunanje politike. Zunanjo politiko bom razumela kot kontinuiran proces akcij in reakcij, s katerimi subjekt zunanje politike poskuša uveljaviti svoje interese v mednarodni skupnosti.

Za uresničevanje zunanje politike se uporabljajo določena sredstva, s katerimi subjekt zunanje politike uresničuje svoje cilje. Njihova uporaba je omejena z zmožnostjo države oz. drugega subjekta zunanje politike (Kajnc 2008, 95). Sredstva v zunanji politiki so (Benko 1997, 255–72): diplomacija, ekonomska sredstva in sredstva prisiljevanja. Diplomacija je ena izmed miroljubnih sredstev zunanje politike. Njene glavne funkcije so predstavljanje, pogajanje in opazovanje (Benko 1997, 255–8). Petrič (2010, 347) diplomacijo uvršča med sredstva prepričevanja, ki naj bi bila glavna sredstva zunanje politike, ki so na voljo manjšim

državam.¹⁶ Druga vrsta sredstev v zunanji politiki, tj. ekonomska sredstva zunanje politike, so po Benku (1997, 263) »katerekoli ekonomske zmogljivosti, institucije, tehnike ali pa politik/a/, ki jih uporabljajo države za to, da uresničujejo cilje v svoji zunanji politiki.« Cilji politike uporabe ekonomskih sredstev pa niso nujno ekonomski, ekonomska so le sredstva.¹⁷ Za doseg neekonomskih, političnih ciljev se tako uporabljajo ekonomska sredstva, kot so carine, kvote, omejitve uvoza iz neke države, izvozne omejitve (licence in embargo), blokada blaga neke države in ekonomska pomoč (Benko 1997, 264–6). Sredstva prisile oz. vojaška sredstva so najstarejša sredstva zunanje politike, ki so danes sicer z mnogimi mednarodnimi dokumenti prepovedana, kljub temu pa se vseeno uporabljajo.¹⁸

Po opredelitvi pojma zunanje politike bom proučila, kako je z zunanjo politiko v EU. Kot opozarja Kajnc (2008, 10), zunanja politika EU po mnenju mnogih sploh ne obstaja in po mnenju nekaterih sploh ne bi smela obstajati, saj EU ni država. Petrič (2010, 26), ki sicer kot ključnega akterja zunanje politike vidi državo, opozarja, da je evropska zunanja politika »poseben fenomen in jo ni mogoče enačiti z zunanjo politiko posameznih držav in jo tako obravnavati.« Res je, da ima zunanja politika EU določene posebnosti in da se precej razlikuje od zunanje politike posameznih držav, vendar praktično dejstvo je, da EU izvaja zunanjo politiko in da le-ta obstaja. To dejstvo danes potrjuje Lizbonska pogodba¹⁹, s katero je leta 2007 EU pridobila institucije za izvajanje zunanje politike, ki se lahko primerjajo z državnimi institucijami. Pri zunanji politiki EU gre za nek skupek vseh dogovorov in pogodb med državami članicami, ki to zunanjo politiko oblikujejo in ji dajejo vsebino. Kot razlaga Louis (2007), na ravni unije ni enotne zunanje politike, ampak se je ta razvila zgolj iz serije skupnih stališč Sveta EU ali Evropskega sveta glede številnih vidikov na mednarodne situacije. Kar je zares evropskega pri zunanji politiki EU, so skupne evropske vrednote. Bolewski (2007, 32) pa k temu dodaja, da EU s svojo zunanjo politiko promovira skupne evropske vrednote, kot so demokracija, trajnostni razvoj, prosta trgovina in človekove pravice. Evropske zunanje

¹⁶ Med ostala sredstva prepričevanja, poleg diplomacije, Petrič (2010, 347) uvršča tudi »pogajanja, sklicevanje na mednarodno pravo, uresničevanje zunanjepolitičnih ciljev z dialogom in sodelovanjem, ali pa s pomočjo tretjega, npr. z arbitražo ali mednarodnim sodiščem.«

¹⁷ Cilji uporabe ekonomskih sredstev so lahko (Benko 1997, 263): ekonomski (npr. zagotavljanje surovin), politični (npr. razširjanje vpliva neke države na drugo državo), vojaški (npr. za pridobitev pravice do oporišč na tujih področjih), ali pa psihološki (za izražanje prijateljstva oz. simpatije do druge države).

¹⁸ Eden izmed glavnih dokumentov, ki prepoveduje njihovo uporabo je Ustanovna listina Združenih narodov, ki pravi, da naj se vsi člani Organizacije združenih narodov (OZN) »v svojih mednarodnih odnosih vzdržujejo grožnje s silo ali uporabe sile, ki bi bila naperjena proti teritorialni nedotakljivosti ali politični neodvisnosti katerekoli države« (2. čl./4 tč). Petrič (2010, 345) opozarja, da prisilna sredstva niso le prepovedana oz. omejena z mednarodnim pravom, temveč je njihova uporaba tudi tvegana, saj lahko vodi v konflikt z državo, proti kateri so uporabljena, ter v konflikt z njenimi zaveznicami.

¹⁹ Lizbonska pogodba – *The Treaty of Lisbon*, podpisana v Lizboni dne, 13. decembra 2007, je spremenila Pogodbo o Evropski uniji in Pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti.

politike ne smemo razumeti kot vsote nacionalnih zunanjih politik držav članic, saj ne vsebuje vseh teh politik, niti ne izključuje vseh (Keukeleire in MacNaughtan 2008, 29). Keukeleire in MacNaughtan (2008, 29) menita, da države članice oblikujejo svoje nacionalne zunanje politike, ki so lahko razvite brez ali pa z minimalno vpletenostjo EU-ja.

2.4 Diplomacija in diplomacija EU

Tako kot sem ugotovila za zunanjo politiko, je tudi diplomacija precej kompleksen pojem, ki je s strani različnih avtorjev lahko tudi precej različno definirana. Vukadinović (1994, 107–8) opozarja, da diplomacijo velikokrat enačimo ne le z zunanjo politiko, temveč tudi s tehnikami zunanje politike, z mednarodnimi pogajanja ali z dejavnostjo diplomatov. Vse navedeno je po njegovem le deloma pravilno, saj je diplomacija vse to, hkrati pa tudi mnogo več. Pri analizi definicij diplomacije bom različne definicije razdelila v štiri glavne skupine: definicije, kjer je diplomacija opredeljena kot sinonim za zunanjo politiko; definicije, ki diplomacijo opredeljujejo v povezavi s pogajanja ali komuniciranjem; definicije, ki diplomacijo razumejo kot institucijo; ter definicije, ki se nanašajo na subjekte diplomacije in na organe, ki diplomacijo izvajajo.

Nicolson (1988, 3) predvideva, da do enačenja zunanje politike z diplomacijo pride zaradi pogoste napake nerazlikovanja med zakonodajnim in izvršilnim vidikom zunanjepolitične dejavnosti. Petrič (2010, 33) dodaja, da do napak med razlikovanjem dveh pojmov prihaja, ko npr. govorimo o uspešni ali neuspešni diplomaciji neke države, vendar pa dejansko mislimo uspešno ali neuspešno zunanjo politiko te države. Kot navaja Petrič (2010, 35–6) diplomacija izvaja, ne pa določa zunanjo politiko; zunanja politika je širši pojem, kot diplomacija, in diplomacija je le del zunanje politike. Evans in Newnham (1998, 128–9) v Slovarju mednarodnih odnosov opredeljujeta, da je zunanjo politiko mogoče razumeti kot snov odnosov države z drugimi, medtem ko je diplomacija le eden izmed instrumentov, ki zagotovi vzpostavljanje teh odnosov. Kot smo to že ugotovili, je diplomacija ena izmed sredstev zunanje politike.

Po opredelitvi razlike med zunanjo politiko in diplomacijo bom sedaj pogledala še nekaj definicij, ki diplomacijo uporabljajo kot sinonim za zunanjo politiko. Satow (2004, 25) razume diplomacijo kot »aplikacijo inteligence in takta pri vodenju uradnih odnosov med vladami neodvisnih držav, /.../ ali krajše poslovanje med državami z miroljubnimi sredstvi.« Morgenthau (2004, 61), pripadnik realistične šole, opisuje diplomacijo v povezavi z metodo

vzpostavljanja predpogojev za trajni mir, ki ji pravimo mir s pomočjo namestitve²⁰, diplomacijo pa razume kot instrument te metode. Sledijo še definicije, ki diplomacijo opredeljujejo v povezavi s pogajanjem ali komuniciranjem. Nicolson (1988, 4–5) povzame definicijo diplomacije po Oxfordovem Angleškem slovarju in zapiše, da je diplomacija »upravljanje mednarodnih odnosov s pogajanjem; z metodo ki jo uravnava in vodijo veleposlaniki in poslaniki, razumemo pa jo kot posel in večino diplomatov.« Petrič (2010, 307) po pregledu različnih definicij ugotovi, da je bistvo diplomacije komuniciranje med državami s pomočjo posebnega osebja. Tudi Watson (2004, 213), podobno kot Petrič, opredeljuje diplomacijo kot komuniciranje oz. nek stalen, kontinuiran dialog med državami. Ta stalen diplomatski dialog je v odsotnosti svetovne vlade neizogiben. Watson (2004, 213–24) namreč verjame, da nobena država nima moči, da samostojno uveljavi svojo voljo, brez pogajanj in kompromisov, ter brez dialoga z drugimi državami, kar je tudi razlog za kontinuiteto diplomacije. Diplomacijo nekateri avtorji opredeljujejo tudi kot institucijo. Jönsson in Hall (2005, 26) opredeljujeta diplomacijo kot institucijo, ki predstavlja odgovor na problem ločenega obstoja in potrebe po izvajanju odnosov z drugimi. Širše opredeljeno je diplomacija razumljena tudi kot relativno stabilna zbirka družbenih praks, sestavljena iz vlog, norm, niza pravil ali konvencij, ki definirajo primerno vedenje za in ki urejajo odnose med nosilci teh vlog (Jönsson in Hall 2005, 25). Še zadnja skupina definicij pa je ta, ki diplomacijo opredeljuje s pomočjo subjektov diplomacije in organov, ki diplomacijo izvajajo. Benko (1997, 255) tako opredeli diplomacijo kot »uradn/o/ dejavnost šefov držav, vlad in uradnih organov v mednarodnih odnosih, ki uresničujejo cilje in potrebe zunanje politike s pogajanjem, pisnimi in ustnimi komunikacijami in drugimi miroljubnimi sredstvi.« Jazbec (2009, 19) se na drugi strani osredotoči na subjekte in opredeli diplomacijo kot urejanje odnosov med subjekti mednarodnega javnega prava. K njim prišteva tako države kot mednarodne organizacije; diplomacijo tako opredeli kot urejanje odnosov med posameznimi državami in kot urejanje odnosov med državami ter mednarodnimi organizacijami.

Kot lahko opazim po analizi zgornjih definicij in na kar opozarjata tudi Bohte in Sancin (2006, 25), se pojem diplomacija uporablja v različnih pomenskih različicah in ga je mogoče obravnavati z različnih vidikov. Vsekakor pa iz zgornjih definicij lahko izluščim nekaj temeljnih sestavin oz. lastnosti: 1. dejstvo, da je diplomacija stalen in kontinuiran proces; 2. dejstvo, da diplomacije ne smem enačiti z zunanjo politiko, diplomacija je namreč le eno izmed sredstev zunanje politike; 3. da gre za sredstvo zunanje politike, ki ureja odnose med

²⁰ »Accommodation«.

določenimi subjekti mednarodnega prava; ter 4. diplomacijo izvaja posebno osebje, kot so šefi držav, šefi vlad, veleposlaniki in posebni odposlanci. Poleg teh temeljnih lastnosti, ki opredeljujejo diplomacijo, je potrebno omeniti, da ima slednja posebno določene funkcije. Te so zapisane v Dunajski konvenciji o diplomatskih odnosih (DKDO) iz leta 1961²¹. Funkcije oz. naloge diplomacije so odvisne tudi od vrste diplomacije, o kateri govorimo. V nadaljevanju bom analizirala, katere vrste oz. tipe diplomacije poznamo.

Diplomacijo lahko ločimo glede na število udeležencev ali pa glede na njeno vsebino. Glede na število udeležencev ločimo dva tipa diplomacije. To sta bilateralna oz. dvostranska diplomacija, ter multilateralna ali večstranska diplomacija. Pri bilateralni diplomaciji gre za dvostransko uradno komunikacijo med predstavniki DP in DS, ki poteka na sedežu institucije DS (Jazbec 2009, 25–6). Pri multilateralni diplomaciji pa gre za večstransko uradno komunikacijo, ki poteka med predstavniki držav pošiljateljic na sedežu mednarodne organizacije, v to komunikacijo pa so vključeni tudi predstavniki mednarodne organizacije (Jazbec 2009, 27). Petrič (2010, 335) dodaja, da se »multilateralno diplomatsko delovanje od bilateralnega v praksi loči predvsem glede nalog, s katerimi se ukvarja, okolja, kjer deluje, in posledično tehnik, ki jih uporablja.« Tako so pri bilateralni diplomaciji v ospredju politični, varnostni, gospodarski in drugi interesi neke države v soočanju z DS, medtem ko gre pri multilateralni diplomaciji za uveljavljanje interesov in stališč lastne države na posreden način, saj določena država teži k sprejemu takih sklepov mednarodne organizacije, ki ustrezajo njenim interesom in pogledom (Petrič 2010, 335–6). Jazbec razlaga, da sta ti dve vrsti diplomacije pravzaprav precej povezani, saj se bilateralna diplomacija izraža tudi v funkciji multilateralne, diplomatski predstavniki se namreč vedno več ukvarjajo tudi z multilateralnimi temami; multilateralna diplomacija na drugi strani pa je vedno bolj v funkciji bilateralne diplomacije, kar se kaže v dejstvu, da se ob multilateralnih srečanjih odpirajo priložnosti tudi za bilateralna srečanja. Diplomacijo lahko razdelimo tudi na različne vrste, glede na različne vsebine in in glede na to, kdo diplomacijo izvaja. Jazbec (2009, 69–94) loči sedem vrst diplomacije: politična, vojaška in obrambna diplomacija; parlamentarna diplomacija; gospodarska diplomacija; kulturna in znanstvena diplomacija; vrhunska diplomacija; okoljska diplomacija; ter javna diplomacija.

²¹ DKDO navaja naslednje funkcije diplomatskih misij (3. čl.): predstavljanje države pošiljateljice (DP) v državi sprejemnici (DS), zaščita interesov DP in njenih državljanov v DS, pogajanje z vlado DS, obveščanje z vsemi dovoljenimi sredstvi o položaju v DS, pospeševanje prijateljskih odnosov in razvijanje medsebojnih gospodarskih, kulturnih in znanstvenih odnosov. Diplomatska misija pa lahko izvaja tudi konzularne funkcije, ki so zapisane v Dunajski konvenciji o konzularnih odnosih (DKKO) iz leta 1963.

Čeprav naj bi bile države glavni subjekt diplomacije, pa sem v zgornji analizi že ugotovila, da diplomacijo lahko izvajajo tudi mednarodne organizacije. Tudi EU na zelo poseben način izvaja svojo diplomacijo, ki pa se na prvi pogled niti ne razlikuje veliko od diplomacij posameznih držav. Tako kot države ima tudi EU diplomatske mehanizme²², ki jih je pridobila z Lizbonsko pogodbo. Eden glavnih diplomatskih mehanizmov EU, tj. mreže diplomatskih predstavništev, so kot delegacije Evropske komisije (EK) sicer obstajale že pred Lizbonsko pogodbo. Danes ima Evropska služba za zunanje delovanje vsega skupaj 136 delegacij po svetu, ki delujejo podobno, kot ambasade držav (European Union External Action ND). Namen diplomacije EU in njenih diplomatskih predstavništev pa, kot pravi Jazbec (2009, 62), ni, da nadomesti nacionalne diplomacije držav članic, temveč da jih dopolnjuje.

Dejstvo je, da diplomacija EU obstaja, kljub temu, da mnogi avtorji trdijo, da je diplomacija dejavnost držav in da diplomacijo EU ne moremo razumeti kot običajno diplomacijo. Bátora (2003, 1–22) meni, da smo morda prišli, do novega obdobja v zgodovini, kjer je EU pravzaprav spremenila institucijo diplomacije v aktivnost, ki jo lahko izvajajo tudi mednarodne organizacije. Jönsson in Hall (2005, 161–2) na drugi strani trdita, da EU diplomacije ni spremenila, temveč ji je le dodala neko novo plat, kar do sedaj ni uspelo nobenemu drugemu nadnacionalnemu subjektu. Četudi vprašanje, ali je EU res spremenila tradicionalno diplomacijo, ostaja še vedno odprto za debato, pa se lahko strinjam z Jönssonom in Hallom, da je EU diplomaciji, če ne drugega, resnično dodala neko novo dimenzijo, ki je moderna diplomacija do pojava diplomacije EU ni imela.

2.5 Ekonomska diplomacija in ekonomska diplomacija EU

Velik razvoj mednarodne menjave, rast mednarodnih ekonomskih interakcij in zaradi tega vse močnejši interesi vlad, da ohranijo konkurenčnost svojega gospodarstva, so prispevali k vse večji pomembnosti ekonomske diplomacije (Kurbalija 1998, 24–5). V moderni diplomaciji je tako ekonomska diplomacija postala nepogrešljiv del diplomatskega delovanja.

²² Jazbec (2009, 59–60) pri tem omenja tri diplomatske mehanizme: visoki predstavnik za zunanje zadeve in varnostno politiko (zunanji minister), Evropska služba za zunanje delovanje (zunanje ministrstvo) in delegacije EU (mreža diplomatskih predstavništev). Poleg omenjenih mehanizmov je Lizbonska pogodba uvedla še en pomemben diplomatski mehanizem, to je predsednik Evropskega sveta. Kot določa Pogodba o Evropski uniji (15. čl.), »v zadevah, ki se nanašajo na skupno zunanjo in varnostno politiko, predsednik Evropskega sveta /.../ predstavlja Unijo navzven, ne da bi to posegalo v pooblastila visokega predstavnika Unije za zunanje zadeve in varnostno politiko.« Predsednik Evropskega sveta je tako najvišji predstavnik EU, njegova vloga pa je politični dialog s tretjimi državami na najvišji ravni.

Ekonomska diplomacija naj bi se v glavnem ukvarjala z mednarodnimi ekonomskimi vprašanji, vendar glede na vse večjo ekonomsko soodvisnost držav, ki je do neke mere zabrisala mejo med domačimi in mednarodnimi vprašanji, ekonomska diplomacija danes posega tudi v domače oblikovanje odločitev (Bayne in Woolcock 2007, 3). Če definiram konkretnije, se ekonomska diplomacija ukvarja z naslednjimi vprašanji (Odell v Bayne in Woolcock 2007, 4): s politiko, povezano s proizvodnjo; z gibanjem in menjavo blaga, storitev, investicij, denarja, informacij in z urejanjem tega gibanja oz. menjave. Kot je razvidno iz te definicije in na kar opozarjata tudi Bayne in Woolcock (2007, 4), gre za precej širok spekter vprašanj. Stvar lahko tudi nekoliko poenostavim in povzamem le bistvo ekonomske diplomacije. Kot pojasnjuje Petrič (2010, 333), je bistvo ekonomske diplomacije »pomoč razvoju gospodarskih stikov, torej uresničevanje nacionalnega interesa zagotoviti blagostanje.« Analiziram lahko tudi še nekaj drugih definicij ekonomske diplomacije. Bayne in Woolcock (2007, 1) ekonomsko diplomacijo razumeta kot proces mednarodnega ekonomskega odločanja. To razumevanje diplomacije je precej široko. Nekoliko bolj konkretnije ekonomsko diplomacijo definira Udovič, ki razume ekonomsko diplomacijo kot »vsako ekonomsko aktivnost države navzven, ki stremi k doseganju ekonomskih ciljev s pomočjo uporabe političnih in ekonomskih sredstev zunanje politike in je aktivna na večstranski ravni« (Udovič 2009a, 124–5). Poleg držav pa v ekonomski diplomaciji delujejo tudi drugi akterji. Macdonald in Woolcock (2007, 72–73) navajata tudi mednarodne organizacije, znotraj katerih države delujejo. V ekonomski diplomaciji so vedno bolj prisotni tudi nevladni oz. nedržavni akterji, ki lahko vplivajo na oblikovanje vladnih politik (Bayne in Woolcock 2007, 3). Vedno pomembnejši nedržavni akterji ekonomske diplomacije so npr. transnacionalna podjetja (Saner in Yiu 2003, 6–8). Transnacionalna in multinacionalna podjetja imajo vedno več vpliva na oblikovanje ekonomskih politik držav. Po analizi akterjev ekonomske diplomacije in pregledu njenih definicij lahko sedaj opredelim, da bo v tej magistrski nalogi ekonomska diplomacija razumljena kot ekonomska aktivnost države ali drugih nedržavnih akterjev navzven, ki stremi k doseganju ekonomskih ciljev s pomočjo uporabe političnih in ekonomskih sredstev zunanje politike.

Kako pa se izvaja ekonomska diplomacija EU? Države članice EU so del svojih kompetenc glede ekonomske diplomacije z leti prenesle na EU (Woolcock 2007a, 222). Oblikovanje skupnega evropskega trga v EU in podelitev velike avtonomije EK s strani držav članic je okrepilo položaj unije v trgovinskih pogajanjih in položaj EK kot glavnega pogajalca (Woolcock 2007a, 224). Danes EU s temi podeljenimi kompetencami in s pridobitvijo

subjektivitete lahko izvaja ekonomsko diplomacijo in je tako pomemben akter ekonomske diplomacije. Rimska pogodba je EK dodelila vlogo pogajalke glede trgovine s tretjimi državami v imenu držav članic (Baldwin in Wyplosz 2006, 281). Znotraj EK je Generalni direktorat za trgovino (GD za trgovino), tj. tisti, ki vodi v trgovinskih pogajanjih. Ob njem je tudi Generalni direktorat za kmetijstvo in razvoj podeželja (GD za kmetijstvo), ki se pogaja glede kmetijske trgovine (Woolcock 2007a, 229). EK se pogaja v tesnem sodelovanju z državami članicami v Svetu in tako, da o vsem obvešča Evropski parlament (European Commission Trade 2011b). Baldwin in Wyplosz (2006, 281) pojasnjujeta, da je Svet tisti, ki ima zadnjo besedo o tem, ali naj se določen sporazum, o katerem se je EK pogajala, sprejme.

EU izvaja ekonomsko diplomacijo na vseh ravneh, tako na bilateralni, kot na multilateralni ravni (Woolcock 2007a, 233). Na bilateralni ravni tako EU podpisuje sporazume z različnimi državami in regijami. Vsak sporazum s konkretno tretjo državo ali regijo se sklepa glede na konkretne okoliščine države, vključene v pogajanja (Penketh 1999, 306). EU se za razliko od nekaterih drugih držav pogaja tako, da prilagodi svojo strategijo razmeram posamezne države, s katero se pogaja (European Commission Trade 2011c) in stremi k temu, da doseže nek končen dogovor, saj naj bi s tem EU razširjala svojo moč (Woolcock 2007a, 238).²³ Kot pravi Penketh (1999, 306), obstaja nekakšna hierarhija sporazumov, od tistih, ki imajo malo neposrednih posledic za trgovino, do tistih, ki ponujajo korenite spremembe za trgovino med EU in tretjo državo ali regijo. Za bilateralno raven je zelo pogosti tudi t. i. Sporazum o prosti trgovini²⁴. Sporazumi o prosti trgovini so oblikovani tako, da ustvarjajo priložnosti za odpiranje novih trgov za blago in storitve, povečujejo možnosti za naložbe, oblikujejo cenejšo trgovino, oblikujejo hitrejšo trgovino, ter pripomorejo k bolj predvidljivemu političnemu okolju (European Commission Trade 2011c). Kot opozarja Penketh (1999, 307), je široka uporaba bilateralnih sporazumov povzročila vprašanja o tem, ali so ti sporazumi škodljivi za prosto trgovino na svetovni ravni. Kritiki trdijo, da »bilateralni dogovori omogočajo EU zaščito občutljivih panog, npr. za kmetijstvo, motorna vozila, jeklo, stroji in električne naprave, in tako vodijo /do/ protekcionizma« (Penketh 1999, 307). Penketh (1999, 307) še dodaja, da so se nasprotovanja bilateralnim trgovinskim sporazumom pojavila predvsem s strani ZDA. Nekdanji ambasador ZDA v Bruslju je npr. svetoval EU, naj preneha s

²³ Woolcock (2007a, 238) pojasnjuje, da se pogajalski način EU tako razlikuje od pogajalskih tehnik drugih držav, kot je npr. ZDA. ZDA pri pogajanjih uporabljajo metodo BATNA za izvajanje pritiska na pogajalskega partnerja, tako da mu pokažejo, da ZDA le malo izgubi, če pogajanja propadejo. BATNA (*Best Alternative to Negotiated Agreement*) je okrajšava za najboljšo alternativo dogovoru, ki bi ga stranki lahko dosegli s pogajanjem (Fisher, Ury in Patton 1998, 117).

²⁴ »Free Trade Agreement«.

podpisovanjem bilateralnih trgovinskih sporazumov, saj naj bi le-ti ogrožali multilateralni trgovinski sistem (Financial Times v Penketh 1999, 307). Poleg bilateralnega delovanja je EU sicer aktivna tudi na multilateralni ravni. EU je članica STO-ja in v organizaciji tudi aktivno sodeluje. Jørgensen (2009, 4) trdi, da je bila EU tudi med ustanoviteljicami STO-ja. Danes je EK tista, ki se znotraj organizacije pogaja v imenu držav članic unije (European Commission Trade 2011d). Znotraj STO-ja je EU podpisala že mnogo multilateralnih sporazumov. Keukeleire in MacNaughtan (2008, 299–302) celo trdita, da je EU v primerjavi z drugimi državami zelo privržena multilateralizmu, saj ratificira vse glavne dokumente, hkrati pa naj bi bila glavna podpornica in zagovornica globalnega reda, ki temelji na mednarodnih organizacijah in pravilih. Penketh (1999, 308) opozarja, da naj bi se EU v prihodnosti osredotočala vse bolj na multilateralne, kot pa na bilateralne dogovore. STO namreč napreduje v sprejemanju multilateralnih dogovorov na mnogih področjih, kar naj bi povzročilo, da multilateralni dogovori postanejo veliko bolj pomembni, kot bilateralni, saj diskriminacijske trgovinske politike naj ne bi bile več smiselne, ko vse postane tako globalizirano (Penketh 1999, 308). Glede na to, da EU danes še vedno sprejema mnogo bilateralnih sporazumov z različnimi državami po svetu, kljub veliki porasti multilateralnih dogovorov, in glede na to, da bo verjetno še vedno želela zaščititi občutljive panoge, je resen upad bilateralizma težko predvideti.

2.6 Ekonomska diplomacija in sorodni pojmi

Pojem ekonomska diplomacija se pogosto meša ali celo enači z nekaterimi sorodnimi pojmi. Zakaj prihaja do teh enačenj in zamenjave z drugimi pojmi in kako, če sploh, se ekonomska diplomacija od teh pojmov razlikuje, bom analizirala v tem podglavju.

2.6.1 Ekonomska, gospodarska in poslovna diplomacija

Prva dilema, s katero sem se tudi sama srečala že pri izboru naslova te magistrske naloge je razlikovanje med ekonomsko, gospodarsko in poslovno diplomacijo. Po pregledu sekundarnih virov sem prišla do ugotovitve, da so dosedanji poskusi klasifikacij teh pojmov zelo pomanjkljivi in niso konsistentni. Nekateri avtorji npr. govorijo o ekonomski in gospodarski diplomaciji in tako se tudi že opredelijo v naslovu svojega dela²⁵, drugi pod naslovom ekonomska diplomacija govorijo tako o ekonomski, gospodarski, kot tudi poslovni

²⁵ Tak način uporablja npr. Udovič (2009a).

diplomaciji²⁶, spet tretji pa pojem ekonomska diplomacija kar enačijo s poslovno diplomacijo. Prvulović npr. pravi (Pavlič 2007, 17), da se v francoski in ruski diplomaciji uporablja izraz ekonomska diplomacija, medtem ko ameriška in anglosaksonska teorija uporabljata za isto stvar izraz mednarodna poslovna ali trgovinska diplomacija. Če si vse tri pojme – ekonomska, gospodarska in poslovna diplomacija – pogledamo ločeno, jih lahko opredelimo po naslednjih definicijah.

Ekonomska diplomacija²⁷ se ukvarja z vprašanji ekonomske politike /in/ uporablja ekonomska sredstva kot nagrade ali sankcije za doseg določenega cilja zunanje politike. /Primer te vrste diplomacije so delegacije v organizacijah, kot je STO/ (Saner in Yiu 2003, 12).

Gospodarska diplomacija²⁸ na drugi strani opisuje delo diplomatske misije za podporo podjetništvu in finančnemu sektorju v prizadevanju za gospodarski uspeh in splošni državni cilj o nacionalnem razvoju. Vključuje spodbujanje vhodnih in odhodnih investicij in tudi trgovino (Saner in Yiu 2003, 12–13).

Poslovna diplomacija (*business diplomacy*) je oblika delovanja podjetij navzven, tj. do drugih podjetij in nepodjetniških entot. Tako je njena poglavitna naloga poskrbeti, da je zunanje okolje (podjetja, podjetniško vzdušje, zakoni ipd.) države prejemnice investicij primerno za mednarodno poslovanje in investicije, poleg tega pa se ukvarja tudi s poslovno strategijo podjetja, odnosi do deležnikov (*stakeholders*), analizami okolja in podjetniškega delovanja (Ješovnik in Svetličič, v: Udovič 2009a, 136).

Razlika med ekonomsko in gospodarsko diplomacijo je v tem, da večstransko oz. multilateralno ekonomsko diplomacijo imenujemo ekonomska, medtem ko dvostransko oz. bilateralno ekonomsko diplomacijo imenujemo gospodarska diplomacija (Udovič 2009a, 126–30). Razlika med gospodarsko in poslovno diplomacijo pa se čuti v tem, »da gre pri gospodarski diplomaciji za odnos država–podjetje, pri poslovni diplomaciji pa za odnos podjetje–podjetje/nedržavni akterji« (Valsamakīs v Udovič 2009a, 136). Diplomacijo med državo in podjetjem ter med podjetjem s podjetjem nazorno opisuje tudi Strange (2004, 357–62), ki opozarja, da imajo transnacionalna podjetja danes velik vpliv na oblikovanje globalne politične ekonomije, ta vpliv pa naj bi se v prihodnosti le še povečeval. Junne (1994, 87) utemeljuje, da so strateška zavezništva med podjetji porasla predvsem v času 80-ih let in da gre tudi za sodelovanje sicer konkurenčnih podjetij, ki sodelujejo na področjih, kot so raziskave, trženje ipd. Junne (1994, 87–8) dodaja, da so ta zavezništva politično pomembna, saj če konkurenčna podjetja sodelujejo med seboj na določenih področjih, to lahko povzroči podrejeni položaj teh podjetij v povezavi s svojimi partnerji v tujini, kar lahko vodi v protekcionistične domače politike. Za raziskavo v tej magistrski nalogi je pomembno, da je

²⁶ Tako uporabljata različne izraze Saner in Yiu (2003).

²⁷ »*Economic Diplomacy*«.

²⁸ »*Commercial Diplomacy*«.

upoštevana pomembnost vpliva poslovne diplomacije, sicer pa se ta naloga podrobneje s poslovno diplomacijo ne bo ukvarjala, saj me odnosi in pogajanja med podjetji glede na zastavljena vprašanja ne zanimajo. Ekonomska diplomacija bo v tej nalogi razumljena kot pojem, ki zajema tako ekonomsko kot gospodarsko diplomacijo. Za lažje razumevanje posamezne ravni te diplomacije pa bosta uporabljena izraza bilateralno in multilateralno delovanje.

2.6.2 Ekonomska diplomacija, ekonomska zunanja politika in ekonomska sredstva zunanje politike

Kot je razvidno s prejšnjega podpoglavja je razlikovanje med ekonomsko, gospodarsko in poslovno diplomacijo precej preprosto, saj obstajajo definicije, ki omenjene pojme jasno ločijo med seboj. Nekoliko več težav pa se pojavi pri razlikovanju ekonomske diplomacije z ekonomsko zunanjo politiko in z ekonomskimi sredstvi zunanje politike, saj je le malo raziskav, ki se konkretno lotijo ločevanja omenjenih pojmov.

Medtem ko ekonomsko zunanjo politiko lahko razumemo kot neko vrsto zunanje politike (torej zunanja politika, ki se nanaša na ekonomske zadeve), je ekonomska diplomacija na drugi strani vrsta diplomacije. Če za podlago vzamemo Petričevo ločevanje diplomacije od zunanje politike (Petrič 2010, 35–6), ki pravi, da je diplomacija le eno izmed sredstev zunanje politike, ki se uporablja za izvajanje zunanje politike in je tako le njen del, lahko iz tega izpeljemo, da je ekonomska diplomacija le sredstvo ali eno izmed sredstev ekonomske zunanje politike (Udovič 2009b). Za natančnejšo opredelitev obeh pojmov pa velja tudi opredeliti vsakega posebej. Udovič (2009a, 125) tako razlaga, da s pomočjo ekonomske zunanje politike država dosega ekonomske ali neekonomske cilje. Solomon (Udovič 2009b, 146) sicer meni, da naj bi se ekonomska zunanja politika pravzaprav uporabljala predvsem za doseganje neekonomskih ciljev države, ekonomska diplomacija pa na drugi strani po mnenju Udoviča (2009a, 125) »stremi k doseganju ekonomskih ciljev.«

Če je ekonomska diplomacija sredstvo zunanje politike, ki se zavzema za doseganje ekonomskih ciljev, kaj je potem razlika med ekonomsko diplomacijo in ekonomskimi sredstvi zunanje politike? Tako diplomacija kot ekonomska sredstva so sicer različna sredstva zunanje politike (Benko 1997, 225–75; Hermann v Baldwin 1985, 13), vendar kakšna je razlika, ko govorimo o ekonomski diplomaciji in o ekonomskih sredstvih? Tudi tu gre za razliko predvsem v ciljih, saj se po Benkovem mnenju (1997, 264) ekonomska sredstva zunanje

politike uporabljajo tako za doseganje ekonomskih kot tudi za doseganje političnih in drugih ciljev.

Zelo težko pa pri tem ločim pojem ekonomske zunanje politike od ekonomskih sredstev zunanje politike. Udovič (2009a, 44) oba pojma razume kot sinonima, vendar če ekonomsko zunanjo politiko razumemo kot neko vrsto oz. področje zunanje politike, potem jo težko enačimo z ekonomskimi sredstvi zunanje politike, ki so le eno izmed sredstev zunanje politike. Čeprav razlikovanje med tema dvema pojmomoma še vedno ostaja odprto vprašanje in čeprav lahko brez dvoma trdim, da je na tem področju vsekakor še vedno potrebna temeljitejša, bolj natančna opredelitev pojmov, pa lahko oba pojma vsaj ločimo od ekonomske diplomacije po tem, da se ekonomska diplomacija za razliko od ekonomske zunanje politike in/oz. ekonomskih sredstev zunanje politike uporablja predvsem za doseganje ekonomskih ciljev.

2.6.3 Ekonomska diplomacija in trgovinska diplomacija

Kot je razvidno iz zgornje analize pojmov, velikokrat za eno stvar, o kateri je govora, obstaja več različnih poimenovanj. Namesto ekonomske diplomacije EU bi lahko govorila tudi o trgovinski diplomaciji EU²⁹. Pri nekaterih avtorjih se pojavi tudi tako poimenovanje. Taka avtorja, ki za proučevanje enake zadeve uporabljata pojem trgovinske diplomacije, sta npr. Heron in Siles-Brügge (2012, 253). Glede na to, da gre pri pogajanjih EU, o katerih bom govorila v dani raziskovalni nalogi, in da gre pravzaprav bolj za trgovinska pogajanja, poleg tega pa se v EK s to vrsto diplomacije ukvarja generalni direktorat, ki se imenuje generalni direktorat za trgovino, bi bilo to poimenovanje kar ustrezno. Vsekakor je na tem področju potrebno razjasniti določene pojme in postaviti konkretne definicije teh pojmov. Ker je pojem ekonomske diplomacije v teoriji nekoliko bolj definiran, kot pojem trgovinske diplomacije, bom za raziskavo v tej nalogi uporabljala poimenovanje ekonomska diplomacija, ki, zajema tako bilateralno kot multilateralno raven te vrste diplomacije, kar je razvidno tudi iz zgornje analize definicij.

²⁹ »Trade diplomacy«.

3 Bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije EU na primeru storitvenega sektorja

Po temeljiti opredelitvi vseh relevantnih pojmov v prejšnjem poglavju, se bom v tem poglavju osredotočila na proučevanje ekonomske diplomacije EU na primeru storitvenega sektorja. S primerjalno analizo bilateralnega in multilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU bom tako poskušala ugotoviti, ali sta ti dve ravni na primeru storitvenega sektorja kompatibilni. Še preden se lotim primerjave omenjenih ravni, pa je potrebno razumeti, kako pomembna je trgovina s storitvami za EU in kakšne pristojnosti sploh ima EU na področju storitvenega sektorja, ter kako so se te pristojnosti razvile.

3.1 Storitveni sektor v Evropski uniji

3.1.1 Razvoj pristojnosti EU na področju storitvenega sektorja

EU svojih pristojnosti na področju storitvenega sektorja ni pridobila kar čez noč. Te so se razvile skozi leta, postopoma, s sprejetjem različnih mednarodnih pogodb. Prvi mejnik je bila Rimska pogodba, s katero je bila leta 1957 ustanovljena skupna trgovinska politika. Države članice so s to pogodbo med seboj ustvarile carinsko unijo (Rimska pogodba, 110. čl.) ter skupno trgovinsko politiko, ki temelji na »enotnih načelih, zlasti glede sprememb carinskih stopenj, sklenitve carinskih in trgovinskih sporazumov, doseganja enotnosti pri ukrepih liberalizacije, izvozni politiki in ukrepih za zaščito trgovine, kot so ti, ki jih je potrebno sprejeti v primeru dampa ali subvencij« (Rimska pogodba, 113. čl.). Pri tem je EK tista, ki ima pri tem pristojnost (to pristojnost ji podeli Svet), da se pogaja s tretjimi državami za sprejetje mednarodnih sporazumov (Rimska pogodba, 113. čl.). Po Penkethu (1999, 302) je bistvo skupne trgovinske politike, ustvarjene z Rimsko pogodbo, sledeče: skupna zunanja carina, vzpostavitev in upravljanje trgovinskih sporazumov s preostalim svetom, enotna aplikacija instrumentov trgovinske politike. Potrebno je poudariti, da po podpisani Rimski pogodbi pristojnosti EU-ja na področju storitvenega sektorja še vedno niso bile popolnoma jasne.

Leta 1997 je Amsterdamska pogodba spremenila 113. člen Rimske pogodbe ter podelila EU-ju pristojnost, da se pogaja o sporazumih glede storitev in intelektualne lastnine (Amsterdamska pogodba, 20 tč.). EU ima to pristojnost po Amsterdamski pogodbi le v

primeru, da to sporazumno potrди Svet EU (Dobranic 2009). Pogodba iz Nice je še nadaljnje razširila obseg trgovinske politike in določila glasovanje s kvalificirano večino za sporazume na področju trgovine s storitvami (Pogodba iz Nice 2001, 2. čl. / 8. tč.). Še vedno je ostalo nekaj izjem od tega načela, za katere 133. člen ne velja (Europa 2007): prvič, Svet ne sme sklepati sporazumov, ki vključujejo usklajevanje nacionalnih zakonodaj na področjih, kjer skupnost nima notranje pristojnosti usklajevanja, kot so kultura, izobraževanje in zdravje ljudi; ter drugič, Svet še vedno odloča soglasno, kadar sporazum vsebuje določbe, ki se nanašajo na področje, na katerem skupnost še ni izvajala svoje notranje pristojnosti. Nov korak k še večji pristojnosti EU na področju trgovine s storitvami je bila Lizbonska pogodba, ki je leta 2007 vključila trgovino s kulturnimi, avdiovizualnimi, izobraževalnimi in zdravstvenimi storitvami pod pristojnosti EU (European Commission Trade 2011e, 2).³⁰ S to pogodbo sedaj tudi neposredne tuje investicije (NTI) pripadajo pod moč EU-ja v okviru trgovinske politike. Tako sedaj lahko EU sklepa mednarodne sporazume in sprejme avtonomne ukrepe za NTI (European Commission Trade 2011e, 2). Rimska pogodba, Amsterdamska pogodba, Pogodba iz Nice in Lizbonska pogodba so bile tako glavni mejniki v zgodovini EU, ki so spremenili in razširili pristojnosti EU na področju trgovine s storitvami. Danes tako EU nima izključnih pristojnosti le za trgovino z blagom, temveč tudi za storitve in za NTI (European Commission Trade 2011b). Po pregledu razvoja pristojnosti EU si sedaj pogledjmo vlogo EU-ja na področju trgovine s storitvami in EU-ja v svetu.

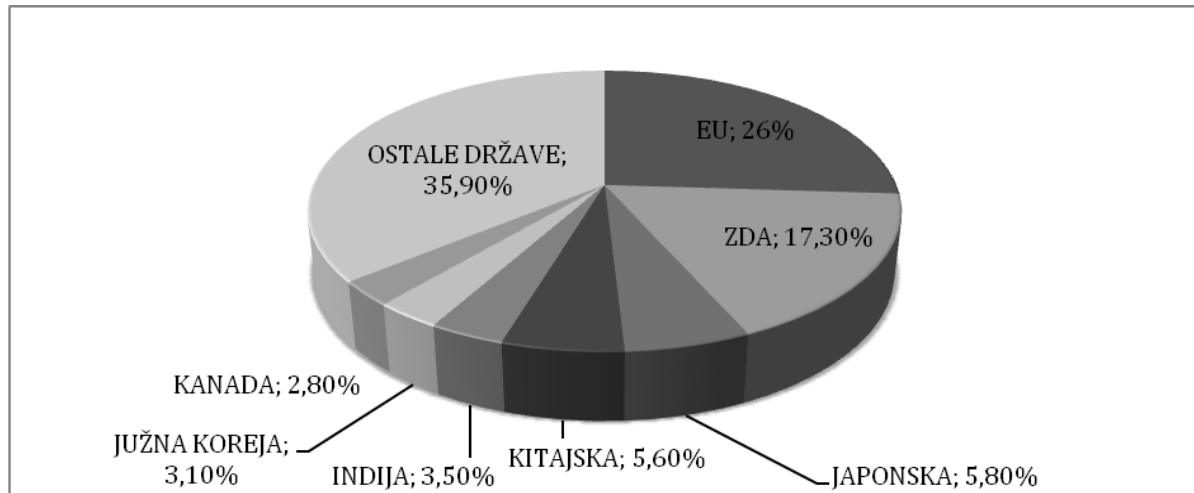
3.1.2 Trgovina s storitvami in EU

Czinkota in drugi (2011, 524) pojasnjujejo, da je porast storitvenega sektorja globalni pojav. V današnjem času smo namreč lahko pričali vedno večji mednarodni trgovini storitev, trgovina s storitvami pa postaja tudi pomemben element za rast BDP-ja v mnogih državah po svetu. Prav tako je trgovina s storitvami tudi zelo pomembna za ekonomijo EU (Mercado, Welford in Prescott 2001, 561). V letu 2010 je skupna trgovina s storitvami za EU (zunaj EU) znašala 993 milijard evrov, od tega je izvoz predstavljal 539 milijard evrov (Faes-Cannito, Gambini in Istatkov 2012, 4). Vodilna trgovinska partnerica EU-ja za izvoz in uvoz storitev so ZDA, sledijo ji Švica, Kitajska, Rusija in Japonska (Faes-Cannito, Gambini in Istatkov 2012, 1). Kot dokazujeta Bielecki in Gori (2010, 2) v poročilu Eurostat, EU vodi v svetu v trgovini s storitvami. EU je v letu 2008 predstavljala 27,7 % svetovnega izvoza in 24,1 % svetovnega

³⁰ V nekaterih primerih za te storitve veljajo posebna pravila glasovanja (European Commission Trade 2011e, 2).

uvoza v trgovini s storitvami. Sledijo ji ZDA z 19,4 % izvoza in 15,0 % v uvoza; ter nato Japonska s 5,3 % izvoza in 6,3 % uvoza.

Graf 3.1: Delež posameznih akterjev v svetovni trgovini s storitvami v letu 2008.



Vir: Lasten prikaz; podatki povzeti po Bielecki in Gori (2010, 2).

Kot prikazuje graf 3.1, je delež EU v svetovni trgovini s storitvami (izvoz in uvoz) leta 2008 predstavljal 26 %, medtem ko delež ZDA za isto leto znaša le 17,3 %. Na tretjem mestu je Japonska s 5,8 %, ter na četrtem Kitajska s 5,6 %. Za njimi po vrsti sledijo Indija, Južna Koreja in Kanada, kjer vsaka predstavlja okoli 3 odstotke svetovne trgovine s storitvami. Deleži posameznih držav in EU-ja v svetovni trgovini s storitvami jasno prikazujejo vodilno vlogo EU v svetovni trgovini s storitvami. Predvidevam lahko, da se bo EU – kot največji akter v svetovni trgovini na tem področju – zavzemala za vedno večjo liberalizacijo svetovne trgovine s storitvami. V naslednjem poglavju bom preučila, ali je res tako in kako daleč pravzaprav segajo mednarodni sporazumi, ki jih je EU podpisala glede liberalizacije tega sektorja.

3.2 Multilateralno delovanje EU

EU deluje multilateralno znotraj STO-ja. EK je tista, ki se v imenu držav članic pogaja v STO-ju (Brühlhart in Matthews 2007, 479). Pri tem je pomembno omeniti, da so v tej organizaciji prisotne tudi države članice EU. V primeru, ko države članice glasujejo v STO-ju individualno, EK nima posebnega glasa (Abbott 2000, 176). Odvisno od kompetenc, ki jih unija ima, lahko EK glasuje v imenu držav članic, in kot je že jasno iz prejšnjega poglavja,

ima EK danes pristojnosti, da se pogaja glede trgovine na področju storitev, vključno s trgovino s kulturnimi, avdiovizualnimi, izobraževalnimi in zdravstvenimi storitvami.

3.2.1 Storitve znotraj pogajanj GATT

Znotraj STO-ja je EU podpisala različne multilateralne sporazume, ki predpisujejo določena mednarodna pravila glede trgovine s storitvami. Prvi pomemben sporazum za mednarodno trgovino je bil Splošni sporazum o carinah in trgovini, ki je pomenil velik mejnik za liberalizacijo mednarodne trgovine, vendar pa trgovine s storitvami konkretnije ne omenja.

Do leta 1970 je bila trgovina s storitvami uravnavana le na ravni držav (Wolfrum in drugi 2008, 1). Stare in Udovič (2007, 923–7) trdita, da se je na storitve v mednarodni menjavi in v mednarodnih ekonomskih odnosih v preteklosti pogosto pozabljalo predvsem zaradi razumevanja storitev kot neopredeljive in nevidne, ter kot kategorijo, s katero se ne da trgovati, saj je potrebna fizična bližina med ponudnikom in porabnikom storitev. Stare in Udovič (2007, 934–5) še dodajata, da sta predvsem tehnološki napredek in pojav informacijsko-komunikacijske tehnologije ter vpliv in lobiranje transnacionalnih podjetij pripomogla k vključevanju storitev v multilateralna trgovinska pogajanja.

Trgovina s storitvami je bila prvič predlagana na dnevni red urugvajskega kroga s strani ameriške vlade, ki je imela podporo EU-ja in drugih razvitih držav, hkrati pa si je nakopala nestrinjanje s strani mnogih držav v razvoju. Urugvajski krog kljub temu ni prinesel večje liberalizacije na področju mednarodne menjave storitev (Stare in Udovič 2007, 928). Edini pomemben korak naprej v GATT pogajanjih med 18. in 22. septembrom 1989 je bila odločitev vseh vpletenih držav o ustanovitvi sporazuma glede storitev, o katerem se bo pogajalo ločeno od pogajanj glede trgovine z blagom (Wolfrum in drugi 2008, 5).

Pri pogajanjih glede trgovine s storitvami se je EK zavzemala za sprejetje sporazuma, ki bi obsegal širok spekter sektorjev in zagotavljal učinkovit dostop na trge (Wolfrum in drugi 2008, 6). Wolfrum (2008, 6) je prepričan, da razlog za takšna prizadevanja EK tiči predvsem v dejstvu, da je EU sredi osemdesetih let vodila v svetovnem izvozu storitev. ZDA pa si je na drugi strani v pogajanjih sprva prizadevala za splošno liberalizacijo trgovine s storitvami, vendar je kasneje skušala izključiti številne sektorje, kot so pomorski in zračni promet, od univerzalnega pristopa (Wolfrum in drugi 2008, 6). V pogajanjih je prišlo do mnogih nestrinjanj o tem, katere storitve naj bi sporazum zajemal. Za rešitev tega problema sta ZDA in EK oktobra 1989 predlagali ustanovitev t. i. negativnega seznama storitev, kjer sta

predlagali, da naj sporazum zajema vse storitve z izjemo storitev, ki bi bile vključene na negativni seznam (Wolfrum in drugi 2008, 8). Wolfrum še dodaja (2008, 8), da se večina držav v razvoju s tem predlogom ni strinjala, saj so se raje zavzemale za t. i. pozitivni seznam, torej seznam, ki bi zavzemal vse sektorje storitev, ki jih sporazum pokriva. Kako so se države dokončno dogovorile glede liberalizacije trgovine s storitvami in kakšna končna pravila določa Splošni sporazum o trgovini s storitvami, bom preučila v naslednjem podpoglavju.

3.2.2 Analiza Splošnega sporazuma o trgovini s storitvami

Kot je jasno iz prejšnjega podpoglavja, je EK sodelovala pri pogajanjih glede Splošnega sporazuma o trgovini s storitvami (*General Agreement on Trade in Services – GATS*) in je tudi podpisnica sprejetega GATS sporazuma. Vse članice STO-ja, trenutno okoli 140 držav, so hkrati tudi članice GATS-a in imajo obveznosti glede določenih storitvenih sektorjev (World Trade Organization 2012a). Sporazum GATS je stopil v veljavo leta 1995 (UK Department for International Development 2003, 1). Gre za prvi večstranski pravno zavezujoči sporazum, ki določa mednarodno trgovino s storitvami (World Trade Organization 2012b). GATS je tudi edini multilateralni sporazum na področju trgovine s storitvami (World Trade Organization 2012c). Tako kot GATT tudi GATS ni le samo enoten sporazum, ki je zaključen, ko je enkrat dogovorjen, sprejet in podpisan; gre namreč za kontinuiran proces več pogajanj. »Vključitev storitev v splošna pravila in mehanizme /STO-ja/ prek GATS-a /predstavlja le/ prvi pogoj in temelj nadaljnjih pogajanj o liberalizaciji mednarodne menjave storitev« (Stare in Udovič 2007, 935). Namen splošnega sporazuma o trgovini s storitvami (GATS) je namreč prispevati k širitvi trgovine s storitvami s postopno liberalizacijo (World Trade Organization 2006a, 1). Splošni sporazum o trgovini s storitvami namreč zapisuje (XIX. člen), da naj se člani sporazuma udeležijo zaporednih krogov pogajanj, da bi dosegli postopno višjo stopnjo liberalizacije, ti krogi pogajanj pa naj se začnejo najkasneje pet let od datuma začetka sporazuma. Glede na omenjeno določilo sporazuma so se nadaljnja pogajanja začela leta 2000, vendar kljub zaključnemu roku, ki naj bi bil leta 2005, se pogajanja še niso zaključila (Brown, Cloke in Ali 2008, 15). V podrobnosti nadaljnjih pogajanj GATS se ne bom spuščala, pomembno je le razumeti, da je GATS kontinuiran proces, ki stremi k večji liberalizaciji mednarodne trgovine storitev. V nadaljevanju si bom pogledala, katera pravila določa GATS sporazum, ki je v veljavi od leta 1995, in katere obveznosti je prevzela EU s podpisom omenjenega sporazuma.

V GATS sporazumu ne najdem definicije, ki bi konkretno razložila pojem storitve. Čeprav je to pomanjkanje definicije na prvi pogled nekoliko nerazumljivo, pa Adlung in Mattoo (2008, 49) razlagata, da definicija storitev v sporazumu namenoma ni zapisana. Kot sem že ugotavljala v prejšnjih podpoglavjih, je storitve težko definirati in še težje bi bilo najti pravo definicijo, ki bi resnično zajela vse storitve³¹, ki jih sporazum zajema. Namesto konkretne definicije storitev, GATS definira trgovino s storitvami kot opravljanje storitev na štiri različne načine: 1. iz ozemlja ene članice na ozemlje druge članice; 2. na ozemlju ene članice do potrošnika storitve katerekoli druge članice; 3. od ponudnika storitev iz ene članice s tržno prisotnostjo na ozemlje druge članice; ter 4. od ponudnika storitev iz ene članice s prisotnostjo fizičnih oseb te članice na ozemlju druge članice (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, I. čl. / 2. tč.).³² Za lažje razumevanje tabela 3.1 prikazuje štiri načine opravljanja storitev, kot jih definira GATS. Sporazum dodaja (1995, I. čl. / 3. tč.), da je t. i. članica lahko razumljena kot centralna, regionalna ali lokalna vlada in avtoriteta oz. nevladno telo, ki izvaja pooblastila centralne, regionalne ali lokalne vlade oz. avtoritete. Prav ta člen jasno dopušča, da pod to opredelitev lahko štejemo tudi EU.

Jasni so torej načini izvajanja storitev, ne pa konkretne storitve, na katere se sporazum nanaša. Čeprav teh storitev sporazum iz leta 1995 ne navaja, pa je kot razlagata Adlung in Mattoo (2008, 55) sekretariat GATT že v času urugvajskega kroga definirala 11 široko definiranih sektorjev storitev, ki so razdeljeni na približno 160 podsektorjev in po katerih se lahko članice ravnaajo. Glavni sektorji storitev po klasifikaciji GATT sekretariata so (World Trade Organization 2006a, 4–5): poslovne storitve (vključno s strokovnimi storitvami in računalniškimi storitvami), komunikacijske storitve, gradbene storitve, distribucijske storitve, izobraževalne storitve, okoljske storitve, finančne storitve (vključno z zavarovanjem in bančništvom), storitve, povezane z zdravjem, in socialne storitve, turistične storitve, rekreacijske storitve (vključno s kulturnimi in športnimi storitvami), ter prevozne storitve. Tako definirana klasifikacija sektorjev storitev, ki jo uporabljajo članice WTO (World Trade Organization 2006a, 4), pa dodaja še dvanajsto točko, kamor spadajo vse ostale storitve, ki niso omenjene v prejšnjih enajstih točkah.

³¹ Copeland in Mattoo (2008, 84) pojasnjujeta, da bi storitve sicer lahko opredelili kot neopredmetene in nevidne; od trgovine z blagom se razlikujejo tudi po tem, da zahtevajo istočasno proizvodnjo in potrošnjo, vendar pa avtorja vseeno opozarjata, da to ne velja za vse storitve. Načrt arhitekta je npr. viden in ga lahko shranimo.

³² Adlung in Mattoo (2008, 49) trdita, da pomanjkanje definicije storitev ni problematično, saj tako kot GATS ne navaja definicije storitev, tudi GATT ne definira pojma blaga (*goods*), kar v preteklosti ni povzročalo nobenih težav.

Tabela 3.1: Štirje načini opravljanja storitev po GATS.

Država A	Država B
<p>Prvi način:</p> <p>Porabnik iz države A</p> <p>Storitev</p> <p>Prečka mejo</p> <p>Ponudnik</p>	
<p>Drugi način:</p> <p>Porabnik iz države A</p> <p>Porabnik prečka mejo</p> <p>Ponudnik</p> <p>Ponudba</p> <p>storitev</p>	
<p>Tretji način:</p> <p>Porabnik iz države A</p> <p>Ponudba</p> <p>Tuja podružnica</p> <p>storitev</p> <p>Neposredna naložba</p> <p>Podjetje</p>	
<p>Četrty način:</p> <p>Porabnik iz države A</p> <p>Ponudba</p> <p>Fizična oseba</p> <p>storitev</p> <p>Fizična oseba iz države B</p> <p>Fizična oseba</p>	

Vir: Prirejeno po prikazu STO-ja (Lipovec 2004, 14).

V prejšnjem poglavju sem že ugotovila, da so se v pogajanjih GATS nekatere države zavzemala za t. i. negativni seznam storitev v sporazumu, torej seznam storitev, za katere določila sporazuma ne veljajo. Končni sporazum GATS navaja dve vrsti storitev, ki so izključene iz sporazuma. To so storitve, ki jih izvajajo vladni organi. Te storitve temeljijo na

netržni podlagi, za njih tudi velja, da nimajo konkurence z enim ali več ponudnikom storitev (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, I. čl. / 3. tč.). Primer teh storitev so javne storitve, kot so zdravstvo in izobrazba (World Trade Organization. 2012a, 2). Druga izjema, za katero sporazum GATS ne velja, se nanaša na storitve v zračnem prometu. Aneks h GATS-u o storitvah v zračnem prometu navaja (2.–3. tč.):

Sporazum, vključno s postopki za reševanje sporov, se ne uporablja za ukrepe, ki vplivajo na: prometne pravice /ali na/ storitve, ki so neposredno povezane z izvajanjem prometnih pravic. Sporazum /pa se vseeno/ uporablja za ukrepe, ki vplivajo na: popravilo letal in vzdrževanje; prodajo in trženje storitev zračnega prevoza; /ter/ računalniški rezervacijski sistem.

Kot lahko razberemo iz besedila priloge, GATS velja le za določen del storitev v zračnem prometu. Storitve na tem področju, ki so izvzete iz sporazuma GATS, pa redno preverja Svet za trgovino s storitvami, da bi preučili morebitne nadaljnje uporabe GATS na tem področju. Prvi pregled je potekal v obdobju 2000–2003, drugi pregled pa je v teku (World Trade Organization 2012d). Sporazum GATS se torej v splošnem pomenu nanaša na vse storitve, z dvema omenjenima izjemoma. Vseeno pa ima v konkretnem primeru in glede na določeno državo sporazum GATS še nekatere druge posebnosti, več o tem bom preučila v nadaljevanju.

Obveznosti, ki jih določa GATS in katere morajo članice sporazuma spoštovati, se ločijo na splošne in na posebne obveznosti. Splošne obveznosti sporazuma so obveznosti, ki »veljajo za vseh 160 sektorjev storitev in so ukrepi, ki veljajo samodejno, takoj ko država postane članica STO-ja« (Brown, Cloke in Ali 2008, 14). Ta pravila so zapisana od II. do XV. člena GATS sporazuma. Glavne splošne obveznosti, ki jih določa sporazum, sta načelo največje ugodnosti in preglednost. Načelo največje ugodnosti (*Most-Favoured-Nation Treatment – MFN*) govori o tem, da mora »vsaka država takoj in brezpogojno priznati /oz. sprejeti/ storitve in ponudnike storitev iz drugih članic pod obravnavo, ki ni manj ugodna od tiste, ki jo prizna za podobne storitve in ponudnike storitev iz katerekoli druge države« (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, II. čl. / 1. tč.). Gre torej za pravilo, da morajo biti vse države obravnavane enako. Kot pojasnjujeta Mattoo in Stern (2008, 25), to načelo prepoveduje državam članicam diskriminacijo med trgovinskimi partnerji.³³ Drugo pomembno načelo med

³³ Izjemoma načelo MFN ne velja v primeru sporazumov ekonomskega povezovanja (Munin 2010, 26). Države imajo po sporazumu GATS pravico do ekonomskega povezovanja; določena skupina držav torej lahko sprejme sporazum, ki liberalizira trgovino s storitvami med državami podpisnicami (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, V. čl.); v tem primeru načelo MFN ne velja med državami, ki so znotraj določene ekonomske integracije v odnosu do držav zunaj integracije. Tak primer je EU, ki je liberalizirala storitve znotraj unije. Pri tem je razumljivo, da enaka pravila, ki veljajo za članice EU, ne veljajo za države izven EU.

splošnimi obveznostmi, ki veljajo za vse sektorje storitev, tj. načelo preglednosti³⁴, pa govori o tem, da mora vsaka država članica objaviti in »vsaj enkrat letno obvestiti Svet za trgovino s storitvami o sprejetju /novih zakonov, predpisov ali o spremembah obstoječih zakonov in predpisov/, ki bistveno vplivajo na trgovino s storitvami, ki jo zajema /ta sporazum/« (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, III. čl.).

Pod poglavjem splošne obveznosti lahko v sporazumu GATS, poleg dveh že omenjenih načel, najdemo tudi določila glede državnih subvencij. Zanimivo je, da sporazum takih subvencij, kot lahko razberemo iz besedila sporazuma, ne prepoveduje, ampak le opozarja, da imajo lahko državne subvencije negativne učinke na trgovino s storitvami, in da naj članice sporazuma začnejo pogajanja z namenom sprejeti multilateralne določbe, da bi se izognili tem negativnim učinkom (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, XI. čl. / 1. tč.). Sporazum pri tem še dodaja (XI. čl. / 2. tč.), da »/katerakoli/ članica, ki meni, da je negativno prizadeta zaradi subvencije v drugi državi članici, lahko zahteva posvetovanje s to članico o teh zadevah.« Sporazum torej zapisuje, da so subvencije lahko škodljive; predvidena so torej pogajanja za razvoj ostrejših pravil na tem področju, vendar zaenkrat državne subvencije niso popolnoma prepovedane.

Posebne obveznosti, ki jih določuje sporazum GATS, se za razliko od splošnih obveznosti razlikujejo po tem, da gre pri posebnih obveznostih za pravila, ki »veljajo le v primeru, da se vlada /oz. država/ odloči, da veljajo za posamezne storitvene sektorje« (Brown, Cloke in Ali 2008, 14). Države so tako ob podpisu sporazuma same določile, za katere sektorje bodo v njihovem primeru veljale posebne obveznosti. Gre za t. i. »*schedules of specific commitments*«, kar lahko prevedem kot seznam posebnih obveznosti³⁵. Kljub temu, da torej GATS opredeljuje storitve, ki so izvzete iz sporazuma (vladne storitve in del storitev v zračnem prometu), to še ne pomeni, da sporazum velja za vse ostale storitve. Stvar je odvisna od določil, ki veljajo za posamezno državo. Če tako povzamem glavna pravila GATS, ki določajo, na katere storitve se sporazum nanaša, jih lahko razdelim na tri skupine: 1. storitve, ki so popolnoma izvzete iz sporazuma in za katere določila tega sporazuma v nobenem primeru ne veljajo; 2. pravila, ki veljajo za vse storitvene sektorje, z izjemo storitev v prvi točki; 3. pravila, ki veljajo le za sektorje storitev, ki jih posamezne države same določijo ob podpisu sporazuma.

³⁴ »*Transparency*«.

³⁵ Seznam posebnih obveznosti ima enak format za vsako državo. Sestavljen je iz štirih kolon (Adlung in Mattoo 2008, 54).

Katere pa so posebne obveznosti, ki veljajo za sektorje, ki jih države vključijo na svoj seznam? Gre za dve glavni obveznosti, to sta načelo dostopa na trg³⁶ in načelo nacionalne obravnave³⁷. Prvo govori o tem, da mora vsaka članica »priznati storitve in ponudnike storitev iz drugih članic pod obravnavo, ki ni manj ugodna od tiste, ki je določena v skladu s pogoji, ki so dogovorjeni in navedeni v njenem seznamu /posebnih obveznosti, ki jih je določila članica sama/« (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, XVI. čl. / 1. tč.). Pri tem v nadaljevanju druga točka istega člena omenja šest oblik ukrepov, ki vplivajo na prost dostop trga in ki se ne smejo uporabljati za tuje storitve ali za njihovega dobavitelja, razen če je njihova uporaba jasno opredeljena v t. i. seznamu posebnih obveznosti določene države (World Trade Organization 1999a, 7–8). Ti ukrepi so (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, XVI. čl. / 2. tč.): omejitve glede števila ponudnikov storitev; omejitve skupne vrednosti storitvenih transakcij ali premoženja; omejitve skupnega števila storitvenih poslov ali skupne količine proizvodnje storitev; omejitve glede skupnega števila oseb, ki se lahko zaposlijo v določenem sektorju ali pri določenemu ponudniku storitev; ukrepi, ki omejujejo ali zahtevajo ponudbo storitev preko določenih pravnih subjektov ali skupnih podjetij; ter omejitve deleža tujega kapitala ali omejitve skupne vrednosti tujih investicij. Drugo načelo, tj. načelo nacionalne obravnave, pa pravi, da morajo članice enako ravnati s tujimi storitvami in s tujimi ponudniki storitev, kot ravnajo z domačimi (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, XVII. čl.). Obe načeli torej veljata le za sektorje storitev, ki jih posamezna država vključi na svoj seznam. Pod posebnimi obveznostmi pa najdemo še eno določilo, ki ga navaja GATS. Člen XVIII sporazuma govori o dodatnih obveznostih in zapisuje, da lahko članice v svoj seznam posebnih obveznosti vključijo tudi dodatna določila, kot so določila o kvalifikacijah, dovoljenjih in standardih.

Kot je razvidno iz temeljite analize GATS sporazuma, le-ta dovoljuje državam veliko manevrskega prostora in jim pravzaprav dopušča, da storitev ne liberalizirajo v veliki meri ali pa, drugače rečeno, do tolikšne mere, kolikor njim ustreza.³⁸ Lahko bi celo trdili, da GATS pravzaprav ne obvezuje držav do večje liberalizacije, vendar jih le obvezuje, da se zavežejo k stopnji liberalizacije, ki si jo same želijo. Več o tem, kolikšno stopnjo liberalizacije storitev

³⁶ »Market access«.

³⁷ »National treatment«.

³⁸ Tudi v primeru, da je članica sporazuma že dopustila večjo liberalizacijo na področju nekega storitvenega sektorja, lahko to obveznost še vedno opusti. Splošni sporazum o trgovini s storitvami (XXI. čl. / 1. tč.) namreč dovoljuje, da lahko članica »spremeni ali umakne katerokoli obveznost/, ki jo je sama navedla v seznamu obveznosti/, kadarkoli po treh letih od datuma, ko je ta obveznost stopila v veljavo.« To pravilo pa sicer ne velja v primeru, da je druga članica zoper njo sprožila arbitražni postopek, ki se navezuje na obveznost, ki jo prva članica želi odstraniti (Splošni sporazum o trgovini s storitvami, XXI. čl. / 3. tč.).

dopušča EU na multilateralni ravni in katere sektorje je vključila v svoj seznam posebnih obveznosti, bom preučila v analizi multilateralnega in bilateralnega delovanja EU na področju storitev. V naslednjem poglavju pa bom preučila bilateralno delovanje EU na področju storitev.

3.3 Bilateralno delovanje EU

Glede na to, da se je EU že v pogajanjih ob nastajanju sporazuma GATS zavzemala za čim večjo liberalizacijo storitev in da sporazum GATS še ne liberalizira v polni meri mednarodne trgovine s storitvami, lahko pričakujemo, da bo EU na področju bilateralnega delovanja podpisala sporazume, ki bodo še bolj liberalizirali trgovino s storitvami. V tem poglavju bom preučila, če je temu res tako. Bilateralno delovanje bom analizirala na primeru države Čile, s katero je EU podpisala bilateralni sporazum, ki med drugim določa tudi trgovino s storitvami med obema državama. Kot razlaga Bureau in drugi (2012, 23–24) je bil sporazum med EU in Čilom nekakšen mejnik za novo trgovinsko politiko EU. Od sredine devetdesetih let je EU sicer začela podpisovati nove oblike bilateralnih sporazumov (ne le tiste s svojimi sosedi in z državami v razvoju); tako je podpisala sporazum z Mehiko, Južno Afriko in Čilom. Od vseh teh sporazumov pa je prav sporazum s slednjo precej odstopal, saj je pokrival veliko več področij kot ostala dva omenjena sporazuma. Sporazum s Čilom temelji na konceptu pridružitve, ki je širši in globlji, kot večina drugih sporazumov (Bureau in drugi 2012, 23–24). Preden natančno analiziram omenjeni sporazum, pa bom nekaj besed namenila razlagi trgovinskih odnosov med EU in Čilom, kjer se bom še posebej osredotočila na storitveni sektor.

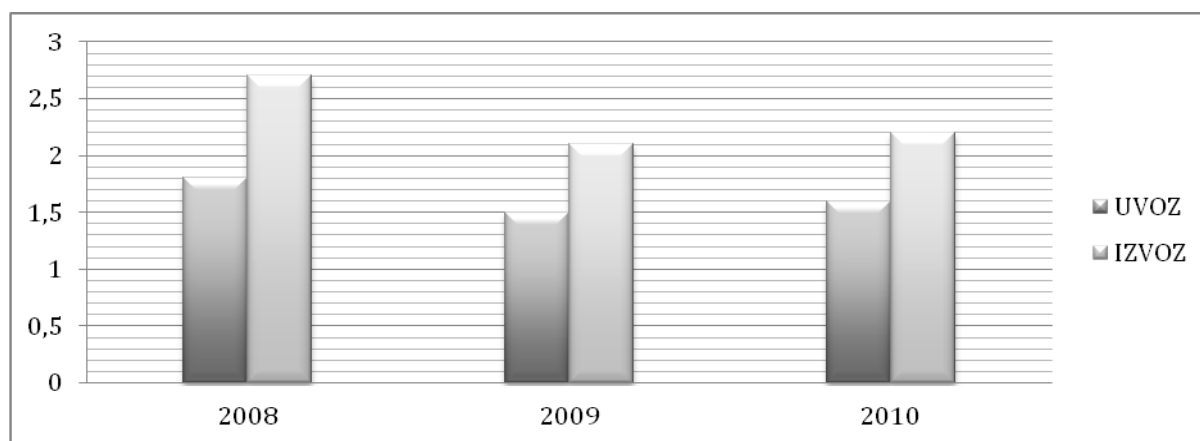
3.3.1 Trgovinski odnosi med EU in Čilom

Glede na vrednost trgovine so Čile na 32. mestu med uvoznimi partnerji EU-ja in na 39. mestu med izvoznimi partnerji. EU je za Čile zelo pomembna trgovinska partnerica, saj skoraj četrtina vseh tujih neposrednih naložb v Čilu izvira iz Evrope (Centre for international Migration and Development ND). Čeprav sta državi sodelovali že prej, je podpis t. i. Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom konec leta 2002 utrl pot za še bolj intenzivno sodelovanje. Poglavja sporazuma, ki se nanašajo na trgovino med EU in Čilom, so ena najsodobnejših v svetovnem gospodarstvu, hkrati pa daleč presegajo obveznosti, ki jih določajo dogovori v STO-ju (European Commission 2010, 8). Sporazum je bil ugoden za

Čile, saj je med drugim odprl nov trg za čilska podjetja ter omogočil prenos tehnologije in znanja (Centre for international Migration and Development ND). Na drugi strani je bil sporazum zelo ugoden tudi za EU, saj se je od začetka veljavnosti sporazuma izvoz EU-ja v Čile povečal za 100 % (med leti 2002 in 2007), uvoz pa se je pri tem povečal za 270 % (European Commission 2010, 8). EU je takoj za ZDA druga največja uvoznica v Čilu, hkrati pa EU (za Kitajsko) predstavlja tudi njegov drug največji izvozni trg (European Commission Trade 2010). Kot pojasnjujeta Bureau in Jean (2012a, 1), je bilo v letu 2010 skoraj 18 % izvoza iz Čila prav v EU, slednja pa je istega leta predstavljala 14 % uvoza v Čile.

Na področju trgovine s storitvami je Čile v EU leta 2010 uvozil za 1,6 milijard vrednih storitev, izvoz storitev iz EU v Čile pa je bil v istem letu vreden 2,2 milijardi evrov. Graf 3.2 prikazuje, da se je tako vrednost uvoza kot tudi izvoza storitev EU v Čile leta 2010 v primerjavi z letom 2008 nekoliko pomanjšala. Medtem pa se je, kot prikazuje graf 3.3, tako svetovni izvoz storitev iz Čila kot tudi svetovni uvoz storitev v Čile od leta 2008 do leta 2010 povečal za nekoliko manj kot milijardo evrov. Celotna vrednost svetovnega izvoza storitev iz Čila je v letu 2010 predstavljala 8,1 milijardo evrov, medtem ko je svetovni uvoz storitev v Čilu v istem letu predstavljal 8,7 milijard evrov (European Commission Trade 2012a, 1).

Graf 3.2: Vrednost trgovine s storitvami EU s Čilom, v milijardah evrov.



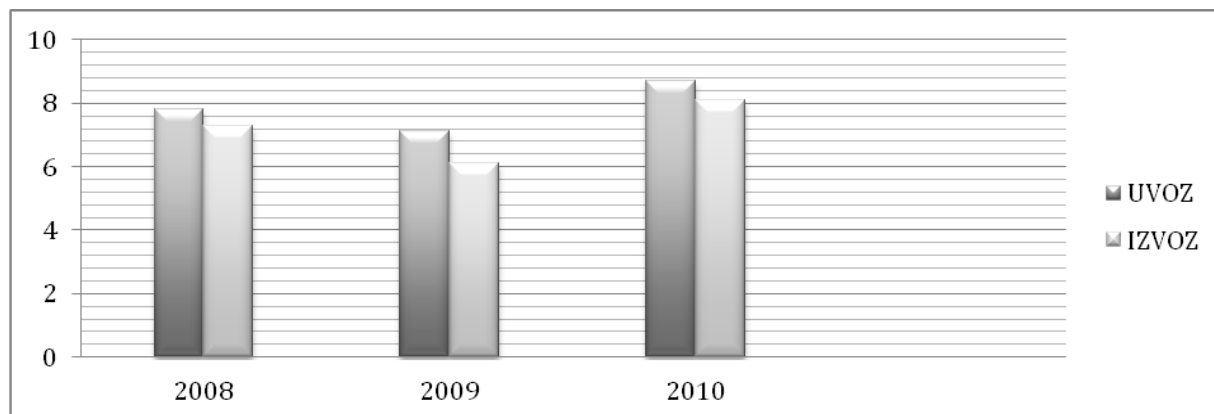
Vir: Prirejeno po EK (European Commission Trade 2012a, 1)³⁹.

EK pojasnjuje, da je že pred podpisom bilateralnega sporazuma in vse do leta 2009 EU predstavljala prvi izvozni trg za Čile, leta 2009 pa se je EU uvrstila na drugo mesto, za Kitajsko, za kar je bila vzrok predvsem finančna kriza (European Commission 2010). Vzrok za pomanjšanje vrednosti uvoza in izvoza storitev EU v Čile od leta 2008 do 2010 (graf 3.2),

³⁹ Vrednost trgovine s storitvami, ki izključuje vladne storitve (European Commission Trade 2012a, 1).

v primerjavi s povečanjem svetovnega uvoza in izvoza v Čile v istih letih (graf 3.3) lahko torej pripišemo finančni krizi, ki je močno prizadela prav EU.

Graf 3.3: Vrednost svetovnega uvoza in izvoza storitev v Čilu, v milijardah evrov.



Vir: Prirejeno po EK (European Commission Trade 2012a, 1)⁴⁰.

Bureau in Jean (2012a, 1) trdita, da so prednostni trgovinski sporazumi⁴¹, kot je sporazum z EU, za Čile izrednega pomena. Trenutno imajo Čile v veljavi 22 takšnih sporazumov s kar 59 državami. Kot dopolnjuje Garcia (2004, 4), so tudi ZDA s Čilom sklenile prostotrgovinski sporazum, in sicer kar šest mesecev od stopitve v veljavo sporazuma med EU in Čilom, kar kaže na jasno vzporednico med obema procesoma. Podrobnosti o sporazumu med EU in Čilom ter temeljita analiza omenjenega sporazuma bo predstavljena v naslednjem podpoglavju. Posamezne člene Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom, ki se nanašajo na določila glede trgovine s storitvami, bom analizirala in jih v primeru podobnosti in razlik primerjala z GATS sporazumom.

3.3.2 Analiza Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom

Pridružitveni sporazum med EU in Čilom je bil podpisan 18. novembra 2002 in je stopil v veljavo 1. marca 2005 (Bureau in Jean 2012b, 23). Sporazum med EU in Čilom iz leta 2002 v prvem delu opisuje cilje sporazuma in področja uporabe. Sporazum tako »vzpostavlja /p/olitično in /g/ospodarsko povezavo med /p/ogodbenicama, ki temelji na vzajemnosti, skupnem interesu in na poglobljanju odnosov na vseh področjih uporabe« (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 2. čl, 1. tč.)⁴². Kot zapoveduje 2. člen sporazuma (3. tč.),

⁴⁰ Vrednost trgovine s storitvami, ki izključuje vladne storitve (European Commission Trade 2012a, 1).

⁴¹ »*Preferential trade agreements*«.

⁴² V nadaljevanju: »Sporazum«.

pokriva omenjeni sporazum predvsem politično, trgovinsko, gospodarsko, finančno, znanstveno, tehnološko, socialno in kulturno področje sodelovanja. Sporazum se lahko razširi tudi na druga področja, če se o tem dogovorijo pogodbenice. EK v dokumentu iz leta 2002 pojasnjuje, da je namen političnega dela pridružitvenega sporazuma okrepiti politični dialog med akterjema (European Commission 2002). Del v sporazumu, ki se nanaša na trgovinske odnose, pa pokriva vsa področja trgovinskih odnosov med EU in Čilom ter ustanavlja prostotrgovinski sporazum na področju trgovine z blagom in na področju trgovine s storitvami (European Commission 2002). V skladu z dogovorjenimi cilji sporazuma so predvidene štiri oblike sodelovanja (2. čl., 4. tč.): 1. krepitev političnega dialoga glede bilateralnih in mednarodnih zadev, ki so v skupnem interesu; 2. krepitev sodelovanja na področjih sodelovanja, ki jih določa sporazum (na političnem, trgovinskem, gospodarskem in finančnem, znanstvenem, tehnološkem, socialnem in kulturnem področju), kot tudi na drugih področjih skupnega interesa; 3. nadgradnja sodelovanja katerekoli od pogodbenic v okvirnih programih, posebnih programih in drugih aktivnostih druge pogodbenice; in še 4. širjenje bilateralnih trgovinskih odnosov med članicama sporazuma, v skladu z določbami STO-ja. Kot je razvidno že iz prvega dela sporazuma, gre za resnično široko sodelovanje, ne le glede na različne oblike sodelovanja, ampak tudi glede na področja sodelovanja, ki jih določa sporazum.

Drugi del sporazuma se nanaša na institucionalni okvir. Pridružitveni sporazum med EU in Čilom v 3. členu omenja različne institucije, ki bodo pripomogle k izvajanju sporazuma, in sicer gre za dve glavni instituciji, ki jih ustanavlja sporazum sta Pridružitveni svet in Pridružitveni odbor (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 3. in 6. čl.). Pridružitveni svet, ki se sestaja na ministrski ravni v rednih presledkih (ki niso daljši od dveh let), je odgovoren za nadzor nad izvajanjem sporazuma in preučuje vprašanja, ki nastanejo v okviru tega sporazuma, ter predloge pogodbenic za izboljšanje sporazuma (3. čl.). Hkrati ima Pridružitveni svet tudi pooblastila za sprejemanje odločitev, ki so zavezujoče za pogodbenice sporazuma (5. čl.). Pridružitveni odbor⁴³, ki se sestaja enkrat letno za splošni pregled izvajanja tega sporazuma, pa na drugi strani pomaga Pridružitvenemu svetu pri opravljanju svojih nalog (6. čl.). Ustanovitev institucionalnega okvira ni namenjena le v politične namene, temveč je zelo pomembna tudi za izvajanje trgovinskih določil sporazuma. Kot pojasnjuje EK (European Commission Trade 2010), se Pridružitveni odbor skupaj s posebnimi odbori sestaja

⁴³ Pridružitveni odbor sestavljajo na eni strani predstavniki članov Sveta Evropske unije ter Komisije Evropske unije, in na drugi strani predstavniki čilske vlade (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 6. čl.).

enkrat letno za reševanje dvostranskih trgovinskih vprašanj in da oceni nadaljnje možnosti za razširitev dvostranske trgovine in naložb. Dejstvo, ki dokazuje, kako moderen in vseobsežen je Pridružitveni sporazum med EU in Čilom, je tudi to, da sporazum ustanavlja tudi mehanizem za dvostransko reševanje sporov (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, VIII. naslov, IV. del). Za primer spora je tako Pridružitveni odbor v skladu s 185. členom sporazuma oblikoval seznam petnajstih posameznikov, ki so primerni in pripravljeni soditi kot arbitri v primeru spora med članicama sporazuma.

Storitve so neposredno omenjene v dveh delih sporazuma. Najprej se beseda »storitve« pojavi v tretjem delu sporazuma, pod naslovom, ki govori o ekonomskem sodelovanju. Znotraj tega naslova 20. člen sporazuma govori o sodelovanju na področju storitev. Prav slednji člen sporazuma zapisuje, naj pogodbenici podpirata in okrepiata sodelovanje med seboj, v skladu z rastočim pomenom storitev v razvoju in rasti njunih gospodarstev. Isti člen še dodaja, da pogodbenice določijo sektorje, na katerih bo sodelovanje osredotočeno (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 20. čl.). Drugič so storitve omenjene v četrtem delu sporazuma pod poglavjem, ki govori o trgovini in o zadevah, povezanih s trgovino. 55. člen med enim izmed ciljev tega dela sporazuma tako navaja vzajemno liberalizacijo trgovine s storitvami, ki naj bi bila v skladu s V. členom GATS sporazuma.⁴⁴

V četrtem delu sporazuma je trgovini s storitvami namenjeno tudi posebno poglavje. Slednje se začne s splošnimi določbami. 95. člen pod splošne določbe navaja obseg sporazuma, ki se nanaša na štiri različne načine opravljanja storitev. Gre za štiri različne načine opravljanja storitev, ki so enaki tistim, ki so zapisani v I. členu GATS sporazuma in ki sem jih že obrazložila tudi s slikovnim prikazom v tabeli 2. Posebno poglavje, ki je namenjeno storitvam, se nanaša na trgovino na področju vseh sektorjev storitev s štirimi izjemami (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 95. čl., 2. tč.): prva izjema so finančne storitve, ki jih ureja drugo poglavje; druga izjema so avdiovizualne storitve; tretja izjema so nacionalna pomorska kabotaža, in kot četrta izjema so zajete storitve v zračnem prometu⁴⁵.

⁴⁴ V. člen GATS sporazuma govori o gospodarski integraciji med posameznimi državami (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, V. čl.). Ali je liberalizacija trgovine s storitvami med EU in Čilom resnično v skladu s V. členom GATS-a, bom analizirala v naslednjem podpoglavju.

⁴⁵ Izjema glede storitev v zračnem prometu se ne nanaša na: popravilo letal in vzdrževanje; prodajo in trženje storitev zračnega prevoza; računalniški rezervacijski sistem (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 95. čl., 2. tč.). Podobno določilo najdemo tudi v 3. točki Aneksa h GATS-u o storitvah v zračnem prometu, ki izvzema storitve v zračnem prometu od GATS sporazuma, vendar dopušča tri omenjene izjeme, za katere GATS vseeno velja.

Sektorji in stopnja liberalizacije določenega sektorja med trgovino EU in Čilom so tako kot v GATS-u določeni v posebnem seznamu posamezne članice sporazuma (EU in Čile). Ta seznam ima podobno obliko kot seznam, ki ga posamezne države priložijo ob sprejetju GATS sporazuma. Tako kot GATS tudi Pridružitveni sporazum med EU in Čilom iz leta 2002 zapisuje dve posebni načeli, ki veljata za storitve, ki jih podpisnici sporazuma določita na svojem seznamu. Ti načeli, ki sem jih že obrazložila ob analizi GATS sporazuma, sta načelo dostopa na trg (97. člen Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom) in načelo nacionalne obravnave (98. člen). Poseben seznam storitev, ki ga pripravita obe podpisnici sporazuma vsebuje tudi posebna določila glede obeh načel, kot so (99. čl., 1. tč.): določila, omejitve in pogoji dostopa na trg; pogoji in kvalifikacije nacionalne obravnave; podjetja, ki se nanašajo na dodatne obveznosti; ter – kjer je to primerno – časovni okvir za izvajanje take zaveze in datum začetka veljavnosti takšnih obveznosti. Enaka določila najdemo tudi v XX. členu GATS sporazuma.

Seznam storitev, ki jih je EU liberalizirala v odnosu do Čila ob ustanovitvi sporazuma, najdemo v delu A Aneksa VII k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom. Maja 2004 je bil k sporazumu dodan protokol, ki upošteva širitev EU in tako dodaja posebnosti, ki jih določajo nove države članice (Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004). Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004, 7. čl.), je tako zamenjal A del Aneksa VII k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom z Aneksom V tega protokola, ter A del Aneksa VIII z Aneksom VI tega protokola⁴⁶.

3.4 Analiza kompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU na področju storitvenega sektorja

V tem poglavju, ki vsebuje konkretno analizo kompatibilnosti multilateralne in bilateralne ravni delovanja ekonomske diplomacije EU, se bom najprej osredotočila na analizo obveznosti, ki jih je EU sprejela v odnosu do Čila, ter te obveznosti primerjala z obveznostmi, ki jih je EU sprejela s podpisom GATS sporazuma v STO-ju. Po analizi obveznosti sprejetih na obeh ravneh pa bo to poglavje vsebovalo analizo kompatibilnosti pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom z GATS določili, ki bo omejena na določila, sprejeta v obeh pogodbah s strani EU.

⁴⁶ Aneks VI Dodatnega protokola k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom iz leta 2004 se nanaša na obveznosti glede finančnih storitev.

Narediti temeljito analizo obveznosti, sprejetih na obeh ravneh, vseeno ni tako lahko, kot se zdi na prvi pogled. Kot sem že v prejšnjem podpoglavju omenila, je bil k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom dodan protokol, ki upošteva širitev EU in določitve držav članic, ki so se EU pridružile leta 2004. Glede na obstoj prenovljene različice obveznosti tega sporazuma na bilateralni ravni, lahko predvidevam, da bi tudi na multilateralni ravni morala obstajati nova različica obveznosti, ki jih je EU sprejela v okviru GATS sporazuma. Težava se pojavi, ker taka prenovljena različica na multilateralni ravni še ni v veljavi. Dokument, ki vsebuje 25 držav članic EU na multilateralni ravni sicer obstaja in je potrjen s strani STO-ja, vendar še ni v veljavi. Čeprav je bil dokument že napisan in pripravljen leta 2006 (World Trade Organization 2006b), do stopitve v veljavo še vedno ni prišlo, saj morajo države članice ta dokument ratificirati. Vse države članice dokumenta torej še niso ratificirale in zadeva stoji že več kot šest let na isti točki. Iz tega je več kot očitno, da je celoten proces na multilateralni ravni veliko bolj zakompliciran, manj učinkovit in bolj dolgotrajen, kot ta na bilateralni ravni, kjer za prostotrgovinske sporazume veljajo drugačna pravila, ki so, kot lahko vidimo, veliko bolj učinkovita.

Druga težava se pojavi pri tem, da je v obveznostih EU zaznati zelo veliko stopnjo razlik znotraj držav članic EU. Kot razlagata Bureau in Jean (2012b, 95), so te razlike še posebej vidne v Osnutku prenovljenih obveznosti EU h GATS sporazumu iz leta 2006, saj je bil ob sestavljanju teh obveznosti uporabljen veliko manjši skupni pristop vseh držav članic, kot pa ob sprejetju prvotnega dokumenta GATS obveznosti.

Glede na to, da najnovejši dokument na multilateralni ravni, čeprav napisan že leta 2006, še ni v veljavi, bom za preučevanje multilateralne ravni uporabila določila, ki so bila sprejeta in stopila v veljavo s sprejetjem GATS sporazuma; te bom nato primerjala z določili na bilateralni ravni, ki jih določa Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom. Analizirala bom podobnosti in razlike v obeh dokumentih. Ker gre za dva precej obsežna in kompleksna dokumenta, se bom osredotočila le na primerjavo sprejetih obveznosti na določenih sektorjih storitev.⁴⁷

⁴⁷ Obveznosti oz t. i. »*schedules*«, ki jih je EU sama določila tako ob sprejetju GATS sporazuma kot tudi ob sprejetju pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom, imajo enako strukturo. Ta struktura je zelo kompleksna in za natančno branje in razumevanje potrebuje posebna navodila. Kot razlaga STO (World Trade Organization 1999a, 13–14), se obveznosti nahajajo v štirih kolonah. Prva kolona vsebuje sektor oz. podsektor, na katerega se določila nanašajo, druga kolona opisuje omejitve glede dostopa na trg, tretja kolona vsebuje omejitve glede nacionalne obravnave, pod četrto kolono pa se nahajajo morebitne posebne obveznosti. Znotraj druge in tretje kolone najdemo številke od 1 do 4, ki se nanašajo na štiri načine opravljanja storitev: 1. iz ozemlja ene članice na ozemlje druge članice oz. čezmejna dobava storitev; 2. na ozemlju ene članice do potrošnika druge članice; 3.

Tako kot obveznosti v GATS sporazumu tudi obveznosti v Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom temeljijo na pozitivnem seznamu, kjer liberalizacija sektorjev velja le za sektorje, ki so določeni v določenih obveznostih (World Trade Organization 2006c, 9 in Bureau in Jean 2012b, 92).⁴⁸ Če se najprej osredotočim na horizontalna določila (to so določila, ki se nanašajo na vse storitve, ki so navedene v sprejetih obveznostih), lahko trdim, da so ta določila precej podobna, če primerjamo bilateralno in multilateralno raven. Tako obveznosti h GATS sporazumu kot tudi obveznosti EU, sprejete ob podpisu pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom, določajo, da pri tretjem načinu opravljanja storitev (načinu s tržno prisotnostjo) velja omejitev dostopa na trg, ki pravi, da so lahko storitve v državah članicah EU, ki veljajo kot javne (na nacionalni ali lokalni ravni), predmet javnih monopolov ali izključne pravice, dodeljene zasebnim izvajalcem (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994, 2 in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004, 19). O posebnem statusu javnih storitev sem že govorila v podpoglavju, kjer sem analizirala GATS sporazum, kot je razvidno iz analize, pa je to področje podobno opredeljeno (in tako zavarovano pred tujimi storitvami) tudi na bilateralni ravni. Ena izmed omejitev, ki se pojavi v obeh dokumentih je tudi omejitev glede nacionalne obravnave hčerinskih družb (podjetij tretjih držav oz. čilskih podjetij, kot je opredeljeno na bilateralni ravni), ki imajo sedež, glavno upravo ali glavni kraj poslovanja v EU-ju. Kot dodajata dokumenta (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994, 3 in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004, 19) se »manj ugodna obravnava lahko prizna podružnicam (podjetjem iz tretjih držav), ki so ustanovljene v skladu z zakonodajo, ustanovljene v skladu z zakonodajo držav članic, ki imajo samo svojo registrirano pisarno /ali glavno upravo/ na ozemlju Skupnosti, razen če se lahko dokaže, da imajo dejansko in stalno povezavo z gospodarstvom ene od držav članic.«

Podobnosti v obeh dokumentih najdemo tudi v delu, kjer se omejitve ne nanašajo na določen storitveni sektor – gre torej za drugi del dokumenta (oz. drugi del obeh dokumentov).⁴⁹ Enaka

način s tržno prisotnostjo; 4. način s prisotnostjo fizične osebe (za razlago različnih načinov opravljanja storitev glej poglavje 3.2.2). Ob analizi določil obveznosti bom za poenostavljeno razlago uporabljala poimenovanja: prvi način, drugi način, tretji način in četrti način).

⁴⁸ Za razliko od sporazuma EU–Čile pa npr. sporazum med Čilom in ZDA temelji na negativnem seznamu, ki določa da je vse liberalizirano, razen zadev, ki so eksplicitno določene (Bureau in Jean 2012b, 94). Enako velja tudi za ostale tovrstne sporazume, ki jih je z drugimi državami podpisala ZDA.

⁴⁹ Oba dokumenta; tako Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic iz leta 1994 kot tudi Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom iz leta 2004; sta sestavljena na enak način. Prvi del vsebuje horizontalne obveznosti, ki se nanašajo na vse storitvene sektorje, navedene v dokumentu, drugi del pa vsebuje obveznosti, ki se nanašajo le na določen sektor.

določila in omejitve najdemo tako na bilateralni kot na multilateralni ravni npr. glede določenih računalniških storitev, kjer se EU obvezuje, da ne bo postavila nobenih omejitev, tako glede dostopa na trg, kot tudi glede nacionalne obravnave, za prve tri načine opravljanja storitev – za čezmejno dobavo storitev, opravljanje storitev na ozemlju ene članice do potrošnika druge članice, ter za način s tržno prisotnostjo (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994, 31–33 in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004, 56). Zelo podobna določila najdemo tudi glede drugih vrst storitev. Tako npr. velja za drugi način opravljanja računovodskih storitev. Tako na bilateralni ravni kot tudi na multilateralni ravni EU namreč ne navaja nobenih omejitev glede dostopa na trg in glede nacionalne obravnave za opravljanje storitev na ozemlju ene članice do potrošnika druge članice – drugi način opravljanja storitev (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994, 14; in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004, 36). Tudi glede ostalih treh načinov opravljanja računovodskih storitev ni bistvene razlike glede omejitev na multilateralni ravni v primerjavi z bilateralno ravnijo.⁵⁰

Če se osredotočim na razlike, bolj kot na podobnosti, v obeh dokumentih, lahko ugotovim, da se veliko določil na bilateralni ravni od multilateralne ravni loči predvsem po eni lastnosti. Medtem ko se je na multilateralni ravni EU pri nekaterih storitvenih sektorjih, in glede določenih načinov opravljanja teh storitev, zavezala da ne bo postavila nobenih omejitev, na bilateralni ravni tega zapisa ni videti. Namesto tega se na bilateralni ravni pojavi določilo, ki določa le-to, katere države članice EU niso sprejele nobenih določil na tem področju (pri tem gre predvsem za nove države članice, ki so se EU pridružile leta 2004). Tak primer lahko med drugim najdemo pri nepremičninskih storitvah. Če si natančneje pogledam eno izmed podvrst teh storitev – nepremičninske storitve, ki vključujejo lastne ali najete nepremičnine, lahko tak primer najdemo glede na drugi način opravljanja te vrste storitev (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994, 34 in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom 2004, 60). Čeprav v praksi različni način zapisa te obveznosti še vedno pomeni enako obveznost za prvotne države članice, se mi ob pogledu te obveznosti lahko na prvi pogled zazdi, kot da se

⁵⁰ Edina razlika, ki se pri tem pojavi je ta, da Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004, 36–8) vsebuje tudi posebnosti, ki veljajo za države članice, ki so se pridružile leta 2004. Glede na to, da v tej nalogi, kot sem že povedala v uvodu, proučujem primarne vire v kontekstu in ne analiziram besedila pogodb dobesedno, ampak jih analiziram glede na njen cilj, namen besedila in druge okoliščine, me razlike v dokumentih, ki so nastale le zaradi tega, ker en dokument vsebuje določila več držav članic, ne zanimajo.

je EU na bilateralni ravni želela še posebej zaščititi glede drugega načina opravljanja te vrste storitve. V tem primeru torej ne bi šlo za večjo liberalizacijo na bilateralni ravni, temveč za večji protekcionizem te ravni. Pri tem me seveda zanima, ali je do te razlike zapisa na multilateralni in bilateralni ravni prišlo le zaradi tega, ker gre na bilateralni ravni za novejši dokument, ali zaradi kateregakoli drugega razloga. To lahko kar hitro ugotovim, če si pogledam prvotne obveznosti na bilateralni ravni, torej tiste obveznosti, s katerimi se je EU zavezala ob samem podpisu pridružitvenega sporazuma, preden je sprejela prenovljeno različico obveznosti, ki vključuje tudi nove države članice.

Ob pregledu prvotnih obveznosti ugotovim, da prvotni dokument na bilateralni ravni, gre za Aneks VII k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2002, 28), ne določa nobenih omejitev glede dostopa na trg ali nacionalne obravnave za opravljanje drugega načina te vrste storitev. Kot je razvidno iz tega dokumenta, je zaveza, ki jo je EU prvotno sprejela na bilateralni ravni glede drugega načina opravljanja nepremičninskih storitev, ki vključujejo lastne ali najete nepremičnine, enaka zavezi, ki jo je EU sprejela za opravljanje istih storitev na multilateralni ravni. Iz te ugotovitve lahko razberem, da je do razlike torej prišlo le zaradi sprejetja novejšega dokumenta na bilateralni ravni in ne zaradi tega, ker bi EU želela na tej ravni omejiti trgovino te vrste storitev. Dejanja EU na multilateralni ravni glede te vrste storitev se torej ujemajo z dejanji na bilateralni ravni. To potrdi tudi četrti dokument, osnutek prenovljenih obveznosti EU h GATS sporazumu⁵¹, ki po novem na multilateralni ravni predvideva enaka določila, kot so zapisana na bilateralni ravni v Dodatnem protokolu k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004), s to izjemo, da osnutek še ne sprejetega dokumenta na multilateralni ravni ne navede le držav, ki niso sprejele nobenih obveznosti glede tega določenega sektorja, vendar navaja, da tudi druge države ne določajo nobenih omejitev (World Trade Organization 2006b, 387). Tabela 3.2 prikazuje obveznosti, ki jih je EU sprejela v štirih dokumentih, ki sem jih analizirala zgoraj; vse obveznosti se nanašajo le na eno vrsto storitev, tj. na nepremičninske storitve, ki vključujejo lastne in najete nepremičnine. V primeru, da bi vseeno prišlo do primera, kjer so zaveze določenega akterja manjše na bilateralni ravni, kot določene v zavezah GATS-a, to vseeno ne bi pomenilo manjše liberalizacije v odnosu do dveh držav, kot razlagata Bureau in Jean (2012b, 97), saj na bilateralni ravni v tem primeru vseeno prevladajo določila in zaveze, sprejete v GATS-u.

⁵¹ Gre za dokument, ki vključuje prenovljene obveznosti EU k GATS sporazumu in vključuje tudi določitve držav članic, ki so se EU pridružile leta 2004. Dokument je bil pripravljen leta 2006, vendar še ni stopil v veljavo.

Tabela 3.2: Sprejete obveznosti EU glede trgovine z nepremičninskimi storitvami, ki vključujejo lastne in najete nepremičnine. Primerjava sprejetih obveznosti v štirih različnih dokumentih.

NEPREMIČNINSKE STORITVE, KI VKLJUČUJEJO LASTNE ALI NAJETE NEPREMIČNINE (DRUGI NAČIN OPRAVLJANJA TEH STORITEV)		
RAVEN DELOVANJA	VRSTA DOKUMENTA (LETO DOKUMENTA)	SPREJETE OBVEZNOSTI: OMEJITVE DOSTOPA NA TRG IN OMEJITVE GLEDE NACIONALNE OBRAVNAVE
BILATERALNA RAVEN	Aneks VII k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2002)	Nobenih omejitev
	Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004)	Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Malta, Poljska, Slovaška, Slovenija – niso sprejele nobenih obveznosti za to vrsto storitev.
MULTILATERALNA RAVEN	Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic h GATS sporazumu (1994)	Nobenih omejitev.
	Osnutek prenovljenih obveznosti EU h GATS sporazumu (2006)	Vse države članice, razen Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Malta, Poljska, Slovaška, Slovenija – nobenih omejitev. Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Malta, Poljska, Slovaška, Slovenija – niso sprejele nobenih obveznosti za to vrsto storitev.

Analiza multilateralne in bilateralne ravni delovanja EU na področju storitvenega sektorja do sedaj ni pokazala nobenih razlik, ki bi lahko kazale na nekompatibilnost dveh različnih ravni delovanja na področju storitev. Če nadaljujem z analizo obeh temeljnih dokumentov, ki sta trenutno v veljavi in ki trenutno določata pravila za trgovino na bilateralni in multilateralni ravni (Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti Evropske skupnosti in njenih držav članic 1994; in Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med

EU in Čilom 2004), lahko ugotovim, da vseeno na dveh različnih ravneh prihaja do razlik, ki lahko kažejo na dejstvo, da na bilateralni ravni obstaja večja liberalizacija storitvenega sektorja. V dokumentu na bilateralni ravni so namreč navedeni sektorji storitev, ki jih v dokumentu na multilateralni ravni ne najdemo. Dokument na bilateralni ravni torej vseeno opredeljuje nekoliko več vrst storitev, kot določila, ki jih je EU sprejela na multilateralni ravni. Primeri vrst storitev, ki jih najdem le na bilateralni ravni v Dodatnem protokolu k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004, 57–110), so med drugim poslovne storitve, kot so storitve glede raziskav in razvoja na področju naravoslovja, storitve na področju interdisciplinarnih raziskav in razvoja, storitve izposojanja posnetih videokaset za domačo uporabo; okoljske storitve, kot so storitve povezane z varstvom biološke raznovrstnosti, pokrajini in varstvom narave; zdravstvene storitve pod oznako ostale zdravstvene storitve; storitve pomorskega prometa, znotraj katerega najdemo določitve glede mednarodnega potniškega in tovornega prometa, storitve glede skladiščenja, in storitve vzdrževanja in popravil plovil; ter storitve glede železniškega prometa, kjer najdemo določila glede potniškega in tovornega prometa. Vse te vrste storitev lahko torej najdemo v dokumentu, ki je trenutno veljaven le na bilateralni ravni. Zelo zanimivo je dejstvo, da na bilateralni ravni najdemo eno izmed pomembnih vrst storitev, to so storitve glede pomorskega prometa, ki na multilateralni ravni, v dokumentu, ki je v veljavi na multilateralni ravni, sploh niso omenjene.

Na prvi pogled je iz zgornje analize razvidno, da trenutno veljavni dokument na bilateralni ravni liberalizira veliko več storitvenih sektorjev, kot dokument, ki je trenutno v veljavi na multilateralni ravni. Pri tem pa je potrebno vseeno preučiti tudi kontekst in se vprašati, ali je ta vrsta storitev resnično opredeljena na bilateralni ravni le zaradi namena večje liberalizacije te vrste storitev, ali pa je na tej ravni opredeljena le zato, ker je dokument na omenjeni ravni novejši in se je EU nedavno odločila za liberalizacijo teh storitev (in jih namerava liberalizirati tudi na multilateralni ravni). Odgovor na to vprašanje lahko najdem, če analiziram Osnutek prenovljenih obveznosti EU h GATS sporazumu, ki ga je EU pripravila leta 2006 (World Trade Organization 2006b), da prenove svoje zaveze glede liberalizacije storitev na multilateralni ravni. Prav vse vrste in podvrste storitev, za katere se je EU zavezala na bilateralni ravni s sprejetjem Dodatnega protokola k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004) in katerih ne najdemo v zavezah, ki jih je EU sprejela ob sklenitvi GATS sporazuma na multilateralni ravni, so omenjene tudi v tem novem dokumentu z zavezami na multilateralni ravni, ki še ni stopil v veljavo. Očitno je torej, da EU na bilateralni ravni ni

sprejela zavez na področju več vrst storitev zato, ker bi želela te vrste storitev liberalizirati le na bilateralni ravni, ampak je imela namen liberalizirati vse te vrste storitev s podobnimi določili tudi na multilateralni ravni. Če torej ne analiziram le dobesedno zapisov dokumentov, ki so trenutno v veljavi, ampak celoten kontekst, ugotovim da Pridružitveni sporazum med EU in Čilom iz leta 2002 in spremembe, ki so bile dodane k temu sporazumu na področju storitev z Dodatnim protokolom iz leta 2004, ki dopolnjuje Pridružitveni sporazum med EU in Čilom, ne določa večje liberalizacije storitvenega sektorja, kot je ta bila predvidena na multilateralni ravni že leta 2006.⁵²

Večja liberalizacija določenih sektorjev na bilateralni ravni torej sicer obstaja, vendar je le še vprašanje časa, kdaj bo le-ta na enakem nivoju določena tudi v multilateralnem okviru. Vsekakor pa je potrebno dodati, da se v veliki meri večja liberalizacija določenih sektorjev nanaša tudi le na določene države članice znotraj EU. Potrebno je tudi omeniti, da je EU že na multilateralni ravni znotraj GATS sporazuma liberalizirala storitveni sektor v veliki meri, zato je razlika v stopnji liberalizacije na multilateralni in bilateralni ravni veliko manjša, kot pa razlika v primeru Čila. Kot pojasnjujeta Bureau in Jean (2012b, 18), so Čile namreč na multilateralni ravni liberalizirale storitve v veliko manjšem obsegu.

Glede na to, da so določene storitve iz pravnoformalnega vidika še vedno določene le na bilateralni ravni in ne na multilateralni (čeprav so predvidene in dokument že čaka za stopitev v veljavo, ter se njegova določila v praksi že lahko uporabljajo), se lahko vprašam, ali je ta večja liberalizacija storitev na bilateralni ravni kompatibilna z določili GATS-a na multilateralni ravni. Pridružitveni sporazum med EU in Čilom (2002, 55. čl) med enim izmed ciljev tega dela sporazuma sicer sam navaja, da je liberalizacija trgovine s storitvami v tem sporazumu v skladu s členom z GATS sporazumom in njegovim petim členom. Prav slednji govori o gospodarski integraciji med posameznimi državami ter zapisuje, da GATS sporazum ne prepoveduje sporazumov, ki liberalizirajo trgovino s storitvami med določenimi članicami takega sporazuma, če ima ta sporazum znatno sektorsko pokritost, ki vnaprej ne izključuje določenega načina opravljanja storitev (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, V. čl.). Kot lahko vidimo v Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2002), sporazum vključuje mnogo sektorjev in pri tem tudi ne izključuje nobenega od načina opravljanja storitev, temveč jih določa in opredeljuje liberalizacijo na podlagi štirih različnih načinov

⁵² Prav nobene večje liberalizacije v praksi ne prinašajo niti dodatne obveznosti, s katerimi se je EU zavezala s sprejemom Dodatnega protokola k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom (2004, 153–4), saj so le-te enake, kot so zapisane na multilateralni ravni v Osnutku prenovljenih obveznosti EU h GATS sporazumu iz leta 2006 (World Trade Organization. 2006b, 541–2).

opravljanja storitev, na isti način kot so ta zapisana na multilateralni ravni. Člen V še dodaja, da mora tovrsten sporazum zagotavljati »odsotnost ali odstranitev tako rekoč vsakršne diskriminacije v smislu XVII. člena med dvema ali več strankami, v sektorjih, zajetih v točki (a)« (prav tam). To določilo se nanaša »na odpravo obstoječih diskriminacijskih ukrepov, /in/ na prepoved novih ali bolj diskriminacijskih ukrepov, bodisi ob začetku veljavnosti tega sporazuma bodisi na podlagi razumnega časovnega okvira« (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, V. čl.).⁵³ Gre torej za to, da mora bilateralni sporazum upoštevati XVII. člen GATS sporazuma, ki govori o nacionalni obravnavi. Ta člen določa, da mora vsaka država članica za sektorje, ki jih je sama določila v seznamu obveznosti, storitve in ponudnike storitev iz katerekoli druge države članice, obravnavati na enak način, kot lastne podobne storitve in ponudnike teh storitev (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, XVII. čl.). Tudi glede tega določila, je Pridružitveni sporazum med EU in Čilom v skladu z GATS določili saj je tudi v samem bilateralnem sporazumu omenjen člen, ki določa to isto pravilo glede nacionalne obravnave (Pridružitveni sporazum med EU in Čilom 2002, 98. čl.). Pomemben pogoj za usklajenost in transparentnost bilateralnih sporazumov z GATS določili določa tudi sedma točka V. člena GATS sporazuma, ki zavezuje članice takih sporazumov, da morajo obvestiti Svet za trgovino s storitvami v STO-ju o sprejetju takega sporazuma in o kakršnihkoli spremembah tega sporazuma (Splošni sporazum o trgovini s storitvami 1995, V. čl.). Tudi to je bilo storjeno s strani podpisnic Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom, ki so STO obvestile o obstoju tega sporazuma še isto leto, ko je bilateralni sporazum stopil v veljavo (World Trade Organization 2006c, 11). Iz vse te zgornje analize je tako razvidno, da je Pridružitveni sporazum med EU in Čilom iz leta 2002 v skladu z določili GATS sporazuma in tako temu sporazumu ne nasprotuje.

Kljub temu, da določena večja stopnja liberalizacije med EU in Čilom trenutno obstaja na bilateralni ravni, kot je le-ta določena na multilateralni ravni, analiza kompatibilnosti Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom z GATS sporazumom potrjuje, da je ta bilateralni sporazum vseeno združljiv s pravili na multilateralni ravni.

⁵³ To določilo ne velja za ukrepe, ki so dovoljeni v členih XI, XII, XIV in XIV GATS sporazuma (Splošni sporazum o o trgovini s storitvami 1995, V. čl.).

4. Bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije EU na primeru kmetijskega sektorja

Po temeljiti analizi in zanimivih ugotovitvah, do katerih sem prišla ob preučevanju kompatibilnosti multilateralne in bilateralne ravni ekonomske diplomacije EU na področju storitvenega sektorja, bom v tem poglavju preučila, kako je s kompatibilnostjo multilateralne in bilateralne ravni ekonomske diplomacije EU na področju kmetijskega sektorja. Preden se lotim konkretne analize ter proučevanja multilateralne in bilateralne ravni na področju omenjenega sektorja, pa bom analizirala, kako je EU sploh pridobila pristojnosti za trgovino na področju kmetijskega sektorja.

4.1 Kmetijski sektor v Evropski uniji

4.1.1 Nastanek in razvoj Skupne kmetijske politike Evropske unije

Kmetijski sektor je bil že zgodovinsko precej zaščiten sektor. Kot pojasnjuje Harrop (2000, 89), so bile že v času med prvo in drugo svetovno vojno kmetijske politike držav v Evropi precej protekcionistične. SKP se je sicer rodila leta 1962 (Commission européenne 2012, 3), vendar so se voditelji držav v Evropi že prej zavedali o pomembnosti povezovanja na tem področju. Leta 1955 so se v Messini zbrali zunanji ministri Evropske skupnosti za premog in jeklo, da se dogovorijo o nadaljnjih korakih k združenji Evropi. Ti so ustanovili odbor, ki bo predlagal, kako bo njihov sporazum v Mesini stopil v veljavo, temu odboru je predsedoval belgijski zunanji minister Paul-Henri Spaak (Wyn 1997, 64). T. i. Spaakovo poročilo, ki je bilo sprejeto leta 1956, je že takrat opozorilo o pomembnosti vključitve kmetijstva v proces evropske ekonomske integracije (Wyn 1997, 64). Leto kasneje je bila sprejeta Rimska pogodba, ki je ustanovila Evropsko ekonomsko skupnost, ki jo je sestavljalo šest evropskih držav (Commission européenne 2012, 3).⁵⁴ Šest držav podpisnic Rimske pogodbe leta 1957 je s podpisom pogodbe zagotovilo, da Evropo ne sme nikoli več doleteti taka lakota in pomanjkanje hrane, kot je bilo to čutiti v povojnem obdobju, in zato so ustanovile SKP (Commission européenne 2012, 4). Slednja je v Rimski pogodbi opredeljena v drugem naslovu od 38. do 46. člena. Rimska pogodba tako najprej definira kmetijske proizvode, kot so rastlinske, živinorejske in ribiške proizvode, ter proizvode prve stopnje predelave

⁵⁴ Evropsko ekonomsko skupnost so prvotno sestavljale Nemčija, Francija, Italija, Belgija, Nizozemska in Luxembourg (Krugman 1988, 187).

omenjenih proizvodov (Rimska pogodba 1957, 38. čl.). Isti člen še določa, da mora »delovanje in razvoj skupnega trga za kmetijske proizvode spremljati oblikovanje skupne kmetijske politike med državami članicami« (prav tam). Ta člen tako ustanavlja skupni trg za kmetijske proizvode in SKP. Izdelki, ki jih obravnavajo člani od 39. do 46., so določeni v Aneksu II te pogodbe (prav tam). Z Rmsko pogodbo so opredeljeni tudi naslednji cilji SKP: (1957, 39. čl.):

- (a) povečati kmetijsko produktivnost s pospeševanjem tehničnega napredka in zagotavljanjem racionalnega razvoja kmetijske proizvodnje ter optimalno izkoriščenost proizvodnih dejavnikov, zlasti delovne sile;
- (b) s tem zagotoviti primerno življenjsko raven kmetijske skupnosti, zlasti s povečanjem individualnega zaslužka oseb, ki se ukvarjajo s kmetijstvom;
- (c) stabilizirati trge;
- (d) zagotoviti redno preskrbo;
- (e) zagotoviti, da je preskrba potrošnikom dostopna po primernih cenah.

Rimska pogodba je tako opredelila cilje SKP, vendar pa, kot razlaga Hitiris (1998, 185), prepustila skupnosti, da naknadno oblikuje podrobnosti te skupne politike⁵⁵. Hitiris (1998, 185–6) razlaga, da je bila SKP od njenega začetka tako ustanovljena na treh načelih: enotni trg s prostim gibanjem kmetijskih pridelkov znotraj skupnosti; prednost skupnosti v okviru povezanega domačega trga in zaščito pred zunanjimi vplivi; ter finančna solidarnost z deljenjem stroškov SKP med državami članicami s centraliziranim financiranjem.⁵⁶

Ko so bili cilji in glavne politike SKP postavljene, je tako leta 1962 SKP stopila v veljavo. SKP je bila prva politika, ki je bila popolnoma integrirana v EU in kot taka edina kar nekaj let. Prav ta politika je postavila temelje za enotni evropski trg, ki je bil kasneje oblikovan leta 1992 (Commission européenne 2012, 5). Prišlo je torej do skupnega trga s kmetijskimi pridelki EU-ja s skupno cenovno in skupno trgovinsko politiko (Hitiris 188–9). SKP danes pokriva vse pomembne kmetijske produkte EU (Hitiris 1998, 186). Harrop (2000, 90) pojasnjuje, da se je SKP že v 60. Letih prejšnjega stoletja razširila in pokrila skoraj vse kmetijske pridelke, nekateri manjkajoči pridelki pa so bili pod to politiko dodani v 70. letih.

Kot je razvidno iz Rimske pogodbe, je bil v začetku eden glavnih ciljev SKP povečati kmetijsko produktivnost in zagotoviti kmetom dobre cene za njihove proizvode (Commission européenne 2012, 3). To se je zagotavljalo tako, da so proizvajalci kmetijskih proizvodov

⁵⁵ Podrobnosti SKP so bile oblikovane na konferenci v Stressi leta 1958 (Hitiris 1998, 185).

⁵⁶ Z namenom izpolnjevanja načela finančne solidarnosti je bil ustanovljen Evropski usmerjevalni in jamstveni kmetijski sklad (*European Agricultural Guidance and Guarantee Fund*). Jamstveni del sklada je namenjen financiranju intervencijskih politik SKP, usmerjevalni del pa upravlja s sredstvi politike strukturnih reform (Hitiris 1998, 186).

dobivali vsaj določeno minimalno ceno za njihove pridelke, ki je bila neodvisna od situacije na trgu. Te cene pa so bile postavljene na veliko višjo raven, kot cene na svetovnem trgu (European Commission Trade 2007b, 1). Subvencije, namenjene SKP, so kmetom tako pomagale kupiti opremo, prenoviti stavbe za njihove dejavnosti, nakupiti boljša gnojila in semena ter hkrati povečale njihovo proizvodnjo (Commission européenne 2012, 6). Baldwin in Wyplosz (2006, 210) razlagata, da je večja proizvodnja tako dosegla cilj EU, da se zmanjša njena odvisnost od uvoza kmetijskih pridelkov. Četrti cilj Rimske pogodbe glede zagotovitve redne preskrbe je bil tako dosežen, vendar za ceno drugih ciljev. EU je povečala kmetijsko produktivnost in povečala zasluge kmetov, vendar pa ni stabilizirala trgov, hkrati pa so bile cene pridelkov veliko dražje, kot so bile cene na svetovnem trgu. Kot razlaga Harrop (2000, 91), zaradi neučinkovitih politik vsi prvotni cilji SKP tako niso bili doseženi.

V 70. letih so minimalno garantirane cene kmetijskih pridelkov povzročile zelo visoko produktivnost kmetov, celo tako visoko, da je EU na področju kmetijstva začela proizvajati več, kot pa je bilo povpraševanje na njenem trgu (Commission européenne 2012, 4). Prevelika produktivnost pa je prinesla določene probleme. Krugman (1988, 187) pojasnjuje, da se je EU znašla v situaciji, ko je morala sama kupiti in shraniti odvečne količine hrane. Ob koncu leta 1985 se je EU tako znašla v situaciji, ko je imela shranjenih kar 780.000 ton govejega mesa, 1,2 milijona ton masla in 12 milijonov ton pšenice (prav tam). Ko se je izkazalo, da ta povečana produktivnost ni le začasna in da EU odvečne hrane ne bo morala kopičiti v nedogled, je bilo potrebno ubrati drugačno pot. EU je tako začela izvažati odvečne kmetijske pridelke, ker pa so bile cene teh izdelkov na svetovnem trgu veliko nižje, kot na domačem trgu (saj jih je EU sama uravnavala), je morala tako subvencionirati svoj izvoz. Izvozne subvencije so bile tako namenjene za izenačevanje razlike med evropskimi in svetovnimi cenami (Krugman 1988, 187–8). Krugman (prav tam) razlaga, da izvozne subvencije povzročijo manjše svetovne cene, kar še poveča potrebne subvencije. EU se je tako zaradi vse večjih subvencij znašla v položaju, ko je v zgodnjih 90. letih plačala kar 10 milijard evrov letno za izvozne subvencije (European Commission Trade 2007b).

Čeprav je bila EU tedaj samozadostna glede oskrbe s kmetijskimi pridelki, še več, od velikega uvoznika kmetijskih izdelkov se je spremenila v izvoznika teh pridelkov (Harrop 2000, 102), pa je SKP povzročila vrsto problemov in tudi mnogo kritik. Czinkota in drugi (2011, 244) pojasnjujejo, da je SKP povzročila probleme tako znotraj kot tudi zunaj EU-ja. Znotraj EU-ja so bile bogatejše in bolj industrijske države proti visokim subvencijam za bolj kmetijske države, zunaj EU-ja pa so države opozarjale na nepravilno trgovino v kmetijstvu (ta

opozarjanja so prišla predvsem s strani ZDA). Visoka stopnja intervencije v en ekonomski sektor, kot je npr. kmetijski sektor, spremeni cene in spremeni tudi lokacijo virov ter smer trgovine, ti so nato drugačni, kot bi bili v primeru prostega trga; specializacija in proizvodnja sta tako določeni na podlagi primerjav moči politik in ne na podlagi pravila primerjalne prednosti (Hitiris 1998, 199). Tako je tudi v tem primeru prišlo do izkrivljanja mednarodne trgovine, politike EU na področju kmetijskega sektorja so bile proti celotnim namenom proste trgovine, katere namen je mednarodna specializacija na podlagi primerjalne prednosti, ki je koristna za vse akterje (Harrop 2000, 103). Kot še dodaja Harrop (prav tam) so politike EU tako povzročile nestabilnost cen na svetovnem trgu.

Po vseh teh kritikah, je bilo jasno, da je potrebno SKP kljub določenim uspehom spremeniti. Tega se je zavedala tudi EU. Leta 1991 je EK objavila t. i. »*Reflections paper*«, v katerem je pojasnila, da trenutni mehanizmi SKP niso več v skladu z njenimi zastavljenimi cilji, zapisanimi v Rimski pogodbi, in da je le-te potrebno spremeniti (Wyn 1997, 76–7). Julija 1991 je tako takratni komisar za kmetijstvo Ray MacSharry izdal seznam predlogov za reformo SKP na podlagi principov, zapisanih v dokumentu, ki ga je izdala EK. Ta reforma je bila tako sprejeta leta 1992. Z njo se je EU zavezala, da v roku treh let zniža ceno žit na svetovno raven cene, kar je pomenilo znižanje cene za 29 %; za 15 % je znižala ceno govejega mesa in perutnine; ter za 5 % mlečne izdelke (Harrop 2000, 105 in Hitiris 1998, 206). Omenjena reforma je tudi spremenila politiko SKP od pomoči trgu do pomoči proizvajalcem (Commission européenne 2012, 3). Hitiris (1998, 206) zatrjuje, da ta reforma sicer ne ukinja popolnoma podpore cenam kmetijskih proizvodov, ampak jih le približa svetovni ravni cen in tako zagotavlja zmanjšanje izvoznih subvencij. Baldwin in Wyplosz (2006, 218–19) razlagata, da kljub zmanjšanju izvoznih subvencij ta reforma vseeno ni zmanjšala stroške SKP, ampak je le preusmerila plačila direktno h kmetom. Baldwin in Wyplosz (prav tam) še dodajata, da so ti tako dobivali plačilo v zameno za zmanjšanje proizvodnih površin.

Po tej prvi reformi so sledile še druge reforme SKP, ki so poskušale iti še dlje od prve. Druga reforma SKP je bila sprejeta leta 1999 na srečanju Evropskega sveta v Berlinu (Baldwin in Wyplosz 2006, 219). Reforma z imenom »*Agenda 2000*« je predlagala, da se z letom 2000 dodatno za 20 % zniža cene žit, 30 % zniža cene govejega mesa, ter cene mlečnih izdelkov zniža za dodatnih 10 % (Hitiris 1998, 207). Harrop (2000, 107) trdi, da pri tem ni šlo za neko večjo reformo, so se pa z njo zadeve premaknile v pravo smer.

Tretja reforma SKP pa je leta 2003 temeljito prestrukturirala SKP. Preusmerila je skoraj vsa plačila, namenjena proizvodnji in cenam, h kmetom in s tem pripomogla k zmanjšanju spodbujanja prekomerne proizvodnje in izkrivljanja trgovine (European Commission Trade 2009a). Reforme v letih 2003/2004 so tudi ustanovile t. i. enotno plačilno shemo, ki je vezana tako na raven proizvodnje kot tudi na tip proizvodnje (European Commission Trade ND). To je posledično prineslo novost, da so kmetje, ki niso bili sposobni proizvajati svojih produktov po konkurenčni ceni, nehali proizvajati, saj niso več dobivali plačil. Poleg tega pa je nova shema plačil kot pogoj za plačilo kmetom postavila tudi spoštovanje standardov varstva okolja, standardov za varnost hrane in dobrobit živali (European Commission Trade ND).

Baldwin in Wyplosz (2006, 220) pojasnujeta, da je SKP kljub vsem reformam danes še vedno problematična. Danes EU namreč za SKP še vedno namenja visok delež svojega proračuna. Stroški za kmetijstvo in za razvoj podeželja danes predstavljajo 55 milijard evrov letno, kar je kar 45 % celotnega letnega proračuna EU (Commission européenne 2012, 9). Novi izziv za SKP so predstavljale širitve EU leta 2004 in 2007. S tema dvema širitvama se je kmetijska populacija v EU podvojila, SKP pa se mora prilagoditi tem spremembam (Commission européenne 2012, 17). Trenutno je v pripravi nova reforma SKP, ki bo poskušala okrepiti ekonomsko in ekološko konkurenčnost kmetijskega sektorja, spodbujati inovacijo ter zaposlitev in rast na podeželju (Commission européenne 2012, 3). EK je oktobra 2011 predstavila osnutek reforme, ki je predvidena za obdobje po letu 2013. V njem navaja 10 ključnih točk reforme (European Commission 2011): 1. še več denarne pomoči bo namenjene za proizvajalce, ta denarna pomoč bo namenjena le aktivnim kmetom in bo bolje razporejena med kmetovalci, regijami in med državami članicami; 2. bolj prilagojena orodja za krizno upravljanje za spopad z novimi gospodarskimi izzivi; 3. 30 % neposrednih plačil naj bi bilo namenjenim praksam, ki omogočajo optimalno izkoristiti naravne vire; 4. podvojitev proračuna za kmetijske raziskave in inovacije; 5. podpora organizacijam proizvajalcev, medpanožnim organizacijam in podpora razvoju neposredne povezave med proizvajalci in potrošniki, ter ukinitvev sladkornih kvot po letu 2015; 6. spodbujanje kmetijsko-okoljskih ukrepov; 7. pomoč mladim kmetom-začetnikom in podpora pri njihovem zaposlovanju; 8. spodbujanje kmetijskega zaposlovanja in podjetniškega duha, podpiranje projektov mikropodjetij, s financiranjem v znesku do 70.000 evrov za obdobje petih let; 9. dodatne odškodnine za podporo kmetom iz območij z naravnimi ovirami; ter 10. poenostavitev številnih mehanizmov SKP, zlasti pravil navzkrižne skladnosti in sistemov nadzora. Kot je zapisano na spletni strani EK (European Commission Agriculture and Rural Development

2012a), naj bi do odobritve teh novih predpisov in aktov prišlo do konca leta 2013, z namenom, da bo nova reforma SKP v veljavi s 1. januarjem 2014.

4.1.2 Trgovina s kmetijskimi pridelki in EU

EU je največja izvoznica in hkrati največja uvoznica kmetijskih pridelkov. Medtem ko uvaža predvsem osnovne kmetijske dobrine, izvaža visoko kvalitetne kmetijske izdelke in druge predelane kmetijske proizvode (European Commission Trade 2009a). EU se je od neto uvoznika v obdobju 2007–2009 leta 2010 spremenila v neto izvoznika. Medtem ko je imela leta 2009 trgovinski primanjkljaj 2,5 milijard evrov, je kot neto izvoznik leta 2010 beležila trgovinski presežek 6 milijard evrov, ter leta 2011 trgovinski presežek za kar 7 milijard evrov (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 8). K večjemu presežku v izvozu leta 2011, v primerjavi s prejšnjim letom, je glede na glavnih 15 izvoznih izdelkov največ pripomoglo večje povpraševanje in s tem povečanje količine izvoza, nekoliko pa tudi povečanje cen. Med izvoznimi izdelki sta vino in viski predstavljala največji dobiček v izvozu s povečanjem tako glede na količino kot glede na ceno (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 1).

Največji svetovni izvoznici kmetijskih izdelkov sta EU in ZDA, obe z izvozom, ki je v letu 2011 predstavljal 105 milijard evrov. Tretje mesto največjega izvoznika predstavlja Brazilija z 59 milijardami evri izvoza, četrto mesto zaseda Kitajska z 31 milijardami evri izvoza, peta največja svetovna izvoznica kmetijskih izdelkov pa je Argentina s 30 milijardami evri vrednim izvozom (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 1–2). EU v glavnem izvaža končne izdelke, delež končnih izdelkov v izvozu kmetijskih izdelkov predstavlja kar 64 % izvoza (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 3).⁵⁷ Ti izdelki vključujejo vino, žgane pijače, sir in predelano meso. Podjetja, ki proizvajajo te končne produkte pa zaposlujejo več kot 4 milijard ljudi v EU-ju (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 9). Največ izvoza v trgovini s kmetijskimi izdelki za EU predstavlja vino, katerega izvoz je bil v letu 2011 vreden kar 6,1 milijard evrov, šele na drugem mestu so živila s 4 milijardami evrov izvoza⁵⁸, ter na tretjem viski, ki je leta 2011 predstavljal 3,9 milijard evrov izvoza (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 3). Največji trg za izvoz kmetijskih izdelkov EU-

⁵⁷ Podatki veljajo za povprečje v letih od 2009 do 2011 (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 3).

⁵⁸ »Food preparations« Ta živila izključujejo sir, mlečne proizvode in živilske izdelke za takojšno uporabo (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 3).

ja predstavljajo ZDA, kamor je EU v letu 2011 izvozila 14 % vseh kmetijskih pridelkov; na drugem mestu je Rusija, kamor je EU izvozila 10 % svojega izvoza; tretji največji izvozni trg pa predstavljata Kitajska in Hong Kong, kjer Kitajska predstavlja 5 % izvoza in Hong Kong 4 % (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 5). Kot razlaga EK (prav tam), sta Kitajska in Hong Kong predstavljala tudi najhitrejši rastoči trg za izvoz kmetijskih izdelkov EU. Kot poroča GD za trgovino (European Commission Trade 2009b, 4), je bila še leta 2007 Kitajska na desetem mestu največjih izvoznih trgov kmetijskih izdelkov EU-ja, medtem ko leta 2011 zavzema kar tretje mesto.

Na področju uvoza kmetijskih izdelkov je EU daleč največja svetovna uvoznica z veliko večjim uvozom kmetijskih izdelkov, kot ga predstavljajo druge večje uvoznice, npr. ZDA, Kitajska, Japonska in Rusija (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 8). Uvoz kmetijskih izdelkov v EU je bil v letu 2011 vreden kar 98 milijard evrov, medtem ko je bil svetovni uvoz kmetijskih izdelkov v ZDA vreden le 74 milijard evrov. Na tretjem mestu je Kitajska s svetovnim uvozom 63 milijard evrov, na četrtem Japonska z uvozom 48 milijard evrov, ter na petem Rusija z uvozom 27 milijard evrov (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 2). Na sredini leta 2000 je EU postala največji uvoznik proizvodov iz držav v razvoju, z uvozom, ki je večji od uvoza ZDA, Kanade in Japonske skupaj. Pod okriljem dogovora »vse razen orožja« je EU odprla prosti trg vsem najmanj razvitim državam in nobena druga razvita država na svetu ni tako v veliki meri odprla svoje trgovine nerazvitim državam (Commission européenne 2012, 3). Prav to je verjetno še bolj pripomoglo k dejstvu, da je danes EU tako pomembna uvoznica kmetijskih proizvodov. Čeprav se je delež uvoza leta 2009 zaradi recesije nekoliko zmanjšal, se je ta delež leta 2010 spet povečal, in sicer za 10 %, ter kasneje leta 2011 še za dodatnih 16 % (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 11). EU uvaža precej različne kmetijske pridelke: 52 % predstavljajo končni proizvodi, 28 % vmesni proizvodi in 19 % surovine. Kar 24 % celotnega uvoza skupaj predstavljajo uvoz tropskih sadežev, začimb, kava, čaj in kakav (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 11). Kava predstavlja največji uvoz kmetijskih izdelkov v EU, njen uvoz je leta 2011 predstavljal kar 8,4 milijard evrov. Za kavo sledi na drugem mestu uvoz sojinega zdroba s 6,4 milijardami evrov uvoza; na tretjem mestu soja s 4,7 milijardami evrov; na četrtem kakav s 3,7 milijardami evrov; ter banane z 2,9 milijardami evrov uvoza (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 6). Od držav, od koder prihaja največ uvoza v EU, so na prvem mestu Brazilija, ki predstavlja 14 % uvoza; ZDA z 8 % uvoza v EU; Argentina s

6 %; Kitajska s 4,5 %; ter Švica, ki predstavlja 4,2 % uvoza vseh kmetijskih izdelkov v EU (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 12). Kot dodaja GD za kmetijstvo (prav tam), pa kar 70 % uvoza kmetijskih izdelkov prihaja iz držav v razvoju.

Kmetijski sektor je izredno pomemben za trgovino EU. Podatki za leto 2011 kažejo, da je kmetijski sektor glede na izvoz v primerjavi z drugimi sektorji po velikosti izvoza na petem mestu in predstavlja 7 % celotnega izvoza EU v vrednosti 1.525 milijard evrov (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 2). Kot dodaja GD za kmetijstvo (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 3), je kmetijski sektor tudi eden najpomembnejših sektorjev glede uvoza v EU, saj na petem mestu predstavlja 6 % celotnega uvoza v EU.

4.2 Multilateralno delovanje EU

Kmetijska politika je torej skupna in popolnoma integrirana politika EU in EU ima vse pristojnosti na tem področju, tako na multilateralnem kot na bilateralnem področju delovanja. Medtem ko je Svet kmetijskih ministrov v EU tisti, ki sprejema odločitve o SKP (Wyn 1997, 147), je EK tista, ki se glede mednarodne trgovine s kmetijstvom v imenu držav članic pogaja v STO-ju (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 14). V tem poglavju bom analizirala glavne multilateralne sporazume, ki določajo trgovino s kmetijstvom na multilateralni ravni.

4.2.1 Trgovina s kmetijstvom znotraj pogajanj GATT

Prvotni GATT sporazum iz leta 1947, katerega podpisnica je tudi EU, ni natančneje opredeljeval trgovine s kmetijstvom (World Trade Organization 2012e), vseeno pa je vseboval določena pravila, ki so določala mednarodno trgovino. Splošni sporazum o carinah in trgovini (1947, XVI. čl.) tako npr. določa pravila glede izvoznih subvencij, kjer zapisuje, da se morajo podpisnice sporazuma izogibati izvoznim subvencijam; take subvencije so dovoljene le, če izvozna država ne zajema več kot pravičen delež izvoza svetovne trgovine. Koester in El-Agraa (2007, 388) pojasnjujeta, da se pri tem pojavlja vprašanje pomena termina »pravičen delež«, saj definicija tega termina ni bila natančneje določena. Ker ni bilo jasno, kaj dejansko pomeni ta termin, so države lahko prosto uporabljale izvozne subvencije (Koester in El-Agraa 2007, 394). Kot razlagajo Salamon in drugi (2006, 14), je prvotni GATT sporazum tako vseboval luknje, ki so dovolile državam, da uporabljajo določene ukrepe. Šele

urugvajski krog GATT pogajanj in z njim sprejetje Sporazuma o kmetijstvu⁵⁹ leta 1995 je konkretnije določil pravila glede mednarodne trgovine s kmetijskimi pridelki. Koester in El-Agraa (2007, 393) pojasnjujeta, da do urugvajskega kroga GATT pogajanj leta 1994 na multilateralni ravni niso obstajale nobene omejitve glede izvoza kmetijskih pridelkov. Ta krog pogajanj je zato tudi konkretnije omejil dotedanje politike EU. Kot še dodajata Koester in El-Agraa (2007, 394), je EU tako morala zmanjšati obseg subvencioniranega izvoza za kar 21 % in obseg plačanih subvencij za 36 %.

Kljub spremembam, ki jih je prinesel urugvajski krog pogajanj, pa je na globalni ravni predvidena nova reforma svetovne trgovine s kmetijstvom. STO je namreč sprožila nov krog trgovinskih pogajanj na to temo (Brockmeier in drugi 2006, 115). Doha krog pogajanj⁶⁰, ki se je začel leta 2001 (Dwyer in Guyomard 2006, 193), obravnava prav trgovino s kmetijstvom kot eno glavnih tem pogajanj (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 15). Ta nova pogajanja glede trgovine s kmetijskimi pridelki pokrivajo tri področja (prav tam): domača podpora (subvencije), dostop na trg (uvozni režimi) in izvozna konkurenca (izvozni krediti). Kor razlagajo Brockmeier in drugi (2006, 115), je bilo v času Doha kroga pogajanj podanih veliko predlogov za izpolnitev zadanih ciljev in s tem dosega namena pogajanj, vendar noben od teh predlogov ne zajema kompromisa, kjer bi se lahko strinjale vse države članice STO-ja, zato se ta krog pogajanj še vedno ni zaključil. Eden glavnih virov nestrinjanja med državami je širitev dostopa na trg (Brockmeier in drugi 2006, 116). Kljub precej zaščitniški SKP pa je tudi EU znotraj teh multilateralnih pogajanj ponudila, da prispeva k dosegu zadanih ciljev; predlagala je namreč znižanje kmetijskih carin za 60 %; zmanjšanje kmetijskih subvencij, ki izkrivljajo trgovino s kmetijstvom, za 80 %; in odpravo kmetijskih izvoznih subvencij v celoti (European Commission Trade 2011č). Dosedanja Doha pogajanja tudi predvidevajo popolno ukinitve vseh kmetijskih izvoznih subvencij v letu 2013 (Salamon in drugi 2006, 28). To pa so zaenkrat le predvidevanja in še ne sprejete in pravno zavezujoče obveznosti. Dwyer in Guyomard (2006, 195) menita, da sicer še ni mogoče natančno predvideti, kakšna določila bodo vključena v končni sporazum o kmetijstvu ob koncu Doha kroga pogajanj, vsekakor pa bo ta sporazum, če in ko bo nekega dne dosežen, imel pomemben vliv na SKP EU-ja.

⁵⁹ Sporazum o kmetijstvu, sprejet v času urugvajskega kroga pogajanj, bom konkretnije analizirala v naslednjem podpoglavju.

⁶⁰ Krog pogajanj, ki se je pričel leta 2001 v glavnem mestu arabske države Katar, tj. v Dohi.

Doha krog pogajanj torej še vedno ni zaključen in dokler ne bo prinesel določenih novosti glede svetovne trgovine s kmetijstvom bo le-ta še vedno temeljila na trenutno veljavnem dokumentu na Sporazumu o kmetijstvu iz leta 1994. Več o tem, kako je trgovina s kmetijstvom trenutno opredeljena s tem dokumentom na multilateralni ravni, bom preučila v naslednjem podpoglavju.

4.2.2 Analiza sporazuma o kmetijstvu

Tako kot je EU že od začetka (na začetku sicer ne kot EU, ampak kot Evropska skupnost) del GATT pogajanj ter članica Splošnega sporazuma o carinah in trgovini, je tudi podpisnica multilateralnega sporazuma – tj. Sporazuma o kmetijstvu. Slednji v preambuli zapisuje dolgoročni cilj »vzpostaviti pravičen in tržno usmerjen sistem kmetijske trgovine /.../ z oblikovanjem okrepljenih in bolj operativno učinkovitih pravil /.../ GATT« (Sporazum o kmetijstvu 1995, preambula). Pri tem so države podpisnice sporazuma odločene, da bodo »dosegle določene posebno zavezujoče obveze /na naslednjih področjih/: dostop na trg; domača podpora; izvozna konkurenca; in doseči sporazum o sanitarnih in fitosanitarnih vprašanjih« (prav tam). Izpolnitev teh obvez se je pričela leta 1995, pri tem pa imajo razvite države časa 6 let, države v razvoju pa 10 let (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 15). Sporazum o kmetijstvu je sestavljen iz večih delov.

Prvi del se nanaša na definicije terminov. Pri tem tako med drugim definira pojem skupne mere podpore (SMP)⁶¹ in pojem celotne skupne mere podpore (celotna SMP)⁶². SMP pri tem pomeni letno raven podpore, ki je izražena v denarnem smislu in namenjena za določen kmetijski proizvod v korist proizvajalcev; celotna SMP pa pomeni vsoto celotne domače podpore, dane v korist kmetijskim proizvajalcem (Sporazum o kmetijstvu 1995, 1. čl.).

Tretji del sporazuma govori o dostopu na trg. Pred urugvajskim krogom pogajanj je bil del kmetijskega uvoza omejen s kvotami in drugimi necarinskimi ukrepi (World Trade Organization 2012e). STO (World Trade Organization 2012č) utemeljuje, da so tako z novim sporazumom na področju dostopa na trg necarinske ukrepe nadomestili s carinami, ki zagotavljajo enako raven zaščite.⁶³ Kot zapisuje Sporazum o kmetijstvu (1995, 4. čl.), države članice sporazuma ne smejo »ohranjati, se zatekati ali vračati v katerekoli ukrepe, ki so bili

⁶¹ »Aggregate Measurement of Support«.

⁶² »Total Aggregate Measurement of Support«.

⁶³ Enaka raven zaščite pomeni, da če je prejšnja politika pomenila, da so bile domače cene za 75 % višje od svetovnih cen, potem bo nova carina okoli 75 %-na (World Trade Organization 2012e).

spremenjeni v redne carinske dajatve, razen če to ni drugače določeno v 5. členu in Aneksu 5.« V opombi Sporazum o kmetijstvu (1995, 4. čl.) navaja primere takih necarinskih ukrepov; ti tako npr. vključujejo količinske uvozne omejitve, minimalne uvozne cene, diskrecijsko uvozna dovoljenja, prostovoljne izvozne omejitve in podobne ukrepe na meji, kjer ne gre za običajne carinske dajatve. Sporazum tudi predvideva, da se morajo carine, ki izhajajo iz tega procesa spreminjanja necarinskih ukrepov v carinske, in tudi druge carine glede kmetijskih izdelkov, znižati v primeru razvitih držav za povprečno 36 %, za države v razvoju pa za 24 % (World Trade Organization 2012č).⁶⁴ Razvite države morajo to znižanje carin opraviti v roku šestih let, države v razvoju pa v roku desetih let (World Trade Organization 2012č). Pri tem velja omeniti, da se to znižanje nanaša na vse kmetijske izdelke skupaj, medtem ko mora minimalno znižanje za določen kmetijski izdelek v primeru razvitih držav znašati 15 %, v primeru držav v razvoju pa 10 %. Odstotki znižanja carin so predstavljeni v tabeli 4.1.

Četrty del sporazuma se nanaša na zaveze članic sporazuma glede domače podpore. Kot razlaga STO (World Trade Organization 2012e), je glavni očitak za domačo podporo ta, da spodbuja prekomerno proizvodnjo, kar lahko kasneje sproži izvozne subvencije ali pa t. i. *damping*⁶⁵. Sporazum o kmetijstvu glede domače podpore loči domačo podporo na programe, ki spodbujajo proizvodnjo neposredno, in na programe, ki nimajo neposrednega vpliva (World Trade Organization 2012e). Taki programi oz. ukrepi, ki nimajo neposrednega vpliva, temveč imajo le majhen vpliv na trgovino, »vključujejo splošne vladne storitve, kot npr. na področju raziskav, nadziranja bolezni, infrastrukture in varnosti preskrbe s hrano. Prav tako pa vključujejo neposredna plačila proizvajalcem, npr. nekatere oblike /.../ dohodkovne podpore, strukturne prilagoditve pomoči, neposrednih plačil v okviru okoljskih programov in v okviru regionalnih programov pomoči« (World Trade Organization 2012č). Te oblike ukrepov z majhnim, neposrednim vplivom na trgovino so izključene od obveznosti zmanjšanja (World Trade Organization 2012č). Prav tako so dovoljena (in izključena od obveznosti zmanjšanja) tudi nekatera neposredna plačila kmetom za zmanjševanje proizvodnje, in druga podpora v majhnem obsegu, ki v primerjavi s skupno vrednostjo proizvoda ali podpore proizvoda zajema le majhen del podpore – 5 % ali manj za razvite države in 10 % ali manj za države v razvoju (World Trade Organization 2012e). Na drugi strani pa je potrebno ukrepe in politiko

⁶⁴ Teh števil, glede znižanja carin za kmetijske izdelke, Sporazum o kmetijstvu ne navaja, vendar so jih podpisnice sporazuma uporabile za pripravo svojih seznamov obveznosti (*schedules*); ta seznam obveznosti pa je pravno zavezujoč (World Trade Organization 2012e).

⁶⁵ *Damping* je ime za izvažanje dobrin po ceni, ki je nižja od stroškov proizvodnje. Do sporazuma, ki je nastal v času urugvajskega kroga pogajanj so na multilateralni ravni obstajala precej šibka pravila in omejitve za *damping* kmetijskih izdelkov (Baldwin in Wyplosz 2006, 213).

domače podpore, ki neposredno vplivajo na proizvodnjo in trgovino, zmanjšati. Sporazum o kmetijstvu tako določa zmanjšanje teh ukrepov za 20 % za razvite države in za 13 % za države v razvoju, pri čemer tudi tu velja obdobje za zmanjšanje teh ukrepov 6 let za razvite države ter 10 let za države v razvoju, s pričetkom leta 1995 (World Trade Organization 2012e). Podlaga za izračun letne domače podpore kmetijskemu sektorju, ki jo morajo razvite države zmanjšati za 20 %, je vsota celotne domače podpore oz. celotna SMP na podlagi obdobja 1986–1988 (prav tam). Sporazum o kmetijstvu je torej nekoliko omejil domačo podporo, kar je vidno tudi v konkretnem primeru EU. Jansen in Yu 2006, 80) trdita, da EU sicer zagotavlja ogromno domačo podporo kmetijstvu. Domača podpora EU, ki izkrivlja trgovino, izračunano v času pred Sporazumom o kmetijstvu, je znašala več kot 67 milijard evrov, medtem ko je bila celotna SMP, ki izkrivlja trgovino v letu 2001 (v letu, ko za razvite države poteče obdobje za zmanjšanje domače podpore), le 43,6 milijard evrov. Ker so te številke še vedno zelo visoke, je v novih pogajanjih v času Doha kroga pogajanj, kot še dodajata Jansen in Yu (2006, 81), predvideno novo zmanjšanje domače podpore.

Zelo pomemben je tudi peti del sporazuma, ki govori o sprejetih obveznostih glede izvoznih subvencij. Članice se s tem sporazumom »zavezujejo, da ne bodo uporabljale izvoznih subvencij drugače, kot v skladu s tem sporazumom in z zavezami, ki so določene v /seznamu obveznosti posamezne članice/« (Sporazum o kmetijstvu 1995, 8. čl.). Sporazum o kmetijstvu (1995, 9. čl.) nato tudi določi izvozne subvencije, kjer se članice zavežejo, da bodo te subvencije zmanjšale; to velja za: neposredne subvencije, ki jih dajejo vlade, vključno s plačili podjetjem, industriji ali proizvajalcem kmetijskih izdelkov; prodaja izvoza kmetijskih izdelkov po manjši ceni s strani vlade ali njenih agencij, kot na domačem trgu; plačila na podlagi izvoza kmetijskih izdelkov, ki so financirana na podlagi vladnega ukrepa ali bremenijo javni račun; dodelitev subvencij za zmanjšanje stroškov trženja izvoza kmetijskih izdelkov; stroški notranjega prevoza in tovorjenja za izvozne pošiljke po pooblastilu vlade pod ugodnejšimi pogoji, kot za domače pošiljke; ter subvencije za kmetijske proizvode, odvisne od njihove vključitve v izvozne izdelke. Sporazum o kmetijstvu tako določa kar široko paleto subvencij, ki jih je potrebno zmanjšati. Kot zapisuje STO (World Trade Organization 2012e), Sporazum o kmetijstvu sicer prepoveduje izvozne subvencije za kmetijske izdelke, razen če so le-te določene v seznamu obveznosti posamezne članice. Sporazum tako vseeno vsebuje določila, ki dopuščajo izvozne subvencije, če to članica sporazuma zase določi. Vseeno pa sporazum obvezuje članice STO-ja, da izvozne subvencije, ki jih članice določijo v seznamu obveznosti, zmanjšajo tako glede na količino denarja, ki ga

porabijo za izvozne subvencije, kot tudi glede na količino izvoza, ki dobiva takšne subvencije (World Trade Organization 2012e). Odstotek zmanjšanja teh subvencij je zapisan v 2. točki 9. člena sporazuma. Na tem mestu sporazum zapisuje, da mora biti do konca izvedbenega obdobja (6 let za razvite države in 10 let za države v razvoju) za posamezno razvito državo količina denarja, porabljenega za izvozne subvencije, 64 % ali manj, količina kmetijskih izdelkov, ki prejemajo take subvencije, pa 79 % prvotne količine; za države v razvoju znaša ta delež 76 oz. 86 %.

Tabela 4.1: Odstotki znižanja izvoznih subvencij, carin ter domače podpore za kmetijske izdelke, dogovorjeni v času urugvajskega kroga pogajanj.

	Razvite države 6 let: 1995–2000	Države v razvoju 10 let: 1995–2004
Carine		
Povprečno zmanjšanje za vse kmetijske proizvode	- 36%	- 24%
Najmanjše zmanjšanje na določen izdelek	- 15%	- 10%
Domača podpora		
Zmanjšanje celotne SMP glede na sektor (na podlagi obdobja: 1986–1988)	- 20%	- 13%
Izvoz		
Vrednost subvencij	- 36%	- 24%
Količina subvencioniranega izvoza (na podlagi obdobja: 1986–1990)	- 21%	- 14%

Vir: STO (World Trade Organization 2012e).

STO (World Trade Organization 2012e) pojasnjuje, da se za izračun izvoznih subvencij, ki jih plačuje članica, vzame za osnovo izračun povprečja za leta 1986–1990, od tega povprečja pa morajo tako članice razvitih držav zmanjšati vrednost izvoznih subvencij za 36 % v šestih letih od leta 1995 (države v razvoju pa za 24 % v roku 10-ih let); prav tako pa morajo razvite

države zmanjšati količino subvencioniranega izvoza za 21 % v šestih letih od leta 1995 (države v razvoju pa za 14 % v roku 10-ih let). Tabela 4.1 prikazuje odstotke zmanjšanja, ki jih glede carin, domače podpore ter izvoznih subvencij predvideva Sporazum o kmetijstvu. Kot je razvidno iz tabele, omenjeni sporazum, vsaj v primeru razvitih držav, predvideva in obvezuje države, da kar konkretno zmanjšajo te omejitve, vseeno pa jih sporazum ne prepove dokončno in še vedno dopušča državam, da uporabljajo določeno mero izvoznih subvencij, domače podpore in carin za kmetijske izdelke.⁶⁶ Sporazum o kmetijstvu ustanavlja tudi Odbor za kmetijstvo (Sporazum o kmetijstvu 1995, 17. čl.). GD za kmetijstvo (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 15) razlaga, da Odbor za kmetijstvo tako nadzoruje izvajanje obveznosti, ki izhajajo iz tega sporazuma, članice STO-ja pa imajo možnost, da se s tem odborom posvetujejo o vprašanih, povezanih z izvajanjem obveznosti sporazuma.⁶⁷

Kot je lahko razvidno iz zgornje analize Sporazuma o kmetijstvu, slednji tako določa določene omejitve, kot npr. zmanjšanje izvoznih subvencij, vseeno pa le-teh ne odpravi popolnoma in države imajo še vedno možnost, da uporabljajo določene omejitve v precej veliki meri. Ker so se ustanoviteljice sporazuma zavedale, da je potrebno s časom določiti še večje omejitve, tudi Sporazum o kmetijstvu (1995, 20. čl.) zapisuje, da je za dolgoročni cilj bistvenega progresivnega znižanja podpore in zaščite potreben nadaljujoč proces. Članice so se tako dogovorile, da bodo ta proces nadaljevale eno leto pred koncem obdobja za izpolnitev obveznosti, ki ga določa sporazum (prav tam).⁶⁸ Kot je predvideval Sporazum o kmetijstvu, so se nova pogajanja z namenom sprejetja še večjega znižanja zaščite trgovine kmetijskega sektorja res začela. Ta pogajanja – Doha krog pogajanj, pa je, kot sem že ugotovila, še vedno v teku in zato še ni prinesel novih pravno zavezujočih obvez o večjem znižanju zaščite na tem področju.

⁶⁶ Zanimivo je tudi to, da je sporazum zelo prilagodljiv, kar se tiče določil za države v razvoju. Za te države sporazum namreč, kot je razvidno iz tabele, določa manjše zmanjšanje omejitev in daljše obdobje za izvedbo teh zmanjšanj. Posebno obravnavanje držav v razvoju in najmanj razvitih držav tako zapisuje 9. del sporazuma, ki tudi dodaja, da se za najmanj razvite države obveznosti znižanja ne zahtevajo (Sporazum o kmetijstvu 1995, 15. čl.).

⁶⁷ Poleg posvetovanja z Odborom za kmetijstvo pa sporazum predvideva tudi sistem za posvetovanje, ki je enak, kot znotraj GATT sporazuma. Sporazum o kmetijstvu (1995, 19.čl.) še zapisuje, da glede reševanja sporov na podlagi tega sporazuma veljajo določbe XII. in XIII. člena GATT sporazuma iz leta 1994.

⁶⁸ Kot zapisuje Wyn (1997, 197), se obdobje za izpolnitev obveznosti za razvite države konča leta 2000, zato naj bi se nova pogajanja začela že leta 1999.

4.3 Bilateralno delovanje EU

Po analizi sporazumov, sprejetih na multilateralni ravni, katerih članica je EU, in po analizi obveznosti, s katerimi se je EU na multilateralni ravni zavezala na področju trgovine s kmetijstvom, se bom v tem podpoglavju osredotočila na bilateralno raven delovanja EU na področju kmetijskega sektorja v odnosu do ZDA. Najprej bom preučila glavne značilnosti trgovinskih odnosov med EU in ZDA, nato pa se bom osredotočila na primere pritožb, ki so jih ZDA podale glede trgovine s kmetijstvom EU-ja.

4.3.1 Trgovinski odnosi med EU in ZDA

ZDA so za trgovino EU zelo pomembna država, saj kot pravi Bobek (2002) predstavljajo najpomembnejšega partnerja zunanje trgovine EU. Ekonomiji EU in ZDA sta med seboj zelo povezani in skupaj predstavljata približno polovico celotnega svetovnega BDP ter skoraj tretjino svetovne trgovine (European Council 2013). Za še večjo poglobitev trgovinskih odnosov sta ZDA in EU že leta 1990 oznanili t. i. Čezatlantsko deklaracijo (Fogarty 2004, 183). Fogarty (2002, 6) meni, da je imela ta deklaracija bolj simbolično kot vsebinsko vlogo, saj je med akterjema vzpostavila okvir za redna posvetovanja in srečanja dvakrat letno na ravni ministrov in voditeljev držav. Na srečanju v Madridu leta 1995 sta EU in ZDA podpisali Novo čezatlantsko agendo, ki je prispevala k poglobitvi ekonomskih odnosov (Keukeleire in MacNaughtan 2008, 311). Na gospodarskem področju je Nova čezatlantska agenda ustanovila t. i. nov čezatlantski trg, ki naj bi bil okvir za odpravo vseh trgovinskih in investicijskih ovir med EU in ZDA in podlaga za ustanovitev Čezatlantskega sporazuma o prosti trgovini (Fogarty 2002, 6). Ker sta akterja, kot še razlaga Fogarty (2002, 6), težko določila posebne obveznosti, na koncu ni prišlo do sporazuma o prosti trgovini, ampak do nekoliko manj ambicioznega Čezatlantskega gospodarskega partnerstva iz leta 1998.⁶⁹

Kot razlaga EK (European Commission Trade 2012b), imata EU in ZDA danes največje bilateralne trgovinske odnose na svetu. Celotne investicije ZDA v EU so trikrat večje, kot v celotni Aziji, EU investicije v ZDA pa so osemkrat večje od EU investicij v Indijo in Kitajsko skupaj (European Commission Trade 2012b). ZDA za EU predstavljajo največji izvozni trg,

⁶⁹ Fogarty (2002, 6) trdi, da se je Čezatlantsko gospodarsko partnerstvo osredotočilo na področje usklajevanja standardov ter sodelovanja na področju drugih nezarinskih ovir na splošno.

saj je kar 17 % izvoza EU namenjenega v ZDA.⁷⁰ Glede uvoza v EU pa so ZDA na tretjem mestu, kjer predstavljajo 10,9 % uvoza v EU (European Commission Trade 2012c).⁷¹

Glede trgovine s kmetijstvom podatki tudi na tem področju kažejo pomembno vlogo ZDA v trgovinskih odnosih z EU. Medtem ko ZDA predstavljajo največji izvozni trg kmetijskih izdelkov EU-ja, slednja na tem področju predstavlja peti največji izvozni trg v ZDA (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 7). Kot dodaja GD za kmetijstvo, glavni izvoz v ZDA predstavljajo končni izdelki. V letu 2011 je EU v ZDA prodala za kar 10 milijard vrednih končnih izdelkov ter še za 2 milijardi vrednih vmesnih proizvodov in surovin. Glavni izvozni proizvod v ZDA je vino, ki je leta 2011 predstavljalo kar 2,2 milijardi evrov izvoza v ZDA.⁷² Na drugem mestu glede izvoza v ZDA so dišeče substance, ki se večinoma uporabljajo v industriji za proizvodnjo pijač, ki predstavljajo 1,3 milijarde, na tretjem mestu pa je pivo z 1,1 milijardo evrov izvoza v ZDA. Takoj za tem sledijo tudi viski, vodka, sir, žgane pijače in voda (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 7). Alkoholne pijače, kot so vino, pivo in žgane pijače, predstavljajo okoli 40 % celotnega izvoza EU v ZDA (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 45). Iz leta 2010 v leto 2011 pa se je tudi izvoz v ZDA najbolj povečal na področju izvoza vin in viskija (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 7). Glede uvoza iz ZDA v EU pa sta glavna uvozna izdelka žita (predvsem pšenica) ter soja (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 45). Kot še navaja GD za kmetijstvo (prav tam), za tema dvema izdelkoma sledijo vino, viski, oreški in surovi tobak.

Čeprav zelo tesni trgovinski odnosi med EU in ZDA le-ti niso nikoli temeljili na bilateralnih odnosih, temveč na multilateralnih sporazumih (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 45).⁷³ Ta praksa pa se bo kmalu spremenila, saj ZDA in EU že načrtujeta sprejetje prostotrgovinskega sporazuma, ki bi odpravil določene carinske in necarinske ovire

⁷⁰ Drugi največji izvozni trg EU-ja je Kitajska, kamor gre le 8,9 % izvoza EU, tretji največji izvozni trg pa predstavlja Švica s 7,9 % izvoza (European Commission Trade 2012c). Podatki veljajo za leto 2011.

⁷¹ Prva največja uvoznica v EU je Kitajska, ki predstavlja 17,3 % celotnega uvoza, druga največja uvoznica pa je Rusija z 11,8 % uvoza (European Commission Trade 2012c). Podatki veljajo za leto 2011.

⁷² Ta vrednost vključuje peneče vino, ki je leta 2011 predstavljal 0,5 milijard evrov izvoza v ZDA (European Commission Agriculture and Rural Development 2012c, 7).

⁷³ Izjema pri tem je vino, kjer obstaja bilateralni sporazum med EU in ZDA. Gre za Sporazum o vinogradništvu iz leta 2006, ki postavlja pravila glede imen in certifikatov (European Commission Agriculture and Rural Development 2012b, 45).

(Vaudin d'Imécourt 2012).⁷⁴ Vaudin d'Imécourt (2012) dodaja, da pogajanja ne bodo lahka predvsem zaradi EU, ki je do kmetijskega sektorja precej zaščitniška.

4.3.2 Analiza trgovinskih sporov med EU in ZDA

Ker je obseg trgovine med EU in ZDA precej velik, je tudi sporov med tema dvema akterjema relativno veliko. Trgovinski spori med EU in ZDA zajemajo kar 2 % celotne trgovine med EU in ZDA (European Commission Trade 2012b). V tem podpoglavju bom podrobneje preučila kmetijske spore, kjer je ZDA podala pritožbo proti EU. Več kot polovica vseh trgovinskih sporov znotraj WTO, kjer se ZDA pritožuje proti EU, se nanaša na kmetijstvo ali na kmetijske izdelke. Tabela 4.2 prikazuje seznam vseh pritožb ZDA zoper EU, ki so kakorkoli povezane s kmetijstvom ali s kmetijskimi pridelki. Zanimivo je, da se le pet od desetih sporov ZDA proti EU, ki so kakorkoli povezani s kmetijskimi izdelki, konkretnije nanaša na določila, zapisana v Sporazumu o kmetijstvu (v tabeli 4.2 so ti spori sivo obarvani). Ostali spori pa se, kot je razvidno iz tabele 4.2, v večini nanašajo na določila, zapisana v GATT sporazumu, in na nekatere ostale sporazume, kot sta npr. Sporazum o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov ter Sporazum o tehničnih ovirah v trgovini.

V primeru sporov, ki se nanašajo na režim za uvoz, prodajo in distribucijo banan (gre kar za tri spore na enako temo) se pritožbe ZDA, kot je razvidno iz omenjene tabele, nanašajo tudi na Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino. Spor glede banan je verjetno eden izmed najbolj znanih sporov proti EU. Tako v primeru spora glede banan kot tudi v primeru drugega najbolj odmevnega kmetijskega spora med ZDA in EU – tj. spora glede ukrepov v zvezi z mesom in mesnimi izdelki (DS26) – se prvi spor nanaša na neekonomske ukrepe EU. EU pri tem omejuje uvoz določenih kmetijskih izdelkov zaradi neekonomskih razlogov, kot so različni standardi ter zaradi političnih in gospodarskih vprašanj, ki se nanašajo na tretje osebe (Johnson ND, 4). Kot pojasnjuje Ahearn (2007, 16–18), gre za konflikte zaradi različnih uredb med akterji zaradi razlik v domačih politikah, ki se nanašajo na uredbe in standarde za zaščito določenih socialnih, kulturnih in okoljskih ciljev. Do konfliktov, ki temeljijo na omenjenih neekonomskih razlogih, je torej prišlo prav zaradi razlik med uredbami v ZDA in EU. Primer spora zaradi različnih uredb in standardov je tudi

⁷⁴ Pogajanja glede bilateralnega sporazuma med EU in ZDA so se začela leta 2013, sporazum pa bi lahko, v primeru da bo bila odstranjena polovica vseh nekarinskih ovir, povečal BDP EU-ja in ZDA za kar 163 milijard evrov do leta 2018 (EurActiv 2012).

najnovejši spor ZDA proti EU, ki se nanaša na perutninsko meso in proizvode iz perutninskega mesa.⁷⁵

Tabela 4.2: Seznam trgovinskih sporov v STO, povezanih s kmetijstvom, pri katerih so ZDA podale pritožbo proti EU.

Trgovinski spori ZDA proti EU povezani s kmetijstvom					
Številka spora	Ime spora	Datum	Pritožba ZDA se nanaša na sporazum o kmetijstvu, (številka člena)	Ostali sporazumi in členi, na katerega se nanaša pritožba ZDA	Trenutni oziroma končni status pritožbe
DS13	Carine na uvoz žita	19. julij 1995	NE	GATT 1994: čl. I, II, VII, X Carinsko vrednotenje (GATT 1994, čl. VII): ⁷⁶ čl. 1,2,3,4,5,6,7,8,9, 11, 22, Aneks 1	Avtorizacija za povračilne ukrepe (vključno z arbitražo)
DS16	Režim za uvoz, prodajo in distribucijo banan	28. sept. 1995	NE	GATS: čl. II, XVI, XVII GATT 1994: čl. I, II, III, X, XIII Uvozna dovoljenja: ⁷⁷ čl. 1, 3	Sporazumna rešitev (po posvetovanjih)
DS26	Ukrepi, ki se nanašajo na meso in mesne izdelke (hormoni)	26. januar 1996	DA (čl. 4)	GATT 1994: čl. III, XI Sanitarni in fitosanitarni ukrepi: ⁷⁸ čl. 2, 3, 5 Tehnične ovire v trgovini: ⁷⁹ čl. 2	Izvršitev sprejetih poročil (po zahtevku za odškodnino in arbitražo)
DS27	Režim za uvoz, prodajo in distribucijo banan	5. februar 1996	DA (čl. 19)	GATS: čl. II, IV, XVI, XVII GATT 1994: čl. I, II, III, X, XI, XIII Uvozna dovoljenja: čl. 1, 3 Ukrepi na področju vlaganj: ⁸⁰ čl. 2, 5	Sporazumna rešitev (po izvršitvi sprejetih poročil)

⁷⁵ V najnovejšem sporu ZDA proti EU iz leta 2009 se ZDA pritožujejo nad prepovedjo uvoza perutnine, ki je obdelana s kemičnimi postopki, v EU (World Trade Organization 2013d).

⁷⁶ Sporazuma o izvajanju VII. člena Splošnega sporazuma o carinah in trgovini – *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm#art1 (21. april 2013).

⁷⁷ Sporazum o postopkih za izdajanje uvoznih dovoljenj – *Agreement on Import Licensing Procedures*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/23-lic_e.htm#ftnt7 (21. april 2013).

⁷⁸ Sporazum o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov – *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/15sps_01_e.htm#art2 (21. april 2013).

⁷⁹ Sporazum o tehničnih ovirah v trgovini – *Agreement on Technical Barriers to Trade*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm#art2 (21. april 2013).

DS104	Ukrepi, ki vplivajo na izvoz topljenega sira	8. oktober 1997	DA (čl. 8, 9, 10 in 11)	Subvencije in izravnalni ukrepi: ⁸¹ čl. 3	Posvetovanja ⁸²
DS158	Režim za uvoz, prodajo in distribucijo banan	20. januar 1999	NE	Uvozna dovoljenja: čl. 6	Sporazumna rešitev (po posvetovanjih)
DS174	Zaščita blagovnih znamk in geografskih označb za kmetijske pridelke in prehranske izdelke	1. junij 1999	NE	GATT 1994: čl. I, III:4 Intelektualna lastnina: ⁸³ čl. 1.1, 2, 2.1, 3, 3.1, 4, 16, 16.1, 20, 22, 22.1, 22.2, 24, 24.5, 41.1, 41.2, 41.4, 42, 44.1, 63, 63.1, 63.3, 65, 65.1	Izvršitev sprejetih poročil (po sprejetemu poročilu odbora)
DS223	Kvota carinskih stopenj na krmo iz koruznega glutena	25. januar 2001	NE	GATT 1994: čl. I, II, XIX Posebni zaščitni ukrepi: ⁸⁴ čl. 8	Posvetovanja ⁸⁵
DS291	Ukrepi, ki vplivajo na odobritev in trženje biotehnoških proizvodov	13. maj 2003	DA (čl. 4 in 4.2)	GATT 1994: čl. I, I:1, III, III:4, X, X:1, XI, XI:1 Sanitarni in fitosanitarni ukrepi: čl. 2, 2.2, 2.3, 5, 5.1, 5.2, 5.5, 5.6, 7, 8, Aneks B, Aneks C Tehnične ovire v trgovini: čl. 2, 2.1, 2.2, 2.8, 2.9, 2.11, 2.12, 5, 5.1, 5.2, 5.6, 5.8	Avtorizacija za povračilne ukrepe (vključno z arbitražo)
DS389	Nekateri ukrepi, ki vplivajo na perutninsko meso in proizvode iz perutninskega mesa iz ZDA	16. januar 2009	DA (čl. 4.2)	GATT 1994: čl. III:4, X:1, XI:1 Sanitarni in fitosanitarni ukrepi: čl. 2.2, 5, 5.1, 5.2, 7, 8, Aneks B, Aneks C Tehnične ovire v trgovini: čl. 2, 2.1	Odločitev o ustanovitvi odbora za reševanje spora, člani odbora še niso izbrani

Vir: Lasten prikaz. Podatki povzeti po STO (World Trade Organization 2013a).

⁸⁰ Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino – *Agreement on Trade-Related Investment Measures*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm#art2 (21. april 2013).

⁸¹ Sporazum o subvencijah in izravnalnih ukrepih – *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm#art3 (21. april 2013).

⁸² Odbor za reševanje sporov ni bil ustanovljen, pritožba ni bila umaknjena, STO tudi ni dobil sporočila o sporazumni rešitvi (World Trade Organization 2013b).

⁸³ Sporazum o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine – *Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_02_e.htm (21. april 2013).

⁸⁴ Sporazum o posebnih zaščitnih ukrepih – *Agreement on Safeguards*. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/25-safeg_e.htm#art8 (23. april 2013).

⁸⁵ Odbor za reševanje sporov ni bil ustanovljen, pritožba ni bila umaknjena, STO tudi ni dobil sporočila o sporazumni rešitvi (World Trade Organization 2013c).

Zanimivo je, da se le en kmetijski spor ZDA proti EU nanaša na EU subvencije. To je spor glede ukrepov, ki vplivajo na izvoz topljenega sira (DS104). Spor se nanaša tako na Sporazum o kmetijstvu kot tudi na 3. člen Sporazuma o subvencijah in izravnalnih ukrepih, ki govori o prepovedi subvencij. Znotraj Sporazuma o kmetijstvu se spor nanaša na njegov 8. člen, ki govori o tem, da nobena od članic sporazuma ne sme dajati izvoznih subvencij, ki niso v skladu s tem sporazumom (Sporazum o kmetijstvu 1995, 8. čl.). Spor se nanaša tudi na 9., 10. in 11. člen sporazuma, ki podrobneje določujejo obveznosti o izvoznih subvencijah (World Trade Organization. 2013b). Konkretneje se ZDA v tem primeru pritožujejo, da EU ne spoštuje deleža subvencioniranega izvoza sira, ki ga določa GATT, ter za to uporablja delež subvencij, ki so dovoljene za mlečne maščobe in mleko v prahu. Europolitics (1997) pojasnjuje, da so se ZDA pritožile, da je Evropska skupnost (ES) porabila svoj uradno dovoljen delež izvoznih subvencij za topljeni sir in je zato subvencionirala izvoz dodatnih količin tega produkta pod sklopom mlečnih maščob in mleka v prahu, ki dovoljuje veliko večji delež subvencij. Da bi izpolnila merila za upravičenost do vključitve topljenega sira v proizvode z imenom mlečne maščobe in mleko v prahu, naj bi ES zato sir predelala tako, da je vseboval višji delež mlečnih maščob, kot po navadi (Europolitics 1997). Kot so ZDA napisale v svoji prošnji za posvetovanje glede tega problema, naj bi ti ukrepi izkrivljali trg mlečnih izdelkov in negativno vplivali na prodajo mlečnih izdelkov v ZDA. Hkrati pa naj bi bili tudi v nasprotju z obveznostmi, ki jih je ES sprejela v okviru Sporazuma za kmetijstvo in Sporazuma o subvencijah in izravnalnih ukrepih (World Trade Organization 1997a). Ta spor se je v postopku STO-ja zaustavil že na ravni posvetovanj med akterjema. Kot pojasnjuje STO (World Trade Organization 2013b), ugotovitveni svet ni bil ustanovljen, pritožba ni bila umaknjena, STO pa tudi ni dobil nobenega sporočila o sporazumni rešitvi. Očitno sta ZDA in ES nadaljevali pogovore in rešili problem na tem področju bilateralno. Glede na to, da za ta primer ne obstaja nobeno poročilo ugotovitvenega sveta o tem, ali je ES res kršila svoje obveznosti znotraj Sporazuma o kmetijstvu ter Sporazuma o subvencijah in izravnalnih ukrepih, je težko dokazati, da je bilo njeno ravnanje pri tem res nekompatibilno z multilateralnimi zavezami.

Poleg spora glede topljenega sira tabela 4.2 prikazuje še ostale štiri spore ZDA proti EU, ki se prav tako nanašajo na Sporazum o kmetijstvu. Trije od teh sporov se konkretnije nanašajo na člene Sporazuma o kmetijstvu, ki govorijo o dostopu na trg. Ti trije spori so: spor glede ukrepov, ki se nanašajo na meso in mesne izdelke (DS26); spor glede ukrepov, ki vplivajo na odobritev in trženje biotehnoloških proizvodov (DS291); ter spor glede ukrepov, ki vplivajo

na perutninsko meso in proizvode iz perutninskega mesa iz ZDA (DS389). Eden izmed sporov – DS27, ki se nanaša na uvoz, prodajo in distribucijo banan – pa se nanaša na 19. člen Sporazuma o kmetijstvu (World Trade Organization 2013e). Sporazum o kmetijstvu v tem členu navaja, da za posvetovanja in reševanje sporov glede tega sporazuma veljajo določila GATT iz leta 1994.

Glede trenutnega oz. končnega statusa sporov je iz tabele 4.2 razvidno, da so se le tri pritožbe ZDA proti EU končale na prvi stopnji spora, tj. na stopnji posvetovanj. Od tega je pri prvem sporu glede banan iz leta 1995 prišlo do sporazumne rešitve po posvetovanjih. Za ostala dva spora, kjer ugotovitveni svet ni bil ustanovljen – spor glede topljenega sira in spor glede krme iz koruznega glutena – pa STO nima nobenih podatkov o tem, ali je bila pritožba umaknjena ali pa je prišlo do sporazumne rešitve, saj članice spora o tem nista obvestili STO (World Trade Organization 2013a, 2013b, 2013c). V ostalih sporih ZDA proti EU je bil ustanovljen ugotovitveni svet, ki je v svojem končnem poročilu razsodil o zakonitosti ukrepov EU. Izjema je le zadnji spor iz leta 2009 (prepoved uvoza perutninskega mesa, obdelanega s kemičnimi postopki, v EU), kjer je prišlo do odločitve o ustanovitvi ugotovitvenega sveta, vendar člani sveta do sedaj še niso bili izbrani (World Trade Organization 2013a, 2013d).

Glede na to, da se najbolj znan spor med EU in ZDA nanaša na razlike med uredbami med EU in ZDA ter je razvidno, da je tudi v novejših sporih vidno nestrinjanje glede zadev, ki se nanašajo na neekonomske ureditve in standarde (primer: spor DS389 glede ukrepov, ki vplivajo na perutninsko meso in proizvode iz perutninskega mesa), lahko predvidevam, da so prav razlike med uredbami v ZDA in EU razlog za največja trenja med akterjema na področju kmetijstva. Vprašanje, ki se pri tem pojavi, pa je, ali so pri tem uredbe EU, ki se jih le-ta drži pri omejevanju uvoza določenih izdelkov, res nekompatibilne z multilateralnimi sporazumi, kot ji to očitajo ZDA. V analizi, ki bo sledila v naslednjem podpoglavju bom podrobneje preučila spor DS26 o ukrepih, ki se nanašajo na meso in mesne izdelke (hormoni), ter poskušala ugotoviti, ali so bili ukrepi ES na tem področju res nekompatibilni z multilateralnimi sporazumi.

4.4 Analiza kompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU v kmetijskem sektorju

Spor glede hormonov v govedini (DS 26) se nanaša na prepoved uvoza mesa, za katerega se v proizvodnji uporabljajo rastni hormoni (Gostenčnik 2008, 30). Kot pojasnjuje Ahearn (2007,

17), gre za spor, ki sicer obsega sorazmerno majhen obseg trgovine. Prepoved uvoza v ES, ki jo je prav slednja uvedla leta 1989, naj bi vplivala na izgubo izvoza ZDA v vrednosti med 100 do 200 milijonov ameriških dolarjev, kar predstavlja le 0,1 % celotnega izvoza ZDA v ES leta 1999 (Ahearn 2007, 17). Kljub temu, da spor zajema le majhen del trgovine, pa gre verjetno za enega izmed najbolj znanih sporov med EU/ES in ZDA.

Januarja leta 1996 so ZDA zahtevale posvetovanja znotraj STO-ja glede direktive Sveta Evropske unije (Svet EU), ki v proizvodnji mesa prepoveduje uporabo določenih snovi s hormonskim delovanjem in povezanimi ukrepi (World Trade Organization 1996).⁸⁶ Svojo pritožbo in prošnjo za posvetovanja so ZDA utemeljile na predvidevanjih, da so ti ukrepi ES neskladni s Sporazumom o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (2., 3. in 5. čl.), z GATT sporazumom (III. in XI. čl.), s Sporazumom o tehničnih ovirah v trgovini (2. čl.) ter s Sporazumom o kmetijstvu (4. čl.) (World Trade Organization 1996).

Marca 1996 je na prošnjo ZDA prišlo do posvetovanj med ES in ZDA, vendar jim ni uspelo najti skupne rešitve in kompromisa. ZDA so zato aprila 1996 zahtevale ustanovitev ugotovitvenega sveta (World Trade Organization 1997b, 1). Ugotovitveni svet je bil nato ustanovljen maja 1996, njegovi člani pa so bili izbrani julija istega leta (World Trade Organization. 2013č). ZDA so od ugotovitvenega sveta zahtevale, da preuči, ali je EU s prepovedjo uvoza mesa in mesnih izdelkov živali, ki so jim bili dani določeni hormoni za spodbujanje rasti, kršila GATT sporazum (I. in III. čl.), Sporazum o tehničnih ovirah v trgovini ter Sporazum o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (2., 3. in 5.čl.) (World Trade Organization 1997b, 167). Končni členi, katere je preučeval ugotovitveni svet, se nekoliko razlikujejo od prvotne prošnje ZDA za posvetovanja. Tokrat se GATT sporazum nanaša na I. in III. člen, določila Sporazuma o kmetijstvu pa niso več predmet razprave. Ugotovitveni svet je pregledal posamezne sporazume, ki so predmet spora, in ugotovil, da medtem ko se Sporazum o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov jasno nanaša na predmet spora, to ne velja za Sporazum o tehničnih ovirah v trgovini (World Trade Organizaton 1997b, 168–9). Prav zadnji sporazum (čl. 1.5) zapoveduje, da se »določbe tega sporazuma ne uporabljajo za sanitarne in fitosanitarne ukrepe, kot je opredeljeno v Aneksu A sporazuma glede uporabe sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov«.

⁸⁶ Svet EU je leta 1981 sprejel direktivo 81/602/EEC, ki prepoveduje uporabo določenih snovi s hormonskim delovanjem v proizvodnji mesa. Leta 1988 je Svet EU sprejel direktivo 88/146/EEC, s katero je prepovedal uvoz mesa, ki vsebuje določene hormone. Leta 1996 je Svet EU sprejel direktivo 96/22/EC, ki je razveljavila in nadomestila obe predhodni direktivi ter hkrati potrdila določitve prejšnjih direktiv in jih še nekoliko razširila (World Trade Organization 1997b, 162).

Najprej se je ugotovitveni svet odločil, da prouči ukrepe ES in njihovo skladnost s Sporazumom o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (World Trade Organization 171). Svet je pri tem v svojem poročilu avgusta 1997 zapisal svoje ugotovitve o tem, da je bila prepoved uvoza EU v nasprotju s členi 3.1, 5.1 in 5.5 Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (World Trade Organization 2013č). Ugotovitveni svet je v svojem poročilu še dodal, da ker je prišlo do ugotovitve, da so ukrepi EU neskladni s Sporazumom o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, se mu ne zdi potrebno, da nadaljuje s preučevanjem o tem, ali so ti ukrepi neskladni tudi z omenjenimi določili GATT (World Trade Organization 1997b, 226). Tabela 4.3 prikazuje vsebino členov Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, ki so po mnenju ugotovitvenega sveta v nasprotju z ukrepi ES. Pri tem je predvsem pomemben člen 3.1, ki govori o ravnanju po mednarodnih standardih in priporočilih glede sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov. Isti člen dodaja, da akter sicer lahko svoje sanitarne in fitosanitarne ukrepe oblikuje drugače, in sicer glede na to, kot je določeno v tretjem odstavku. Tretji odstavek 3. člena namreč zapisuje, da članice sicer lahko izvajajo sanitarne in fitosanitarne ukrepe, ki so višji od ravni mednarodnih standardov in priporočil, vendar morajo ti ukrepi biti znanstveno utemeljeni (Sporazumom o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov 1994, 3. čl.). Prav tu pa po mnenju ugotovitvenega sveta leži glavni problem pri ukrepih ES. Ugotovitveni svet je v svojem končnem poročilu ugotovil, da ukrepi ES na tem področju, ki so višji od mednarodnih standardov, niso temeljili na znanstveni utemeljitvi in zato niso v skladu s 3.3. členom Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov. Prav tako njeni ukrepi ne temeljijo na opravičljivi oceni tveganja in so zato v nasprotju s členom 5.1 (World Trade Organization 1997b, 227; Ahearn 2007, 17). Ahearn (2007, 17) pojasnjuje, da je ES svoje ukrepe na tem področju utemeljila na podlagi prizadevanj za zaščito zdravja in varstva potrošnikov in kljub priporočilom ugotovitvenega sveta zavrnila umaknitev ukrepov, saj naj bi bili tudi potrošniki znotraj ES proti dostopu takih produktov na trg EU-ja. Septembra 1997 je ES uradno objavila svojo pritožbo glede pravnih vprašanj in pravne razlage ugotovitev iz poročila ugotovitvenega sveta. Organ, ki pregleduje te pritožbe – tj. pritožbeni organ – je nato preučil pritožbo ES in januarja 1998 izdal poročilo (World Trade Organization 2013č). V njem je pritožbeni organ potrdil ugotovitve ugotovitvenega sveta, da je bila prepoved uvoza ES v nasprotju s členoma 3.3 in 5.1 Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, vendar pa ni bila v nasprotju s členoma 3.1 in 5.5 (World Trade Organization 2013č in World Trade Organization 1998, 101–4). Členi omenjenega sporazuma, za katere je pritožbeni organ razsodil, da so ukrepi ES v nasprotju z njihovo vsebino, so v tabeli 4.3 obarvani s sivo.

Tabela 4.3: Členi Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, za katere je ugotovitveni svet razsodil, da so ukrepi ES v nasprotju z njihovo vsebino in določili.

Člen	Vsebina člena
3.1	<p>Usklajevanje</p> <p>Za uskladitev sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov na čim širši podlagi, kot je mogoča, morajo članice svoje sanitarne in fitosanitarne ukrepe osnovati na mednarodnih standardih, smernicah ali priporočilih, kjer obstajajo, razen če ni drugače določeno v tem sporazumu, zlasti v 3. odstavku.</p>
3.3	<p>Članice lahko uvajajo ali ohranjajo sanitarne ali fitosanitarne ukrepe, ki so višji od ravni sanitarnega ali fitosanitarnega varstva, kot bi bila dosežena z ukrepi, ki temeljijo na ustreznih mednarodnih standardih, smernicah ali priporočilih, če je to znanstveno utemeljeno ali kot posledica ravni sanitarnega ali fitosanitarnega varstva, za katero članica ugotovi, da je primerna v skladu z ustreznimi določili od 1. do 8. odstavka člena 5 (2). Ne glede na omenjeno, pa ukrepi, ki predvidevajo drugačno raven sanitarnega in fitosanitarnega varstva od ravni določene z ukrepi, ki temeljijo na mednarodnih standardih, smernicah ali priporočilih, ne smejo biti v nasprotju s katerokoli drugo določbo tega sporazuma.</p>
5.1	<p>Ocena tveganja in določitev ustrezne ravni sanitarnega ali fitosanitarnega varstva</p> <p>Članice morajo zagotoviti, da njihovi sanitarni ali fitosanitarni ukrepi temeljijo na presoji, ki ustreza okoliščinam tveganja za življenje ali zdravje ljudi, živali ali rastlin, ob upoštevanju metod za oceno tveganja, razvitih s strani ustreznih mednarodnih organizacij.</p>
5.5	<p>S ciljem doseganja doslednosti pri uporabi koncepta ustrezne ravni sanitarnega ali fitosanitarnega varstva proti tveganjem za človekovo življenje ali zdravje, ali za življenje ali zdravje živali in rastlin, mora vsaka država preprečiti samovoljno ali neupravičeno razlikovanje na ravneh za katere meni, da so primerne v različnih situacijah, če je takšno razlikovanje posledica diskriminacije ali prikritega omejevanja mednarodne trgovine.</p>

Vir: Sporazumom o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (1994, 3.1. čl, 3.3. čl, 5.1. čl, 5.5. čl).

Tako ugotovitveni svet kot pritožbeni organ sta torej ugotovila, da delovanje EU ni bilo znanstveno utemeljeno in zato ni bilo v skladu s 3.3. členom, ter ni temeljilo na opravičljivi oceni tveganja in je bilo zato v nasprotju s členom 5.1 Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov. Pritožbeni organ je nato v svojem poročilu Organu za reševanje sporov predlagal, da naj od ES zahteva, da svoje ukrepe, ki so v nasprotju s Sporazumom o

uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, prilagodi tako, da bodo v skladu s tem sporazumom, ki ga je ES sama podpisala (World Trade Organization 1998, 104). Organ za reševanje sporov je februarja leta 1998 sprejel poročilo pritožbenega organa (World Trade Organization 2013č), ES pa je nato zahtevala arbitražo, da se določi »razumni rok« za izpolnitev priporočil in sklepov Organa za reševanje sporov. Z arbitražo je bilo določeno, da mora ES izpolniti priporočila pritožbenega organa v roku petnajstih mesecev od sprejetja poročila s strani Organa za reševanje sporov – torej petnajst mesecev od februarja 1998 (World Trade Organization 2013č). ES bi torej morala izpolniti priporočila do maja 1999, vendar ji to ni uspelo.

Junija 1999 so zato posledično ZDA zahtevale ukinitve koncesij ES v vrednosti 202 milijonov ameriških dolarjev, ES pa je nato zahtevala arbitražo za določitev višine ukinitve koncesij (Gostenčnik 2008, 30). Odločitev arbitrov je bila julija 1999 poslana vpletenim akterjem spora. Z arbitražo je bilo ugotovljeno, da so ZDA v zadevi, ki se nanaša na hormone v mesu in mesnih izdelkih, utrpeli škodo v višini 116,8 milijonov ameriških dolarjev letno. Arbitri so zato za višino ukinitve koncesij s strani ZDA določili vrednost 116, 8 milijonov ameriških dolarjev (World Trade Organization 1999b, 17).

Ne glede na višino ukinitve koncesij pa je iz zgornje analize jasno, da je ES pri svojem delovanju na bilateralni ravni ravnala v nasprotju z določenimi členi Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov. Čeprav je ugotovitveni svet sicer določil več kršitev, kot pritožbeni odbor, je dejstvo, da so bile določene kršitve vseeno dokazane tudi s strani pritožbenega odbora. Prav delo pritožbenega organa pa je namenjeno preučitvi pritožbe, ki mora biti omejena na pravna vprašanja, ki so zajeta v poročilu ugotovitvenega sveta, in na pravne razlage, ki jih je pripravil ugotovitveni svet (Sporazum o pravilih in postopkih reševanja sporov 1994, 17. čl). Glede na pravno preučitev ugotovitvenega sveta, je ES tako kršila dva člena omenjenega sporazuma na multilateralni ravni in zato ravnala neskladno s svojimi obveznostmi na omenjeni ravni.

Da bi EU popravila neskladnost svojega delovanja z multilateralno ravno, je nato leta 2003 sprejela novo direktivo o prepovedi določenih hormonov v živinoreji – tj. Direktiva (2003/74/EC). V omenjeni direktivi EU zapisuje, da je opravila oceno dodatnih tveganj, v skladu z zahtevami v Sporazumu o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov, ter opravila in financirala številne posebne znanstvene študije in raziskave glede vprašanja šestih hormonov, da se pridobi manjkajoče znanstvene informacije, kot je opredeljeno v razlagah in ugotovitvah

ugotovitvenega sveta in pritožbenega organa (Direktiva 2003/74/EC Evropskega parlamenta in Sveta 2003, 3. in 4. tč.). V direktivi lahko najdemo zapise ugotovitev teh znanstvenih študij in raziskav, s katerimi EU utemeljuje sporno omejitev uvoza mesa in mesnih izdelkov, pri katerih so prisotni določeni hormoni. Gostenčnik (2008, 31) pri tem pojasnjuje, da ZDA kljub tej novi direktivi niso želele umakniti sankcij. ZDA se namreč niso strinjale z ugotovitvam neodvisnega znanstvenega odbora, ki je opravil te raziskave za EU, saj menijo, da pri uporabi mesa živali, ki so bile vzrejene s hormoni za povečanje rasti, ne obstaja povečano zdravstveno tveganje (prav tam). V nasprotju z ugotovitvami EU naj bi namreč številne študije pokazale, da ne obstaja povečano tveganje za zdravje zaradi uživanja mesa živali, ki so bile vzrejene s hormoni za povečanje rasti (World Trade Organization 2013č). Prav zaradi tega ZDA niso hotele popustiti.

Zelo težko se razsodi, ali je z uvedbo nove direktive EU res rešila problem in ali je njena zakonodaja ter njena omejitev uvoza mesnih izdelkov s tem res upravičena. Vsekakor je bilo dokazano, da je EU pred sprejetjem nove direktive ravnala proti določenim pravilom, sprejetih na multilateralni ravni; vprašanje pa je, ali lahko neka nova znanstvena razlaga opraviči to delovanje in postavi delovanje EU zopet v okvir skladnosti z multilateralnim sporazumom. Dejstvo je, da se je spor med obema akterjema nadaljeval še dolgo časa, preden sta EU in ZDA sploh lahko sklenili kompromis. Septembra 2009 sta EU in ZDA vseeno obvestili Organ za reševanje sporov o sklenitvi memoranduma o soglasju glede uvoza govejega mesa živali, ki ni obdelano z rastnimi hormoni, in glede povečanja carin s strani ZDA za nekatere proizvode iz ES. Ta memorandum o soglasju je bil v zvezi z dolgotrajnim sporom dogovorjen s strani ZDA in EU-ja maja 2009 (World Trade Organization 2013č). S tem memorandumom sta se vpletena akterja dogovorila o širšem dostopu na trg ES za visokokakovostno govedino in o zmanjšanju ravni povečanih carin, ki so jih ZDA povečale za nekatere proizvode ES z avtorizacijo STO-ja leta 1999. Memorandum o soglasju sčasoma predvideva še nadaljnje širjenje dostopa visokokakovostne govedine iz ZDA na trg ES in popolno ukinitvev povečanih carin za določene proizvode ES na trg ZDA (Memorandum o soglasju med Združenimi državami Amerike in Evropsko komisijo glede uvoza govejega mesa živali, ki ni obdelano z določenimi hormoni, ki pospešujejo rast, in glede povečanja carin s strani ZDA za nekatere proizvode iz ES 2009, I. čl.). Kot je razvidno iz memoranduma o soglasju, EU vseeno ni popustila pri svojem stališču o uvozu mesa živali, ki so bile vzrejene z rastnimi hormoni; namesto dovolitve uvoza tega spornega mesa so raje povečale obseg uvoza visokokvalitetne

govedine iz ZDA. S tem je ZDA tako povečala svoj izvoz v EU, v zameno pa ponudila določeno znižanje prej povečanih carin.

Tako EU kot ZDA imata s svojo zakonodajo določene standarde, ki so mnogokrat predmet spora, kar se je zgodilo tudi v tem primeru. EU s tem sicer zaščiti svoje potrošnike in njihovo zdravje, vendar se to, kot je razvidno iz konkretnega primera zgoraj, lahko zgodi za ceno nekompatibilnosti z multilateralnimi sporazumi, ki jih sama podpiše.

5 Zaključek

Multilateralno in bilateralno delovanje ekonomske diplomacije je kompleksen pojav, ki znotraj EU-ja zahteva mnogo akterjev, da poskrbijo za skladnost med sporazumi na dveh različnih ravneh. Glavni problem, da v praksi ti sporazumi delujejo kot nekompatibilni in da prihaja do sporov med državami, je v tem, da se je multilateralna raven trenutno bistveno ustavila. Delovanje EU je zato vse bolj osredotočeno na bilateralne trgovinske sporazume. Vsekakor je za vse države po svetu, kot tudi za EU, težko, da uskladi svoje bilateralno delovanje ekonomske diplomacije z zastarelimi pravili, ki so trenutno veljavna na multilateralni ravni. To velja za področje obeh sektorjev, tako za področju storitev, kjer smo v zadnjem času priča pojavu novih storitev – npr. informacijsko-komunikacijske tehnologije –, ki jih trenutno obstoječi multilateralni sporazumi ne pokrivajo, kot tudi na področju kmetijskega sektorja, kjer smo lahko priča določenim regulativnim omejitvam in standardom, ki jih multilateralna trgovinska pravila prav tako ne obravnavajo.

Analiza iz prvega dela raziskovalne naloge je pokazala, da Pridružitveni sporazum med EU in Čilom, vsaj kar se tiče dodajanja novih vrst storitev, ne določa večje liberalizacije storitev, kot je vsaj za prihodnost predvidena na multilateralni ravni. Na eni strani bilateralni sporazum sicer določa večjo liberalizacijo, kot je trenutno pravno določena na multilateralni ravni, vendar če bi multilateralna raven delovala, kot bi bilo potrebno, in sprejela že pripravljene dokumente, da stopijo v veljavo, do večjih razlik med sporazumoma niti ne bi prihajalo. Pridružitveni sporazum med EU in Čilom je sicer na spletni strani EU predstavljen kot eden najbolj naprednih sporazumov, ki široko liberalizira trgovino med obema akterjema. Iz analize te raziskovalne naloge pa je očitno, da to ne drži toliko za področje storitev. Kljub temu, da ima EU v storitvah primerjalno prednost pred drugimi državami in bi lahko predvidevali, da se bo na bilateralni ravni zavzemala za še večjo liberalizacijo tega sektorja, do bistveno večje liberalizacije storitev v primeru Pridružitvenega sporazuma med EU in

Čilom ne pride. Pri tem se mi postavlja vprašanje, kaj je sploh smisel sprejemanja bilateralnih prostotrgovinskih sporazumov, če le-ti ne prinesejo nobenih novosti. Dejstvo je, da je podlaga za sprejetje nekaterih bilateralnih sporazumov včasih tudi politična. V primeru trgovinskega sporazuma med EU in Čilom pa naj bi, kot razlagajo določeni avtorji (npr. Woolcock 2007b, 2), šlo vseeno za trgovinsko motivacijo. Morda eden izmed razlogov tiči tudi v tem, da imajo razvite države, kot opisuje STO (World Trade Organization 2006c, 54), že tako visoko stopnjo liberalizacije določeno na multilateralni ravni in zato na bilateralni ravni ostane le malo področij, ki jih še lahko liberalizirajo, hkrati pa najbolj zaščitene storitve, katerih nimajo namena liberalizirati, še vedno ščitijo in zato tudi niso vključene v večjo liberalizacijo na bilateralni ravni.

Četudi obstaja večja liberalizacija storitev na bilateralni ravni, to še ne pomeni, da je ta liberalizacija neskladna z multilateralno ravnijsko delovanjem EU in s sporazumom, ki ga je na tem področju EU podpisala na multilateralni ravni. Pridružitveni sporazum med EU in Čilom je v skladu s V. členom GATS sporazuma, saj vključuje mnogo sektorjev in pri tem tudi ne izključuje nobenega od načinov opravljanja storitev, temveč opredeljuje liberalizacijo na podlagi štirih različnih načinov opravljanja storitev, in to na isti način, kot so zapisani na multilateralni ravni. Sporazum prav tako upošteva XVII. člen GATS sporazuma, ki govori o nacionalni obravnavi in določa, da mora vsaka država članica za sektorje, ki jih je sama določila v seznamu obveznosti, storitve in ponudnike storitev iz katerekoli druge države članice obravnavati na enak način, kot lastne podobne storitve in ponudnike teh storitev. Ob podpisu sporazuma je bila upoštevana tudi sedma točka V. člena GATS sporazuma, ki zavezuje članice takih sporazumov, da morajo obvestiti Svet za trgovino s storitvami v STO-ju o sprejetju takega sporazuma in o kakršnihkoli spremembah tega sporazuma. Glede na vse te ugotovitve raziskovalne naloge lahko potrdim, da so določila Pridružitvenega sporazuma med EU in Čilom glede storitvenega sektorja kompatibilna z določbami, s katerimi se je EU glede tega sektorja zavezala na multilateralni ravni. Zato lahko tudi zavrnem v uvodu zastavljeno podhipotezo 1, ki zatrjuje, da »v storitvenem sektorju prihaja do nekompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU, ker EU sklepa bilateralne sporazume, ki predvidevajo veliko večjo liberalizacijo tega sektorja, kot je določena na multilateralni ravni, in zato niso združljivi z mednarodnimi sporazumi.« EU sicer res sklepa bilateralne sporazume, ki lahko predvidijo večjo liberalizacijo storitvenega sektorja, kot je določena na multilateralni ravni (v proučevanem primeru je do večje liberalizacije na bilateralni ravni prišlo predvsem zaradi počasnega delovanja multilateralne

ravni), vendar na primeru bilateralnega sporazuma med EU in Čilom ni bilo dokazano, da bi bil zaradi te večje liberalizacije bilateralni sporazum in s tem bilateralno delovanje ekonomske diplomacije EU nezdružljiv z mednarodnimi sporazumi na tem področju.

Čeprav je analiza v prvem delu naloge pokazala, da lahko zavrnilo prvo podhipotezo, saj je večja liberalizacija EU na področju bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU združljiva z delovanjem ekonomske diplomacije EU na multilateralni ravni in ji ne nasprotuje, pa lahko do nasprotovanja na multilateralni ravni pride na drugih področjih. Kot je razvidno iz drugega dela raziskovalne naloge, so prav bilateralna dejanja, ki težijo k večji zaščiti določenega sektorja, kot je predvidena v multilateralnih sporazumih, lahko nekompatibilna z multilateralnim delovanjem.

Zanimivo je, da kljub temu, da je bilo v preteklosti veliko govora o izvoznih subvencijah, ki jih EU daje kmetijskemu sektorju, te subvencije niso glavni razlog za nekompatibilnost med multilateralnimi sporazumi in bilateralnimi odnosi EU z ZDA. Le ena izmed pritožb ZDA proti EU glede kmetijskega sektorja se nanaša na subvencije EU. Ta pritožba pa tudi ni dvignila veliko prahu, saj se v postopku reševanja spora omenjeni spor ni vlekel zelo dolgo, ampak se je zaustavil že na ravni posvetovanj med akterjema. V postopku reševanja spora tudi ni prišlo do potrebe ustanovitve ugotovitvenega sveta, zaradi česar lahko predvidevamo, da sta ZDA in ES nadaljevali pogovore in bilateralno rešili problem na tem področju. Vsekakor je težko določiti, če je podeljevanje izvoznih subvencij s strani EU nezakonito, saj to področje, kot sem ugotovila v raziskovalni nalogi, ni predvsem prepovedano. V prvotnih sporazumih je bilo področje subvencij zelo slabo utemeljeno, saj GATT iz leta 1947 (XVI. čl.) zapisuje, da se morajo podpisnice sporazuma izogibati izvoznim subvencijam; take subvencije so dovoljene le, če izvozna država ne zajema več kot pravičen delež izvoza svetovne trgovine. Pri tem pojem pravičnega deleža ni natančneje opredeljen in pravilo ni dovolj jasno, zato nudi posameznim podpisnicam sporazuma določen manevrski prostor. Sporazum o kmetijstvu sicer nekoliko podrobneje opredeli to področje, vendar tudi ta sporazum ne prepove subvencij v celoti. Sporazum o kmetijstvu namreč prepoveduje izvozne subvencije za kmetijske izdelke, razen če so le-te določene v seznamu obveznosti posamezne članice. Sporazum tako vsebuje določila, ki dopuščajo izvozne subvencije, če članica sporazuma to sama zase določi in ne določi popolne ukinitve subvencij.

Veliko večji problem, kot izvozne subvencije za nekompatibilnost bilateralne in multilateralne ravni, predstavljajo regulativne ovire v EU. Z namenom zaščite potrošnikov

EU uvaja različne standarde, ki so predmet mnogih trgovinskih sporov. Zanimivo je tudi to, da se mnogo kmetijskih sporov, kot so npr. spor glede hormonov v mesnih izdelkih, spor glede biotehnoloških proizvodov in spor glede geografskih označb, nanaša na področja, ki jih Sporazum o kmetijstvu ne pokriva (Ahearn 2007, 8). Tako kot pri trgovinskih pravilih glede storitvenega sektorja na multilateralni ravni, bi tudi kmetijski sektor na tej ravni potreboval novejša, modernejša pravila. Znanost je v letih od podpisa Sporazuma o kmetijstvu leta 1995 precej napredovala; kmetijskim izdelkom se danes dodaja določene dodatke, kot so npr. hormoni za rast živali, ki lahko škodijo zdravju potrošnikov. EU zato seveda želi zaščititi svoje potrošnike, vendar se to lahko zgodi za ceno neskladnosti njenega delovanja z multilateralnimi sporazumi. Glede na analizo v drugem delu raziskovalne naloge lahko potrdim, da EU z omejitvijo uvoza mesa živali, ki so bile vzrejene s hormoni za povečanje rasti, ni ravnala skladno s svojim multilateralnim delovanjem, saj je bilo v postopku reševanja spora z ZDA dokazano, da je kršila dva člena Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov. Delovanje EU namreč ni bilo znanstveno utemeljeno in zato ni bilo v skladu s 3.3. členom, niti ni temeljilo na opravičljivi oceni tveganja in je bilo zato v nasprotju tudi s 5.1. členom. Na podlagi teh ugotovitev lahko potrdim v uvodu zastavljeno podhipotezo 2, ki pravi, da *»v kmetijskem sektorju prihaja do nekompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU, ker dejanja EU na bilateralnem področju včasih nasprotujejo mednarodnim sporazumom, ki jih je EU podpisala.«* Kljub potrditvi podhipoteze 2 pa velja omeniti, da do nekompatibilnosti multilateralnega in bilateralnega delovanja ekonomske diplomacije EU na primeru kmetijskega sektorja ne prihaja zaradi zaščite občutljivega sektorja, kot sem predvidevala v uvodu naloge. Analiza delovanja EU na področju kmetijskega sektorja je pokazala, da je EU sicer do kmetijskega sektorja še vedno zaščitniška in še vedno v določeni meri (tudi z izvoznimi subvencijami) ščiti ta sektor, vendar razlog za nekompatibilnost njenega delovanja ne leži v zaščiti proizvajalcev kmetijskega sektorja, temveč v zaščiti potrošnikov. Visoki standardi EU glede kmetijskih in prehrabnih izdelkov so tisti, ki dvigujejo največ prahu in so predmet največjih sporov.

Na osnovi zavrnitve podhipoteze 1 in potrditve podhipoteze 2 lahko potrdim ali pa ovržem tudi glavno tezo raziskovalne naloge. V uvodu je bilo opredeljeno, da če se bo na koncu mojega raziskovalnega dela izkazalo, da si delovanje EU na multilateralni in bilateralni ravni na enem izmed dveh izbranih primerov nasprotuje, bom lahko potrdila zastavljeno tezo. Ker se je na primeru kmetijskega sektorja res izkazalo, da lahko prihaja do nasprotovanj v

delovanju na obeh ravneh, lahko potrdim v uvodu zastavljeno tezo in trdim, da »*bilateralno in multilateralno delovanje ekonomske diplomacije Evropske unije nista vedno kompatibilna, saj si posamezni rezultati med multilateralno in bilateralno ravni lahko nasprotujejo in zato med seboj niso združljivi.*«

Nekompatibilnost med bilateralnim in multilateralnim delovanjem ekonomske diplomacije EU je dokazana, kar predstavlja resen problem. Glede na to, da se trgovinska pravila na multilateralni ravni ne posodablja v skladu z napredkom tehnologije in v skladu s potrebami v današnjem času, ter da se mednarodni akterji vedno bolj zanašajo na bilateralne trgovinske sporazume, bo lahko kompatibilnost med poplavo mnogih različnih bilateralnih sporazumov v prihodnosti vedno večji problem. Zanimivo polemiko za nadaljnje raziskave predstavlja tudi vprašanje kompatibilnosti različnih bilateralnih sporazumov med seboj z različnimi akterji. Kot opozarja Bhagwati (1995), z naraščajočim številom prostotrgovinskih sporazumov mednarodni trgovinski sistem postaja vse bolj kaotičen. Tako ZDA kot EU, ki zajemata največ svetovne trgovine, trenutno aktivno delujeta in si prizadevata za sprejetje več bilateralnih sporazumov, kjer pa lahko med vsemi temi sporazumi pride do možnih konfliktov.

Vprašanje, ki se ob zaključku ugotovitev magistrske naloge pojavi, je, kaj lahko sploh pričakujemo v prihodnosti, bo kdaj prišlo do novih, posodobljenih pravil na multilateralni ravni ali lahko pričakujemo le velik porast bilateralnih sporazumov. Vsekakor bo v prihodnosti, če bo prišlo do sprejetja, zelo pomemben sporazum med EU in ZDA, tj. med dvema akterjema, ki zajemata največji obseg svetovne trgovine. Sporazum, ki ga želita sprejeti omenjena akterja, z imenom Transatlantsko trgovinsko in investicijsko partnerstvo (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*), bi tako v primeru sprejetja visoko ambicioznega scenarija, ki bi vključeval 25-odstotno zmanjšanje stroškov, povezanih z necarinskimi ovirami, in 100-odstotno odstranitev carin, povečal BDP v EU za 119 milijard evrov, v ZDA pa za 95 milijard evrov (Francois in drugi 2013, VII).⁸⁷ Hinderer (2013, 9) dodaja, da naj bi kar 80 % vsega tega dobička pridobili z zmanjšanjem regulativnih omejitev.

Prav različne regulativne omejitve, kot so različni standardi in ostali predpisi, predstavljajo mnogo konfliktov pri mednarodni trgovini, in kot je razvidno iz primera ZDA in EU, so prav konflikti na tem področju velik problem trgovinskih odnosov med akterjema. Ker sporazumi na multilateralni ravni ta področja slabo pokrivajo, je zelo pomembno, da se akterja, kot sta

⁸⁷ Podatki prikazujejo povečanje BDP-ja za leto 2027 in razliko BDP-ja EU oz. BDP-ja ZDA v letu 2027 z ali brez sporazuma.

ZDA in EU, znotraj TTIP-a dogovorita o določenih standardih, ki bi v prihodnosti lahko preprečili podobne spore. Erixon (2012) razlaga, da bo omenjeni sporazum pomemben ne le za obe regiji, temveč tudi za svetovno gospodarstvo. Če lahko ZDA in EU ustvarita nek dober trgovinski sporazum, lahko le-tega razširimo tudi na tretje države, kar lahko vodi do liberalizacije trgovine tudi drugod po svetu, še razlaga Erixon (2012). Evropska komisija (European Commission 2013, 9) zatrjuje, da bi uskladitev standardov med EU in ZDA lahko služila tudi kot osnova za globalne standarde; če bi imeli enoten sklop pravil, bi tudi bilo v interesu drugih držav, da sprejmejo ta pravila oz. standarde in tako trgujejo z največjima trgovinskima akterjema. Če se torej stvari ne premaknejo naprej na multilateralni ravni, kar je v prihodnjih letih verjetno težko pričakovati, bi lahko bilateralna raven ekonomske diplomacije EU pripomogla k uvedbi določenih pravil, ki se lahko razširijo tudi na multilateralno raven.

Podoben scenarij se obeta tudi na področju storitev. Iz raziskave, ki sem jo opravila, je jasno razvidno, da so trgovinska pravila glede storitev na multilateralni ravni zastarela in jih je potrebno posodobiti. Tudi na tem področju ni videti napredka na multilateralni ravni. Določena prizadevanja pa so vidna na drugih ravneh. Skupina držav že predvideva sprejetje mednarodnega Sporazuma o storitvah (*International Services Agreement – ISA*), ki bi posodobil pravila na tem področju. Allgeier pojasnjuje, da ta sporazum ni multilateralni sporazum, niti ni del STO-ja, saj ne zajema vseh držav članic organizacije. V pogajanja je trenutno vključenih le okoli 20 članic ter EU, ki pravzaprav zastopa 27 držav. Prednost sprejemanja sporazuma s strani manjšega števila članic se vidi v tem, da gre za države, ki se močno zavzemajo za sprejem tega sporazuma in se bodo v največji meri potrudile, da ta sporazum tudi sprejmejo, še dodaja Allgeier. Ko bo sporazum enkrat sprejet, pa lahko pričakujemo tudi pridružitvev drugih držav in morda celo razširitev sporazuma na multilateralno raven. Določena prizadevanja za posodobitev trgovinskih pravil glede kmetijskega in storitvenega sektorja torej obstajajo in le upamo lahko, da bodo v bližnji prihodnosti tudi sprejeta. Posodobljena trgovinska pravila bodo tako lahko prispevala k odpravi nekompatibilnosti bilateralne trgovinske ravni z zastarelimi multilateralnimi trgovinskimi pravili.

6 Literatura

Abbott, Frederick M. 2000. The North American Integration and its Implications for the World Trading System. V *The EU, the WTO, and the NAFTA: Towards a Common Law of International Trade*, ur. J. H. H. Weiler, 169–99. New York: Oxford University Press.

Adlung, Rudolf in Aaditya Mattoo. 2008. The GATS. V *A Handbook of International Trade in Services*, ur. Aaditya Mattoo, Robert M. Stern in Gianni Zanini, 48–83. New York: Oxford University Press.

Ahearn, Raymond J. 2007. *CRS Report for Congress – Trade Conflict and the U.S.-European Union Economic Relationship*. Dostopno prek: <http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/crs/rl30732.pdf> (28. april 2013).

--- 2011. *CRS Report for Congress – Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content and Implications*. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&ved=0CGUQFjAJ&url=http%3A%2F%2Fwww.fas.org%2Fsgp%2Fcrs%2Frow%2FR41143.pdf&ei=2dhVUPWDO4Oc0QXYkoGAAg&usg=AFQjCNH21RaTgXTggT3bkf-Bua6unYa9YA&sig2=k_jI Vu-FFLgmZVtkvBFZ1w (16. september 2012).

Allgeier, Peter. 2013. Razprava: *The International Services Agreement (ISA), GATS 2.0?*. Washington: Sandler, Travis & Rosenberg, P.A..

Amsterdamska pogodba – The Treaty of Amsterdam. 1997. Dostopno prek: <http://www.eurotreaties.com/amsterdamtreaty.pdf> (5. julij 2012).

Aneks VII k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom – Annex VII to EU–Chile Association Agreement. 2002. Dostopno prek: http://www.sice.oas.org/Trade/chieu_e/cheuin_e.asp (12. november 2012).

Aneks h GATS-u o storitvah v zračnem prometu – Annex to GATS on Air Transport Services. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_02_e.htm#annats (12. september 2012).

Balassa, Bela. 2003. The Theory of Economic integration: An Introduction. V *The European Union: Readings on the Theory and Practice of European Integration*, ur. Brent F. Nelsen in Alexander Stubb, 179–91. Houndmills: Palgrave MacMillan.

--- 2011. *The Theory of Economic integration*. Abingdon: Rutledge.

Bajec, Anton, Ivanka Černelič, Bojan Čop, Milena Hajnšek-Holz, Marija Janežič, Janko Jurančič, Borislava Košmrlj-Levačič, Zvonka Leder-Mancini, Lino Legiša, Jože Meze, Jakob Müller, France Novak, Jakob Rigler, Marta Silvester, Ivanka Šircelj, Stane Suhadolnik, France Tomšič, Ada Vidovič-Muha, ur. 1975. *Slovar slovenskega knjižnega jezika II*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.

Baldwin, David A. 1985. *Economic Statecraft*. Princeton: Princeton University Press.

Baldwin, Richard in Charles Wyplosz. 2006. *The Economics of European Integration*. Second edition. New York: McGraw-Hill Education.

Ball, Don in Wandell McCulloch. 1999. *International Business: The Challenge of Global Competition*. 7th edition. Boston: The McGraw-Hill Companies.

Bátora, Jozef. 2003. Does the European Union Transform the Institution of Diplomacy? The Hague: Netherlands Institute of International Relations Clingendael, *Clingendael Diplomacy Paper*, No. 87, julij. Dostopno prek: http://www.nbiz.nl/publications/2003/20030700_cli_paper_dip_issue87.pdf (20. november 2011).

Bayne, Nicolas in Stephen Woolcock. 2007. What is Economic Diplomacy? V *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, ur. Nicolas Bayne in Stephen Woolcock, 1–19. Aldershot, Hampshire: Ashgate.

Benko, Vlado. 1997. *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

--- 2000. *Sociologija mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

Berridge, G. R. 2001. Grotius. V *Diplomatic Theory from Michiavelli to Kissinger*, ur. G. R. Berridge, Maurice Keens-Soper in Thomas Otte, 50–70. Basingstoke: Palgrave.

Bhagwati, Jagdish. 1995. *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Facademiccommons.columbia.edu%2Fdownload%2Ffedora_content%2Fdownload%2Fac%3A100123%2FCONTENT%2Fecon_9495_726.pdf&ei=aZRiUsG5FOqs0QXqmoGQBw&usq=AFQjCNFajmPsqU0wj1FdckpLDXXoQp_Wkw&sig2=y109DyXkLPt5BgChw2te_g&bvm=bv.54934254,d.d2k (19. oktober 2013).

- Bielecki Szymon in Sylvie Gori. 2010. Economy and finance. *Eurostat: Statistics in focus* 2010 (37). Dostopno prek: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-SF-10-037 (13. maj 2012).
- Bobek, Vito. 2002. Poslovni vodnik po skupni zunanjetrgovinski politiki Evropske unije. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Bohte, Borut in Vasilka Sancin. 2006. *Diplomatsko in konzularno pravo*. Ljubljana: Pravna fakulteta in Cankarjeva založba.
- Bojinović Fenko, Ana. 2010. *Premoščanje ločnice med proučevanjem mednarodnih odnosov in zunanje politike: Primer mednarodnega regionalizma*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Bolewski, Wilfried. 2007. *Diplomacy and International Law in Globalized Relations*. New York: Springer.
- Brockmeier, Martina, Rainer Klepper in Janine Pelikan. 2006. WTO agricultural negotiations: A comparison of recent proposals for market access. V *Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture*, ur. Eleni Kaditi in Johan Swinnen, 115–145. Brussels: Centre for European Studies.
- Brown, Ed, Jonathan Cloke in Mansoor Ali. 2008. How we got here: the road to GATS. *Progress in Development Studies* 8 (1): 7–22. Dostopno prek: <http://pdj.sagepub.com/content/8/1/7.full.pdf> (29. avgust 2012).
- Brühlhart, Marius in Alan Matthews. 2007. EU external trade policy. V *The European Union: Economics and Policies*, ur. Ali M. El-Agraa, 473–515. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bučar, Bojko, Zlatko Šabič in Milan Brglez. 2000. *Navodila za pisanje: seminarske naloge in diplomatska dela*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Bučar, Maja. 2001. Razvojno dohitevanje z informacijsko tehnologijo? Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. Dostopno prek: <http://knjigarna.fdv.si/s/u/pdf/33.pdf> (19. oktober 2013).
- Bureau, Jean-Christophe in Sébastien Jean. 2012a. *Assessing the impact of the EU-Chile FTA on international trade*. Dostopno prek: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download> (16. september 2012).

--- 2012b. *Evaluation of the Economic Impact of the Trade Pillar of the EU-Chile Association Agreement: Final Report*. Dostopno prek: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/149881.htm> (14. november 2012).

Centre for international Migration and Development. ND. *Chile – Becoming globally competitive*. Dostopno prek: <http://www.cimonline.de/en/aspirant/648.asp> (16. september 2012).

Commission européenne. 2012. *La politique agricole commune: Une histoire à suivre. 50 ans de Politique Agricole Commune*. Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne.

Copeland, Brian in Aaditya Mattoo. 2008. The Basic Economics of Services Trade. V *A Handbook of International Trade in Services*, ur. Aaditya Mattoo, Robert M. Stern in Gianni Zanini, 84–129. New York: Oxford University Press.

Czinkota, Michael R., Ilkka A. Ronkainen in Michael H. Moffett. 2011. *International Business*. 8th edition. Hoboken: John Wiley & Sons.

Devin, Guillaume. 2008. *Sociologija mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Dinan, Resmond, ur. 2000. *Encyclopedia of the European Union*. London: Macmillan.

Direktiva 2003/74/EC Evropskega parlamenta in Sveta – *Directive 2003/74/EC of the European Parliament and of the Council*. 2003. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:262:0017:0021:EN:PDF> (20. maj 2013).

Dobranic, Filip. 2009. *Globalni akter v nastajanju – trgovinski, razvojni in varnostni vidik delovanja Evropske unije*. Dostopno prek: <http://www.tvojemnenjesteje.si/vloga-eu-v-svetu/> (5. julij 2012).

Dodatni protokol k Pridružitvenemu sporazumu med EU in Čilom – Additional Protocol to the EU-Chile Association Agreement. 2004. Dostopno prek: http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?year=2005&serie=L&textfield2=38&Submit=Search&_submit=Search&ihmlang=en (22. september 2012).

Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih – Vienna Convention on Diplomatic Relations. 1961. Dostopno prek: http://untreaty.un.org/ilc/texts/instruments/english/conventions/9_1_1961.pdf (13. november 2011).

Dunajska konvencija o konzularnih odnosih – Vienna Convention on Consular Relations. 1963. Dostopno prek: http://untreaty.un.org/ilc/texts/instruments/english/conventions/9_2_1963.pdf (13. november 2011).

Dunajska konvencija o pogodbenem pravu – Vienna Convention on the Law of Treaties. 1969. Dostopno prek: www.worldtradelaw.net/misc/viennaconvention.pdf (2. februar 2012).

Dwyer, Janet in Hervé Guyomard. 2006. International trade, agricultural policy reform and the multifunctionality of EU agriculture: A framework for analysis. V *Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture*, ur. Eleni Kaditi in Johan Swinnen, 187–202. Brussels: Centre for European Studies.

Erixon, Fredrik. 2012. *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. Brussels: Centre for European Studies.

EurActiv. 2012. *MEPs give a cautious go-ahead to EU-US trade deal*. Dostopno prek: <http://www.euractiv.com/global-europe/meps-give-cautious-go-ahead-eu-u-news-515622> (4. december 2012).

Europa. 2007. *Treaty of Nice, A Comprehensive Guide*. Dostopno prek: http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/nice_treaty/nice_treaty_majority_en.htm (5. julij 2012).

European Commission. 2002. *EU–Chile Association Agreement to be signed today in Brussels*. Dostopno prek: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/02/1696&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en> (22. september 2012).

--- 2010. *CHILE – Country Strategy Paper 2007–2013: MID TEM REVIEW and National Indicative Programme 2011-2013*. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCYQFjAA&url=http%3A%2F%2Fecas.europa.eu%2Fchile%2Fesp%2Fmtr_nip_chile_07_13_en.pdf&ei=qlpYUInXNKfC0QXRroCADA&usg=AFQjCNHG1OaLvMR15s2pCz4VFW6XjftTpQ&sig2=IF6sFojHA60enMZL_4WmYg (18. september 2012).

--- 2011. *The European Commission proposes a new partnership between Europe and its farmers.* Dostopno prek: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1181_en.htm (21. november 2012).

--- 2013. *FAQ on the EU–US Transatlantic Trade and Investment Partnership ('TTIP').* Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151351.pdf (11. junij 2013).

European Commission Agriculture and Rural Development. ND. *The Common Agricultural Policy explained, A history of successful change.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/agriculture/capexplained/change/index_en.htm (23. januar 2012).

--- 2012a. *The Common Agricultural Policy after 2013.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/index_en.htm (21. november 2012).

--- 2012b. *International aspects of agricultural policy: Background document for the advisory group on international aspects of agriculture.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/index_en.htm (22. november 2012).

--- 2012c. *MAP – Monitoring Agri –trade policy. Agricultural trade in 2011: the EU and the world.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/map/index_en.htm (22. november 2012).

European Commission Trade. ND. *The CAP and international trade negotiations: 1. The CAP reforms.* Dostopno prek: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/129092.htm> (20. november 2012).

--- 2007a. *Economic sectors, Services.* Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/services/> (16. januar 2012).

--- 2007b. *Agricultural Trade and its Importance.* Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/december/tradoc_120389.pdf (19. november 2012).

--- 2009a. *Economics sectors: Agriculture.* Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/agriculture/> (20. november 2012).

--- 2009b. *EU Trade in Agriculture.* Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/june/tradoc_129093.pdf (21. november 2012).

--- 2010. *Chile*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/chile/> (16. september 2012).

--- 2011a. *Countries, United States*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/> (24. januar 2012).

--- 2011b. *Policy making*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/about/policy-making/> (30. januar 2012).

--- 2011c. *Free Trade Agreements*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/free-trade-agreements/> (30. januar 2012).

--- 2011č. *EU&WTO: The Doha Round*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/eu-and-wto/doha/> (22. november 2012).

--- 2011d. *EU&WTO: Who represents the EU in the WTO*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/eu-and-wto/working-with-the-wto/> (30. januar 2012).

--- 2011e. *Policy making: What did the Lisbon Treaty change?* Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/june/tradoc_147977.pdf (5. Julij 2012).

--- 2012a. *Chile – Trade Statistics*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/chile/> (16. september 2012).

--- 2012b. *Countries, United States*. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/> (4. december 2012).

--- 2012c. *United States – Trade Statistics*. Dostopno prek: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113465.htm> (4. december 2012).

European Council. 2013. EU and US start negotiations on trade and investment agreement. Dostopno prek: <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/eu-and-us-start-negotiations-on-trade-and-investment-agreement> (13. oktober 2013).

European Union External Action. ND. *What we do*. Dostopno prek: http://eeas.europa.eu/what_we_do/index_en.htm (20. november 2011).

Europolitics. 1997. EU/US: US refers EU cheese exports dispute to WTO. *Europolitics*, 11. oktober. Dostopno prek: <http://www.europolitics.info/eu-us-us-refers-eu-cheese-exports-dispute-to-wto-artr163760-44.html> (28. april 2013).

Evans, Graham in Jeffrey Newnham. 1998. *Dictionary of International Relations*. New York: Penguin Books.

Faes-Cannito, Franca, Gilberto Gambini in Radoslav Istatkov. 2012. External trade. *Eurostat: Statistics in Focus* 2012 (3) Dostopno prek: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-12-003/EN/KS-SF-12-003-EN.PDF (13. maj 2012).

Fisher, Roger, William Ury in Bruce Patton. 1998. *Kako doseči dogovor*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

Fogarty, Edward A. 2002. *The European Union and North America*. Barkeley: University of California. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDwQFjAB&url=http%3A%2F%2Fies.berkeley.edu%2Fpubs%2Fworkingpapers%2FPEIF-8-EU_and_North_America.pdf&ei=QAC-UKWEDu-20QXhu4CADg&usg=AFQjCNFcEI1IwwJpxfqUs9Ib5YqqtnMBaQ&sig2=J84D3sFh8gXbuqrjZxs-dg (4. december 2012).

--- 2004. Be Careful What You Wish For: The European Union and North America. V *EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism*, ur. Vinod K. Aggarwal in Edward A. Fogarty, 180–206. New York: Palgrave Macmillan.

Francois, Joseph, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk in Patrick Tomberger. 2013. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment, Final Project Report*. London: Centre for Economic Policy Research. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (01. julij 2013).

Garcia, Maria J. 2004. *Trade in EU Foreign Relations: The EU-Chile Free Trade Agreement*. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=18&ved=0CEsQFjAHOAo&url=http%3A%2F%2Fwww2.lse.ac.uk%2FinternationalRelations%2Fcentresandunits%2FEFPU%2FEFPUconferencepapers2004%2FGarcia.doc&ei=INtVULqPI6G20QXEkoHIBg&usg=AFQjCNFCjFDHNAanqzS0Zatq7VrgVhmVVg&sig2=gbpF8uU9QhB_u1-UY3UutQ (18. september 2012).

Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.

--- 2001. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.

Goldstein, Joshua S. 2003. *International Relations*. 5th edition. New York: Longman.

Gostenčnik, Monika 2008. *Novejši trgovinski spori med EU in ZDA*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.

Harrop, Jeffrey. 2000. *The Political Economy of Integration in the European Union*. Third edition. Cheltenham: Edward Elgar.

Heron, Tony in Gabriel Siles-Brügge. 2012. Competitive Liberalization and the 'Global Europe' Services and Investment Agenda: Locating the Commercial Drivers of the EU-ACP Economic Partnership Agreements. *Journal of Common Market Studies* 50 (2), 250–266. Dostopno prek: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.2011.02220.x/full> (14. november 2012).

Hinderer, Adeline. 2013. *The EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) - Utah- Europe Days, 9 May 2013*. Dostopno prek: http://business.utah.gov/site-media/page-media/content/international/uted2013/Adeline_Hinderer.pdf (11. junij 2013).

Hitiris, Theo. 1998. *European Union Economics*, 4th edition. London: Prentice Hall.

Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU. ND. Dostopno prek: http://bos.zrc-sazu.si/cgi/a03.exe?name=sskj_testa&expression=ge=komplementaren (19 oktober 2013).

Jansen, Hans in Wusheng Yu. 2006. Reforming the EU's domestic support in the Doha round: Measurement, feasibility and consequences. V *Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture*, ur. Eleni Kaditi in Johan Swinnen, 76–114. Brussels: Centre for European Studies.

Jazbec, Milan. 2009. *Osnove diplomacije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Jež, Boris. 2010. Manjša ko je država, bolj potrebuje inteligentno in podporno diplomacijo. *Delo.si*, 9. oktober. Dostopno prek: <http://www.delo.si/novice/slovenija/manjsa-ko-je-drzava-bolj-potrebuje-inteligentno-in-prodorno-diplomacijo.html> (20. november 2011).

Johnson, Michael D. C. ND. *US-EU Trade Disputes: Their Causes, Resolution and Prevention*. Dostopno prek: <http://www.eui.eu/DepartmentsAndCentres/RobertSchumanCentre/Research/Index.aspx> (24. januar 2012).

Jönsson, Christer in Martin Hall. 2005. *Essence of Diplomacy*. New York: Palgrave Macmillan.

Jørgensen, Knud Erik. 2009. The European Union in Multilateral Diplomacy? *The Hague Journal of Diplomacy* 4 (2): 189–209.

Junne, Gerd. 1994. Multinational Enterprises as Actors. V *European Foreign Policy: The EC and Changing Perspectives in Europe*, ur. Walter Carlsnaes in Steve Smith, 84–102. London: Sage Publications.

Kajnič, Sabina. 2008. *Razvoj evropske zunanje politike: od evropskega političnega sodelovanja do evropske varnostne in obrambne politike*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Keukeleire Stephan in Jennifer MacNaughtan. 2008. *The Foreign Policy of the European Union*. New York: Palgrave Macmillan.

Klabbers, Jan. 2002. *An Introduction to International Institutional Law*. Cambridge: Cambridge University Press.

Koester, Ulrich in Ali M. El-Agraa. 2007. The Common Agricultural Policy. V *The European Union: Economics and Policies*. 8th Edition, ur. Ali M. El-Agraa, 373–410. Cambridge: Cambridge University Press.

Kurbalija, Jovan. 1998. *Modern Diplomacy*. Malta: Mediteranian academy of diplomatic studies.

Krugman, Paul R. in Maurice Obstfeld. 1988. *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Scott, Foresman and Company.

Lipovec, Tanja. 2004. *Liberalizacija mednarodne trgovine s storitvami, s poudarkom na transportnih storitvah*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.

Lizbonska pogodba – The Treaty of Lisbon. 2007. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:306:SOM:EN:HTML> (26. november 2011).

Louis, Jean-Victor. 2007. *The European Union: from External Relations to Foreign Policy?* Bruges: College of Europe.

Macdonald, Kate in Stephen Woolcock. 2007. State Actors in Economic Diplomacy. V *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, ur. Nicolas Bayne in Stephen Woolcock, 63–76. Aldershot, Hampshire: Ashgate.

Mattingly, Garrett. 1937. The First Resident Embassies: Mediaeval Italian Origins of Modern Diplomacy. *Speculum: a Journal of Mediaeval Studies* 12 (4): 423–39. Dostopno prek: <http://www.jstor.org/pss/2849298> (20. november 2011).

Mattoo, Aaditya in Robert M. Stern. 2008. Overview. V *A Handbook of International Trade in Services*, ur. Aaditya Mattoo, Robert M. Stern in Gianni Zanini, 84–129. New York: Oxford University Press.

McDonald, Frank. 1999. The European Union and the Triad. V *European Economic Integration*, ur. Frank McDonald in Stephen Dearden, 357–83. New York: Addison Wesley Longman inc.

Memorandum o soglasju med Združenimi državami Amerike in Evropsko komisijo glede uvoza govejega mesa živali, ki ni obdelano z določenimi hormoni, ki pospešujejo rast, in glede povečanja carin s strani ZDA za nekatere proizvode iz ES – Memorandum of Understanding regarding the importation of beef from animals not treated with certain growth-promoting hormones and increased duties applied by the United States to certain products of the European Communities. 2009. Dostopno prek: http://www.ustr.gov/sites/default/files/asset_upload_file254_15654.pdf (20. maj 2013).

Mercado, Simon, Richard Welford in Kate Prescott. 2001. *European Business*. 4th edition. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.

Mingquan, Zhu. 2005. Beyond Westphalia and New Security Concepts. *GIS Working Paper*. No. 6, marec. Dostopno prek: <http://www.irchina.org/en/news/view.asp?id=340> (20. november 2011).

Moravcsik, Andrew. 1997. Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. *International Organisation* 51 (4): 513–53.

Morgenthau Hans J. 2004. Diplomacy. V *Diplomacy (Volume I: Theory of Diplomacy)*, ur. Christer Jönsson in Martin Hill, 61–74. London: Sage Publications.

Munin, Nellie. 2010. *Legal guide to GATS*. The Netherlands: Kluwer Law International. Dostopno prek: <http://books.google.be/books?id=cqEGQdmkr8sC&printsec=frontcover&dq=LEGAL+GUIDE+TO+GATS&hl=fr&sa=X&ei=zxoEUJqdOYixhAf5s52SCA&ved=0CDcQ6AEwAA#v=onepage&q=LEGAL%20GUIDE%20TO%20GATS&f=false> (13. september 2012).

Mušič, Ana. 2008. 2008: Leto zaznamovali kriza in inflacija. *MMC RTV SLO*, 25 december. Dostopno prek: <http://www.rtv slo.si/gospodarstvo/2008-letozaznamovali-kriza-in-inflacija/95508> (20. november 2011).

Nicolson, Harold. 1988. *Diplomacy*. Washington: Institute for the Study of Diplomacy, Georgetown University School of Foreign Service.

Oatley, Thomas. 2008. *International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy*. 3rd edition. New York: Pearson Education.

Pavčnik, Marijan. 2007. *Teorija prava: Prispevek k razumevanju prava*. Ljubljana: GV založba.

Pavlič, Anja. 2007. *Instrumenti ekonomske diplomacije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Penketh, Keith. 1999. External trade policy. V *European economic integration*. 3rd edition, ur. Frank McDonald in Stephen Dearden, 302–313. New York: Addison Wesley Longman.

Petrič, Ernest. 2010. *Zunanja politika: osnove teorije in praksa*. Ljubljana: ZRC SAZU.

Pogodba iz Nice – The Treaty of Nice. 2001. Dostopno prek: http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12001C/pdf/12001C_EN.pdf (5. julij 2012).

Pogodba o Evropski uniji. V *Prečiščena različica Pogodbe o Evropski uniji in Pogodbe o delovanju Evropske unije. Listina Evropske unije o temeljnih pravicah*. 2010. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije.

Pridružitveni sporazum med EU in Čilom – EU–Chile Association Agreement. 2002. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?year=2002&serie=L&textfield2=352&Submit=Search&ihmlang=en> (22. september 2012).

Rimska pogodba – The Treaty of Rome. 1957. Dostopno prek: <http://www.eurotreaties.com/eurotexts.html#rometreaty> (13. maj 2012).

Russett, Bruce in Harvey Starr. 1996. *Svetovna politika*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Russett, Bruce. 2010. Liberalism. V *International Relations Theories: Discipline and Diversity*. 2nd edition, ur. Tim Dunne, Milja Kurki in Steve Smith, 95–115. New York: Oxford University Press.

Salamon, Petra, Crescenzo dell'Aquila, Ellen Huan-Niemi, Hans Jensen, Marianne Kurzweil, Oliver von Ledebur in Jyrki Niemi. 2006. Key issues surrounding general trade agreements. V *Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture*, ur. Eleni Kaditi in Johan Swinnen, 9–43. Brussels: Centre for European Studies.

Salvatore, Dominick. 2007. *International Economics*. 9th edition. New York: John Wiley & Sons.

Saner, Raymond in Lichia Yiu. 2003. International Economic Diplomacy: Mutations in Post-Modern Times. Netherlands Institute of International Relations Clingendael, *Discussion Papers in Diplomacy*, No. 85, januar. Dostopno prek: http://www.clingendael.nl/publications/2003/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf (26. november 2011).

Satow, Ernest. 2004. Diplomacy, and The Language and Forms of Diplomatic Intercourse. V *Diplomacy (Volume I: Theory of Diplomacy)*, ur. Christer Jönsson in Martin Hill, 25–50. London: Sage Publications.

Shah, Anup. 2010. Global Financial Crisis. *Global Issues*, 11. december. Dostopno prek: <http://www.globalissues.org/article/768/global-financial-crisis> (20. november 2011).

Smith, Karen Elizabeth. 2004. *The making of EU foreign policy: The case of Eastern Europe*. New York: Palgrave Macmillan.

Splošni sporazum o carinah in trgovini – The General Agreement on Tariffs and Trade. 1947. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm (7. februar 2012).

Splošni sporazum o trgovini s storitvami – General Agreement on Trade in Services. 1995. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm (1. februar 2012).

Splošni sporazum o trgovini s storitvami: Seznam posebnih obveznosti evropske skupnosti in njenih držav članic – General Agreement on Trade in Services: European Communities and their Member States Schedule of Specific Commitments. 1994. Dostopno prek: <http://www.esf.be/new/wto-negotiations/commitments/schedule/> (7. november 2012).

Sporazum o izvajanju VII. člena Splošnega sporazuma o carinah in trgovini – Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm#art1 (21. april 2013).

Sporazum o kmetijstvu – Agreement on Agriculture. 1995. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm (2. februar 2012).

Sporazum o posebnih zaščitnih ukrepih – Agreement on Safeguards. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/25-safeg_e.htm#art8 (23. april 2013).

Sporazum o postopkih za izdajanje uvoznih dovoljenj – Agreement on Import Licensing Procedures. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/23-lic_e.htm#ftnt7 (21. april 2013).

Sporazum o pravilih in postopkih reševanja sporov – Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes, Annex 2 of the WTO Agreement 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm (20. maj 2013).

Sporazum o subvencijah in izravnalnih ukrepih – Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm#art3 (21. april 2013).

Sporazum o tehničnih ovirah v trgovini – Agreement on Technical Barriers to Trade. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm#art2 (21. april 2013).

Sporazum o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine – Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_02_e.htm (21. april 2013).

Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino – Agreement on Trade-Related Investment Measures. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm#art2 (21. april 2013).

Sporazum o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov – Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures. 1994. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/15sps_01_e.htm#art2 (21. april 2013).

STA. 2008. Ekonomska kriza: 'Najhujše šele prihaja'. 24ur.com, 24. november. Dostopno prek: <http://24ur.com/novice/gospodarstvo/tecaji-znova-poskocili.html> (20. november 2011).

Stare, Metka in Boštjan Udovič. 2007. Storitve v mednarodnih ekonomskih odnosih – od izolacije k integraciji. *Teorija in praksa* 44 (6): 922–938.

Sterling-Folker, Jennifer. 2006. Liberalism. V *Making sense of international relations theory*, ur. Jennifer Sterling-Folker, 55–61. Boulder: Lynne Rienner Publishers.

Strange, Susan. 1995. *Države in trgi*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

--- 2004. States, Firms and Diplomacy. V *Diplomacy (Volume I: Theory of Diplomacy)*, ur. Christer Jönsson in Martin Hill, 352–66. London: Sage Publications.

Suranovic, Steve. 2010. Economies of Scale and International Trade. Dostopno prek: <http://www.saylor.org/site/wp-content/uploads/2012/10/Chapter61.pdf> (19. oktober 2013).

Todorovski, Ilinka. 2009. Intervju: Instrukcije diplomatom za pomoč slovenskemu gospodarstvu. *Finance*, 6. januar. Dostopno prek: http://www.japti.si/resources/files/doc/new/objave/Finance_06.01.2009_Intervju.Instrukcije%20diplomatom%20za%20pomoc%20slovenskemu%20gospodarstvu.pdf (20. november 2011).

Udovič, Boštjan. 2009a. *Ekonomska in gospodarska diplomacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

--- 2009b. *Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: Primer tujih neposrednih investicij Nove ljubljanske banke na trgih Zahodnega Balkana*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Ustanovna listina Združenih narodov – Charter of the United Nations. 1945. Dostopno prek: <http://www.un.org/en/documents/charter/> (12. november 2011).

UK Department for International Development. 2003. Background briefing: Services and Developing Countries. *Trade matters series*. Dostopno prek: <http://www.dfid.gov.uk/pubs/files/tradebrief-services.pdf> (29. avgust 2012).

Vaudin d'Imécourt, Lénaïc. 2012. Free trade agreements: EU–US FTA talks may start early 2013, De Gucht hopes. *Europolitics*, 26. oktober. Dostopno prek: <http://www.europolitics.info/external-policies/eu-us-fta-talks-may-start-early-2013-de-gucht-hopes-art344547-46.html> (4. december 2012).

Vietnam Chamber of Commerce and Industry. 2003. *The EU–Chile Association Agreement*. Dostopno prek: <http://wtocenter.vn/content/eu-chile-association-agreement> (2. februar 2012).

Vukadinović, Radovan. 1994. *Diplomacija: Strategija političnih pogajanj*. Ljubljana: Arah Consulting.

Watson, Adam. 2004. *Diplomacy: The Dialogue Between States*. New York: Routledge.

Wolfrum, Rüdiger, Peter-Tobias Stoll in Clemens Feinäugle, ur. 2008. *WTO – trade in services*. Leide: Martinus Nijhoff Publishers.

Woolcock, Stephen. 2007a. Regional Economic Diplomacy: The European Union. V *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, ur. Nicolas Bayne in Stephen Woolcock, 221–40. Aldershot, Hampshire: Ashgate.

--- 2007b. European Union policy towards Free Trade Agreements. *ECIPE Working Paper 2007* (03). Dostopno prek: <http://www.felixpena.com.ar/contenido/negociaciones/anexos/2010-09-european-union-policy-towards-free-trade-agreements.pdf> (20. maj 2013).

World Trade Organization. 1996. *European Communities – Measures concerning Meat and Meat Products (Hormones) – Request for Consultations by the United States*. Dostopno prek: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds26/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true# (7. maj 2013).

--- 1997a. *European Communities – Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese – Request for Consultations by the United States*. Dostopno prek: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds104/1%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true# (28. april 2013).

--- 1997b. *EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) – Complaint by the United States – Report of the Panel*. Dostopno prek: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds26/r*%20not%20rw*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true# (7. maj 2013).

--- 1998. *European Communities – EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) – AB-1997-4 – Report of the Appellate Body*. Dostopno prek: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/ds26/ab/r*%20not%20rw*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds26/ab/r*%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (14. maj 2013).

--- 1999a. *An Introduction to the GATS*. Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CDAQFjAC&url=http%3A%2F%2Fctr.sice.oas.org%2Fservices%2FArticles%2FGATS_intro.doc&ei=R1FTUP_bPMSmhAei7YDIDA&usg=AFQjCNEO3LOW3mqkKmQ172pDGcdOLTVPvQ&sig2=2Gjtx0DeO8BUDzlugN10uw (13. september 2012).

--- 1999b. *European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) – Original Complaint by the United States - Recourse to Arbitration by the European Communities Under Article 22.6 of the DSU - Decision by the Arbitrators*. Dostopno prek: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28@Symbol=%20wt/ds26/arb*%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true# (20. maj 2013).

--- 2006a. *The General Agreement on Trade in Services*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.doc (29. avgust 2012).

--- 2006b. *Communication from the European Communities and its Member States: Draft consolidated GATS Schedule*. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140355.pdf (6. november 2012).

--- 2006c. *Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How Much Further than the GATS?* Dostopno prek: http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCEQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Fres_e%2Freser_e%2Fersd200607_e.pdf&ei=WoujUNyREsHJ0QWpvoHADQ&usg=AFQjCNFfjEWdpGMMRYZLbAWNrM9RZIKteQ&sig2=bi9SihEl8uwJiGFPqJecMQ (14. november 2012).

--- 2012a. *The General Agreement on Trade in Services: objectives, coverage and disciplines*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsqa_e.htm (29. avgust 2012).

--- 2012b. *Services trade*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm (29. avgust 2012).

--- 2012c. *Services: rules for growth and investment*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm (11. september 2012).

--- 2012č. *Legal texts: The WTO agreements – Agreement on Agriculture*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#aAgreement (28. november 2012).

--- 2012d. *Air transport services*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/transport_e/transport_air_e.htm (12. september 2012).

--- 2012e. *Understanding the WTO: the agreements – Agriculture: fairer markets for farmers*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm3_e.htm (28. november 2012).

--- 2013a. *Dispute settlement: the disputes, Find disputes cases*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm?year=any&subject=none&agreement=none&member1=EEC&member2=USA&complainant1=false&complainant2=true&respondent1=true&respondent2=false&thirdparty1=false&thirdparty2=false#results (21. april 2013).

--- 2013b. *Dispute DS104: European Communities – Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese.* Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds104_e.htm (28. april 2013).

--- 2013c. *Dispute DS223: European Communities – Tariff-Rate Quota on Corn Gluten Feed from the United States.* Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds223_e.htm (28. april 2013).

--- 2013č. *Dispute DS26: European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones).* Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm (7. maj 2013).

--- 2013d. *Dispute DS389: European Communities – Certain Measures Affecting Poultry Meat and Poultry Meat Products from the United States.* Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds389_e.htm (28. april 2013).

--- 2013e. *Dispute DS27: European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas.* Dostopno prek: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm (28. april 2013).

Wyn, Grant. 1997. *The Common Agricultural Policy.* New York: St. Martin's Press.