

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA

ČRT MIŠMAŠ

KOPER, 2011

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

OVIRE V MEDNARODNEM
POSLOVANJU

Črt Mišmaš

Koper, 2011

Mentor: izr. prof. dr. Dragan Kesič

POVZETEK

V nalogi sta najprej predstavljena procesa globalizacije in internacionalizacije z njunimi značilnostmi, prednostmi in slabostmi. Nato je predstavljena osrednja tema diplomske naloge - ovire v mednarodnem poslovanju. V okviru tega poglavja so predstavljene in opisane najbolj pogoste ovire v mednarodnem poslovanju: carine, kvote, samoomejitveni ukrepi, embargo, posebne količinske omejitve, dovoljenja za uvoz in izvoz, subvencije, antidumpinški ukrepi in protekcionizem. Sledi obravnava treh primerov iz poslovne prakse mednarodnega poslovanja, kjer so bile uporabljene različne ovire in njihov vpliv na mednarodno poslovanje. Prvi primer je glede državnih subvencij, ki sta jih prejemale podjetji Boeing in Airbus in kako te vplivajo na poslovanje teh dveh podjetji. Drugi primer je glede kitajskega oviranja izvoza surovin in težave, ki jih te omejitve prinašajo. Tretji primer pa opisuje kitajsko omejevanje uvoza avtomobilskih delov in kako te silijo podjetja v uporabo kitajskih delov. Študije primerov kažejo, da imajo različne ovire pomemben vpliv na tokove mednarodnega poslovanja.

Ključne besede: globalizacija, internacionalizacija, carine, kvote, embargo, protekcionizem.

SUMMARY

In this task are firstly presented the processes of globalization and internationalization, with their characteristics, advantages and disadvantages. Secondly is presented the central theme of my thesis - Barriers to trade. In this chapter are presented and described the most common barriers to trade: tariffs, quotas, voluntary export restraints, embargo, specific quantitative restrictions, licences to import and export, subsidies, anti-dumping measures and protectionism. Following this are introduced three cases, where this restrictions were used and how they influenced on trade. The first case is about the government subsidies that the Boeing and Airbus companies were receiving and on how they influence on their business. The second case is about China's export restraints on raw materials and the problems that come with these restraints. The third case is describing the Chinese import restraints on automobile parts and how these restraints force companies to use Chinese parts. This case studies show that different barriers have a strong impact on the international trade currents.

Key words: globalization, internationalization, tariffs, quotas, embargo, protectionism.

UDK: 399.9(043.2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
1.1	Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela	3
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela.....	3
1.4	Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema	3
2	Globalizacija	5
3	Internacionalizacija.....	7
3.1	Vhodna internacionalizacija	10
3.2	Izhodna internacionalizacija.....	10
3.3	Kooperativna internacionalizacija.....	10
4	Ovire v mednarodnem poslovanju.....	11
4.1	Carine	11
4.1.1	Uvozne carine.....	13
4.1.2	Izvozne carine	13
4.1.3	Tranzitne carine.....	13
4.1.4	Vrednostne carine (carine ad valorem)	13
4.1.5	Količinske, specifične carine.....	13
4.1.6	Kombinirane carine (prelevmani - EU).....	14
4.1.7	Dskriminatorne carine (zaprti gosp. sistemi)	14
4.2	Kvote	14
4.3	Samoomejitveni ukrepi	16
4.4	Embargo	16
4.4.1	Popolni embargo	16
4.4.2	Selektivni embargo.....	17
4.5	Posebne količinske omejitve	17
4.6	Dovoljenja za uvoz in izvoz.....	17
4.7	Subvencije	18
4.8	Antidumpinški ukrepi.....	18
4.9	Protekcijonizem.....	19
5	Primer 1: Trgovina velikih potniških letal (Boeing-Airbus)	21
6	Primer 2: Ukrepi glede izvoza surovin iz Kitajske.....	28
7	Primer 3: Ukrepi glede uvoza avtomobilskih delov na Kitajsko	33
8	Sklep	38
	Literatura	41
	Viri	41

PONAZORILA

Slika 1: Letna skupna naročila in dobava za podjetji Airbus in Boeing.	21
Slika 2: Airbus A 380.	22
Slika 3: Boeing 787.	23
Preglednica 1: Proizvodnja avtomobilov po državah.	33

KRAJŠAVE

ASEAN	Association of Southeast Asian Nations (Združenje držav Jugovzhodne Azije)
CEFTA	Central European Free Trade Agreement (Srednjeevropski sporazum o prosti trgovini)
DDV	davek na dodano vrednost
EADS	European Aeronautic Defence and Space Company
EFTA	European Free Trade Association (Evropsko združenja za prosto trgovino)
EGS	Evropska gospodarska skupnost
EIB	European Investment Bank (Evropska investicijska banka)
EIG	Equipement d'interet General (Oprema splošnega pomena)
EU	Evropska unija
FSC/ETI	Foreign Sales Corporation and Extraterritorial Income
GATT 1994	General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Splošni sporazum o carinah in trgovini 1994)
GIR	General Rules for the Interpretation of the Harmonized System (Splošna pravila za razlago harmoniziranega sistema)
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Skupni južni trg)
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Severnoameriški sporazum o prosti trgovini)
NASA	National Aeronautics and Space Administration (Narodna zrakoplovna in vesoljska uprava)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)
OICA	Organisation Internationale Des Constructeurs d' Automobile (Internacionalna organizacija proizvajalcev avtomobilov)
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries (Organizacija držav izvoznic nafte)

OZN	Organizacija združenih narodov
R&R	raziskave in razvoj
SCM	Agreement on Subsidies and Cuntervailing measures (Sporazum o subvencijah in izravnalnih ukrepih)
Sipri	Stockholm International Peace Research Institute
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures (Sporazum o trgovinskih ukrepih na področju vlaganj)
UN	Unioted Nations
USD	United States Dollar
USTR	United States Trade representative
WTO	World Trade Organization (Svetovna trgovinska organizacija)
ZAC	Zone d'Aménagement Concerté (Razvoj območja)
ZRJ	Zvezna republika Jugoslavija
ZDA	Združene države Amerike

1 UVOD

Svet se vedno bolj odpira, povezuje, nove tehnologije na področju komunikacije in transporta nam zmanjšujejo svet. S tem se širi tudi mednarodno poslovanje med podjetji iz različnih držav in celin. Odprta tržišča in prosta trgovina prinašajo veliko dobrih stvari kot so: večja ponudba (v trgovinah lahko dobimo izdelke iz celotnega sveta), nižje cene (konkurenca ni več samo lokalna, ampak globalna), večja povezanost med podjetji (to omogoča hitrejši in boljši razvoj, zaradi povezovanja know-how-a). V diplomski nalogi se bom osredotočil na preučevanje tistih dejavnikov, ki ta proces zavirajo. To so ovire v mednarodnem poslovanju, od najstarejših in najenostavnejših kot so carine in kvote, do vse bolj prefinjenih in delno ali v celoti prikritih, kot so subvencije, protidumpinški ukrepi in razne administrativne zahteve, ki povečujejo stroške in čas proizvodnje, ter ovirajo vstop in poslovanje na tujih trgih. Med ovire v mednarodnem poslovanju pa spadajo tudi takšne, ki so postavljene zgolj iz političnih razlogov in namenov, kot sta embargo in bojkot, ki sta praviloma vzpostavljena z namenom destabilizacije države in s tem doseganja predvsem političnih ciljev. Ovire v mednarodnem poslovanju zavirajo prosto trgovino in onemogočajo ali otežujejo dostop na razna tržišča, predstavljajo pa pomemben mehanizem pred tujimi močnejšimi konkurenti, zato so uporabljene kot zaščita lastnih gospodarstev, ki so za državo pomembna, saj predstavljajo dohodke za državo, delovna mesta za državljane in državi omogočajo stabilnost in samostojnost. Močnejše je nacionalno gospodarstvo, močnejša je država in njena vloga ter tudi prepoznavnost v svetu.

1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč

V današnjem svetu, ki postaja vse bolj globalen in kjer je vpliv globalizacije vse močnejši, je potreba po internacionalizaciji podjetij vse večja, mnoga podjetja so skoraj prisiljena v mednarodno poslovanje, da bi lahko ohranila svojo konkurenčnost in tako zagotovila svoj obstoj. V tem svetu so pomemben faktor ovire v mednarodnem poslovanju, ki jih države postavljajo iz različnih razlogov, na primer predvsem zaradi zaščite svojega domačega gospodarstva, preprečevanja zasičenosti trga, ohranjanja domače ponudbe, obvarovanja domačih podjetij in trga, preprečevanja postavljanja dumpinških cen, zavarovanja delovnih mest ter ohranjanja zelene konkurenčnosti gospodarstva in nivoja blaginje v družbi.

Svetovna družba se v današnjem času zavzema in prizadeva za čim bolj odprte trge. Zato je bil v okviru WTO (Svetovne trgovinske organizacije) sprejet splošni sporazum o carinah in trgovini (GATT). Težnja je k odpravljanju ovir v mednarodnem poslovanju, v ta namen je bila ustanovljena Svetovna trgovinska organizacija (WTO), da bi nadzirala in spodbujala k liberalizaciji svetovne trgovine. Ustanovljene so bile tudi različne ekonomske integracije in sporazumi npr. EU, EFTA, CEFTA, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR in še nekatere druge, ki delno ali v celoti odpravljajo carine, spodbujajo mednarodno menjavo in investicije in promovirajo povezovanje držav v posameznih svetovnih regijah. Kljub težnji h globalizaciji

in k odprtim trgov, pa realnost ni takšna; gospodarstva še vedno zamejujejo meje in različne kulture. Zato posamezne države postavljajo različne ovire, ki mednarodno poslovanje omejujejo (Makovec Brenčič idr. 2006, 14-16).

Poznamo carinsko in necarinsko omejevanje mednarodnega poslovanja. Carinsko omejevanje mednarodnega poslovanja je omejevanje poslovanja z različnimi vrstami carin, dajatev v nacionalnem denarju na uvoženo ali izvoženo blago, kar je še vedno najbolj pogosto uporabljeno sredstvo oviranja poslovanja v svetu. Pomembne so, ker zvišujejo končno ceno izdelka in s tem zmanjšujejo konkurenčnost blaga na določenem trgu, temeljna ekonomska učinka carin pa sta zaščitni in fiskalni učinek (Makovec Brenčič idr. 2006, 31-37).

Med necarinskimi omejitvami pa so najbolj uporabljane kvote, ki omejujejo količino blaga v določenem obdobju, merjeno v enotah ali teži. Uvajajo se zaradi zaščite domačih podjetij in tuja podjetja silijo v konkurenco za dovoljeno količino blaga. Samoomejitveni ukrepi so tudi ena izmed ovir, gre za kvote, ki jih država uvede za določeno blago na željo druge države. Ovire so lahko uvedene kot sankcija za določeno državo in države uvedejo embargo, lahko je to popolna prepoved trgovine z določeno državo ali pa bojkotirajo določene produkte iz sankcionirane države (Makovec Brenčič idr. 2006, 31-37).

Za zaščito lastnega gospodarstva se je sredi 19. stoletja razvil protekcionizem. Protekcionizem je skupek državnih ukrepov, katerih glavni cilj je zaščititi domače gospodarstvo. Danes se protekcionistični ukrepi še uporabljajo, ampak na veliko bolj prefinjen in prikrit način, tako da takšni ukrepi velikokrat ne izdajajo svoje protekcionistične narave (Kumar 2001, 53).

Ovire v mednarodnem poslovanju so pogoste tudi med svetovnimi gospodarskimi velesilami. Tako je prišlo do spora med ZDA in EU glede evropske pomoči Airbusu, ki je s to pomočjo prišel do konkurenčne prednosti pred Boeingom v izdelavi velikih potniških letal. V drugem primeru se EU pritožuje nad kitajskimi ukrepi glede izvoza surovin iz Kitajske. Kitajska je uvedla izvozne kvote in izvozne dajatve, tako lahko kitajska podjetja kupujejo te surovine ceneje kot ostala podjetja. Še en primer ovir v mednarodnem poslovanju pa je primer uvoza avtodielov na Kitajsko. Kitajska je uvedla ukrepe, ki omejujejo uvoz avtodielov na Kitajsko in s tem penalizira izdelovalce avtov, ki uporabljajo uvožene avtodele, ki gredo v prodajo na Kitajskem.

Države in svetovne organizacije si načeloma prizadevajo za čim večjo stopnjo liberalizacije svetovnega gospodarstva, saj prosta trgovina prinaša koristi svetovnim gospodarstvom. Za posamezne države pa je najbolj pomembno lastno gospodarstvo, zato uvajajo ukrepe, ki ovirajo mednarodno poslovanje. Tu si lahko postavimo vprašanje »Zakaj države uvajajo te ukrepe?« in »Kakšne učinke imajo ti ukrepi, ali je več slabih ali dobrih končnih gospodarskih učinkov?« »Ali so ti ukrepi koristni samo za domača podjetja ali tudi za končne odjemalce?« Različne ovire v mednarodnem poslovanju pomembno vplivajo na celotno dinamiko in razvoj

mednarodnega poslovanja in mednarodne trgovine in so pomemben faktor, ki lahko podjetja tudi odvrne od poslovanja na tujem trgu, ki je preveč zaščiten.

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Namen moje diplomske naloge je preučiti okolje, v katerem se mednarodno poslovanje razvije in deluje. Osredotočil se bom na ovire v mednarodnem poslovanju, ter te ovire raziskal, jih opredelil, razčlenil, predstavil in opisal njihovo vsebino, pomen in vpliv na mednarodno poslovanje. Prikazal bom njihovo uporabo in namen, zakaj jih države vzpostavljajo in uporabljajo. Predstavil bom tudi nekaj primerov vzpostavljenih ovir med svetovnimi gospodarskimi velesilami, ter te primere analiziral s pomočjo teorije.

Glavni cilj moje diplomske naloge je ugotoviti, zakaj države vzpostavljajo posamezne ovire v mednarodnem poslovanju, kakšen je njihov namen, razlog, ali je ovira koristna ali škodljiva (za koga), kakšen je njen vpliv na mednarodno poslovanje. Cilji pa je tudi dobro predstaviti področje, ki ga bom obravnaval in primere, ki jih bom analiziral.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela

Moja diplomska naloga bo sestavljena iz dveh delov in sicer iz teoretičnega in empiričnega dela, kjer bom uporabljal:

- metodo opisovanja oz. deskripcije, ki jo bom uporabil pri opisovanju teorije, ki jo bom preučeval, ter tudi izbranih empiričnih primerov poslovanja v mednarodnem okolju,
- metodo primerjave oz. komparacije, s katero bom primerjal posamezne ovire med seboj,
- metodo analize, s katero bom analiziral proces globalizacije in internacionalizacije in posamezne ovire,
- metodo sinteze, s katero bom združil teoretične okvire in empirične ugotovitve iz raziskovanja obravnavane tematike.

1.4 Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema

Predpostavljam, da so ovire mednarodnega poslovanja eden izmed najpomembnejših, če ne najpomembnejši faktor odločanja podjetja, ali vstopiti na tuj trg, ali ne. Pomembno pa vplivajo tudi na uspeh podjetji, ki so prisotna na tujih trgih. Predpostavljam, da imajo ovire mednarodnega poslovanja velik vpliv na globalno gospodarstvo in so največji zaviralec procesa globalizacije.

Omejitve pri obravnavi problema v moji diplomski nalogi vidim predvsem v dostopnosti informacij pri primerih, ki jih želim obravnavati, ker gre predvsem za spore med državami in imata obe strani svoj prav in svojo verzijo dogodkov. Problem vidim tudi pri iskanju

informacij o protekcijonizmu, ker ga države večinoma obsojajo, zato da ga izvajajo z zakoni, ki prikrivajo njihov protekcijonistični namen in vsebino.

2 GLOBALIZACIJA

Globalizacija v današnjem času predstavlja sinonim za svoboden trg, ekonomsko liberalizacijo, amerikanizacijo in globalno integracijo. Kot pojem se je uveljavila šele v poznih 80-ih letih 20. stol, se pa že od industrijskega kapitalizma naprej bere v tedanji literaturi in filozofiji o zelo podobnem fenomenu, sprva predvsem v obliki zmanjševanja pomembnosti, ki jo ima geografska razdalja za življenje in delo. To so omogočale nove tehnologije, ki so dovoljevale hitrejši transport in hitrejšo komuniciranje, razširjanje železniške mreže in vse hitrejši vlaki, telegraf in kasneje telefon (Scheuerman 2010).

Leta 1848 je v Komunističnem manifestu Marx zapisal »Na mesto starih potreb, ki so jih zadovoljevali domači izdelki, stopajo nove potrebe, ki zahtevajo proizvode iz najoddaljenejših dežel in podnebij. Na mesto stare krajevne in nacionalne samozadostnosti in zaprtosti, stopa vsestranski promet, vsestranska medsebojna odvisnost narodov.« (Marx in Engels 1848, 5). Globalizacija se je tako začela razvijati v kompleksen pojem oz. proces, ki ne predstavlja več le zmanjševanje pomena razdalje in hitrejšo komunikacije, ampak tudi gospodarsko, socialno, kulturno in politično povezanost med narodi in nacijami (Scheuerman 2010).

Globalizacija tako povečuje povezanost med narodi in zmanjšuje prepreke med njimi, tako svet povezuje v nekakšno globalno celoto. Z ekonomskega vidika globalizacija stremi predvsem k liberalizaciji, torej k zmanjševanju ovir v mednarodnem poslovanju, in je pot k odprtemu svetovnemu trgu. Vpliv globalizacije se tako vidi v zmanjševanju trgovinskih in investicijskih ovir, ki jih vodijo svetovne organizacije kot sta WTO (Svetovna trgovinska organizacija) in OECD (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj). Vpliv se vidi tudi v vse boljši tehnologiji, ki služi za izboljševanje telekomunikacije in transporta in s tem bistveno spreminja logistiko multinacionalnih podjetij (Cej 2008, 42-43).

Globalizacijo poganjajo dejavniki, kot so tržne povezave in vzpodbude, ter posebnosti posameznih trgov, cilji podjetij po zniževanju stroškov, varovanje okolja in vpliv okoljskih sprememb, iskanje konkurenčnih prednosti s prenosi proizvodnje, ter s tem dvig učinkovitost, izboljšanje procesov delovanja, iskanje novih virov in stroškovnih prednosti (Cej 2008, 42-43).

Učinke globalizacije na svet kaže veliko dejstev, kot so (Prevc 2008, 14):

- delež mednarodne trgovine se stalno povečuje; v zadnjih 20 letih se je delež trgovine v skupnem svetovnem proizvodu povečal za 27 %,
- v zadnjih 20 letih se je delež neposrednih tujih investicij povečal za štirikrat,
- vedno več ljudi potuje, bodisi poslovno bodisi kot turisti,
- po letu 1991 se je intenzivno povečala uporaba tehnologije, ki omogoča globalno komunikacijo,
- povečuje se pomen neposrednih tujih investicij in mednarodne proizvodnje,
- raste delež mednarodnih storitev,

- nastajajo integrirani finančni trgi,
- vse bolj je pomemben vpliv tehnologije in prenosa znanja na mednarodno trgovino, mednarodno poslovanje in druge oblike gospodarskega sodelovanja.

Globalizacija prinaša tako dobre kot slabe strani. Med njene prednosti lahko štejemo manjšanje pomena geografske razdalje in državnih meja. Odpira nove možnosti na tujih bolj oddaljenih trgih, pomaga pri prenosih znanja in tako prinaša nove tehnološke rešitve. Povezuje svet in s tem boljše razumevanje kulturnih razlik med narodi. V globalizaciji pa ni vse pozitivno in dobro. Globalizacija, ki prinaša sproščanje blagovnih, denarnih in kapitalskih tokov, s tem tudi olajša pretok nezakonitih, prepovedano trgovino in pranje denarja, to pa vpliva tudi na povečanje korupcije, ki ima negativne družbene in ekonomske posledice. Širjenje globalizacije povzroča tudi povečano odvisnost od drugih držav. Amerikanizacija življenja, ki ga prinaša s seboj globalizacija lahko povzroči izgubo narodne identitete in kulture malih narodov, vključno z običaji in navadami (Cej 2008, 42-43).

Globalizacija je zelo zapleten pojav, saj ne vključuje zgolj enega vidika družbe, ampak vse: gospodarski, kulturni, socialni in politični. S širjenjem globalizacije se večja povezanost teh vidikov družbe in večja soodvisnost držav, ker predstavlja ključni del razvoja svetovne družbe. Zmanjšuje identiteto posameznih narodov in s tem zmanjšuje raznolikost sveta in ustvarja neko globalno kulturo (Prevc 2008, 14).

3 INTERNACIONALIZACIJA

Internacionalizacija se v svojem najširšem pomenu nanaša na vse oblike mednarodnega poslovanja: vključevanje podjetja v mednarodno trgovino, proizvodnjo, širjenje ekonomskih aktivnosti izven meja domačega trga, razvoj operativnih oblik na tujih trgih. Internacionalizacija poteka v vseh oblikah ekonomskega poslovanja, zato poznamo veliko načinov, kako se podjetje internacionalizira (Makovec Brenčič idr. 2006, 17).

Podjetje mora pri vstopu na tuj trg analizirati notranje in zunanje dejavnike. Pri notranjih dejavnikih so pomembna velikost podjetja, obseg razpoložljivih virov in izkušenj podjetja v mednarodnem poslovanju, ki se z večjo velikostjo podjetja praviloma večajo. Pomemben del predstavlja izdelek ali storitev podjetja in njegova prilagoditev trgu in potrebam ciljnega segmenta. Zunanji dejavniki pa predstavljajo sociokulturne razlike, različna tveganja pri vstopu na tuj trg, variabilnost obsega povpraševanja, kako je velik trg na katerega želimo vstopiti in njegova rast, različne ovire mednarodnega poslovanja, intenzivnost konkurence in dostopnost členov in oblik tržnih poti. Pri sestavljanju strategije vstopa na tuj trg mora podjetje upoštevati vse te dejavnike, ki lahko vplivajo na uspešnost podjetja na tujem trgu (Šuštar 2009, 21-22).

Poznamo tri različne skupine oblik vstopanja na tuje trge: izvozne, pogodbene in investicijske (naložbene ali hierarhične). Pri izvoznih oblikah so izdelki ali storitve proizvedeni na domačem ali tretjem trgu, nato pa vstopijo na tuj trg preko ene izmed naslednjih oblik (Makovec Brenčič idr. 2006, 56-57):

- *neposredni izvoz* predstavlja neposreden stik s prvim posrednikom in končnim odjemalcem,
- pri *posrednem izvozu* proizvajalec nima stika s končnim odjemalcem in ne prevzame izvoznih aktivnosti, te izvaja drugo domače podjetje,
- *kooperativni izvoz* vključuje dogovore o sodelovanju z ostalimi podjetji; oblikujejo se izvozno-trženjske družbe, ki izvajajo celotno izvozno in trženjsko aktivnost na ciljnih trgih za povezana podjetja.

Pri pogodbenih oblikah ne gre za izvoz izdelkov ali storitev, ampak za izvoz proizvodnih procesov oz. znanja za razvoj proizvodnje. Med pogodbene oblike vstopa na tuje trge spadajo (Makovec Brenčič idr. 2006, 59-72):

- *pogodbena proizvodnja*: dajalec pogodbe oz. kontraktor, če nima sredstev za proizvodnjo doma ali vidi priložnost v proizvodnji na tujem trgu, da proizvodnjo v roke kooperantu, ki na tujem trgu proizvaja namesto njega, vse ostale funkcije pa izvaja kontraktor sam,
- pri *licenčnem poslovanju* imamo podjetje, ki daje licenco, to se sporazume z jemalcem licence za odstop zaščitnih pravic in znanja oz. licenco; v zameno za licenco plača jemalec licence licenčnino, ker licenca za njenega jemalca predstavlja neko vrednost, ki jo lahko unovči,

- *franšizing* je pogodbeni oblika, pri kateri franšizor daje v zameno za nadomestilo, svojim franšizijem dovoljenje za uporabo njegove blagovne znamke, koncepta poslovanja, znanja, sistema procesov in drugih pravic, franšiziji pa jih morajo spoštovati,
- *skupna vlaganja in strateške zveze* so vlaganja na tujem trgu z enim ali več partnerji. Pri skupnih vlaganjih je tudi deljeno lastništvo, pri strateških zvezah, pa ne ali pa je minimalno. Vstopi se lahko z manjšim obsegom kapitala, lokalni partner pa predstavlja prednost poznavanja trga in je na trgu že prisoten. Skupna vlaganja so usmerjena na specifičen problem, strateške zveze pa so mišljene širše.

Pri investicijskih oblikah vstopa na tuj trg podjetje prevzema nadzor in lastništvo nad oblikami vstopa na tujem trgu. Tu se pojavi vprašanje o tem kakšna stopnja nadzora je najboljša med matičnim in hčerinskim podjetjem. Investicijske oblike vstopa na tuj trg se delijo na (Makovec Brenčič idr. 2006, 72-77):

- *prodajni zastopniki – distributerji* ti so ponavadi locirani na domačem trgu in potujejo na druge trge z namenom prodaje izdelkov podjetja. Če je prodajni zastopnik zaposlen v podjetju ima podjetje nad njim več kontrole in je predan viziji podjetja,
- *rezidenčni prodajni zastopniki/prodajne podružnice/lastne prodajne enote na tujem* tu je prodaja v celoti prenesena na vstopni trg, z namenom približati se kupcu. Takšna oblika je primerna za kompleksnejše izdelke, ki zahtevajo poprodajne storitve kot so servis, rezervni deli, itd. Prodajna podružnica je del domačega podjetja na tujem trgu, v katerega se lahko vključi delo rezidenčnih prodajnih zastopnikov, lastna prodajna enota, pa je hčerinsko podjetje, v lasti domačega podjetja, ustanovljeno po regulativah vstopnega trga,
- *lastna prodajna in proizvodna enota na vstopnem trgu* tu podjetja ustanovijo lastno prodajno-proizvodno enoto na tujem trgu. Potrebna je investicija večjega obsega, ki prinaša večji nadzor in avtonomijo poslovanja, ampak znatno povečuje tveganja. Takšne investicije so naravnane dolgoročno, saj je tudi proces prilagajanja in razumevanja delovanja lokalnega trga dolgotrajen,
- *sestavljavnice, skladišča* so oblika proizvodne enote na vstopnem trgu. Podjetja iz strateških razlogov ali kompleksnosti proizvodnje opravijo glavni del proizvodnih procesov v domačem podjetju, del pa, zaradi nižjih stroškov ali vstopnih omejitev, je smiselno opraviti na vstopnem končnem trgu,
- *regionalni centri* lahko prevzamejo samo funkcijo trženja, prodaje ter prodajnih in poprodajnih storitev na lokalnih ali celotnem regionalnem delu, lahko pa izvajajo celotno funkcijo poslovanja. Regionalni centri so eden izmed načinov uravnavanja, nadzorovanja in strateškega razvijanja poslovanja. Morajo podpirati lokalne enote in globalne strategije ustrezno prenesti na lokalno raven ter nuditi pomoč pri strateškem razvoju lokalnih enot,
- *prevzemi in investicije od začetka*, če ima podjetje dovolj kapitala in želi hitro vstopiti na trg, pridobiti dostop do razvitih tržnih poti, do uveljavljenih tržnih segmentov, do uveljavljene blagovne znamke ali imena podjetja lahko to stori s prevzemom podjetja na vstopnem trgu. Za investicijo od začetka se pa podjetje odloči, ko na vstopnem trgu ni

primerne podjetja za prevzem. To pomeni, da mora podjetje na vstopnem trgu začeti vse od začetka od nakupa oz. izgradnje prostorov, razvoja strategije, pridobivanja tržnega deleža, itd. Za takšno investicijo se odločajo podjetja, ki želijo razviti integrirano obliko in lastno, razpoznavno strategijo delovanja na vseh trgih.

Podjetja se pri internacionalizaciji lahko soočijo s potencialnimi tveganji, ki jih morajo upoštevati, ko se za internacionalizacijo odločajo. V poslovanju se zmeraj srečujejo z različnimi tveganji, ampak pri mednarodnem poslovanju je teh več, ker je tuj trg za podjetje manj poznan, težje pridejo do informacij, drugačna kultura, večje razdalje do trga in s tem večja nevarnost za tovor, kjer lahko pride do poškodovanja oz. uničenja tovara. Ta tveganja pa lahko razdelimo na naslednja področja (Makovec Brenčič idr. 2006, 24):

- *politična tveganja* (zakonodaja, regulativa, izvoznouvozne politike držav in režimi, odnos do tujih izdelkov/storitev),
- *finančna tveganja* (valutna nihanja, inflacija, nelikvidnost kupcev, stečaji),
- *poslovna – operativna tveganja* (zamude v dobavah, težave pri financiranju poslov, nepoznavanje/neupoštevanje različnih poslovnih praks in običajev).

Internationalizacijo lahko sprožijo različni motivi, ti motivi so lahko proaktivni ali pa odzivni. Proaktivni prihajajo iz lastne motivacije podjetja, torej iz notranjega okolja in virov podjetja in kažejo željo po spremembi strategije podjetja. Proaktivni motivi so lahko (Kesič 2009, 13):

- dobiček,
- izdelek,
- tehnologije,
- internacionalizacija kot strategija rasti,
- tržne priložnosti,
- ekonomija obsega in prihrankov,
- davčne ugodnosti,
- druge konkurenčne prednosti podjetja (R&R, financiranje).

Odzivni pa so odziv podjetja na zunanje okolje in dogodke. So reakcija na poteze konkurentov in pritiske iz trga, med te motive pa sodijo (Kesič 2009, 13):

- konkurenčnost in konkurenca,
- prevelike proizvodne kapacitete,
- tržne priložnosti (kupci, trgi),
- premajhen in zasičen domači trg,
- spremembe zakonodaje (restrikcije, davki),
- tuje povpraševanje.

Procesa internacionalizacije in globalizacije sta soodvisna, to se vidi v tem, da rast internacionalizacije povečuje širjenje globalizacije in širjenje globalizacije povečuje rast

internacionalizacije. K internacionalizaciji ne prinaša le širjenje globalizacije, ampak tudi povpraševanje na tujih trgih za izdelek oz. storitve podjetja, vladni programi, regionalne integracije, informacije iz povezanih podjetij, zastopniki ali tuji strokovnjaki. Naštete vzpodbude za internacionalizacijo prihajajo iz zunanjega okolja, lahko pa pridejo tudi iz notranjosti podjetja. Management vidi priložnost v mednarodnem poslovanju, ali pa se mednarodno poslovanje prične z uvažanjem, presežna proizvodnja lahko ustvari potrebo po novih trgih, strategija rasti podjetja lahko vsebuje internacionalizacijo, možnosti vzpodbude za internacionalizacijo so lahko davčne, ali pa ima podjetje kakšne ekskluzivne informacije o kakšnem tujem trgu (Makovec Brenčič idr. 2006, 17-18).

3.1 Vhodna internacionalizacija

Vhodna internacionalizacija je naravnana navznoter in predstavlja vstop tujih podjetij na domač trg, ter širjenje in rast obsega njihovega poslovanja na tem trgu. Vhodna internacionalizacija je že nabava surovin ali polizdelkov od svojih tujih dobaviteljev, seveda pa tudi drugi načini vstopa tujih podjetij na domač trg kot so licenčno poslovanje, skupna vlaganja, strateška partnerstva na tehnološkem in logističnem področju, itd. Običajno je vhodna internacionalizacija posledica vpliva tujih konkurentov na domač trg, ki prisili domača podjetja v poslovanje s tujimi podjetji. Pri vhodni internacionalizaciji je podjetje strateško in poslovno odvisno od svojih tujih partnerjev. Podjetja ponavadi začnejo svoj proces internacionalizacije z vhodno internacionalizacijo (Makovec Brenčič idr. 2006, 18).

3.2 Izhodna internacionalizacija

Proces internacionalizacije podjetja se običajno nadaljuje z izhodno internacionalizacijo. Izhodna internacionalizacija je naravnana navzven in je najbolj tipično pojmovanje internacionalizacije. Predstavlja razvoj, širjenje in rast obsega poslovanja domačega podjetja, preko nacionalnih meja. Prvi vstop podjetja na tuj trg predstavlja prvi pogoj za začetek procesa internacionalizacije (Makovec Brenčič idr. 2006, 18).

3.3 Kooperativna internacionalizacija

Proces internacionalizacije se konča s kooperativno internacionalizacijo, ki temelji na sodelovanju in na nekapitalskih povezavah kot so: strateške povezave, sporazumi o sodelovanju, partnerstva itd. Kooperativna internacionalizacija je od treh najbolj aktualna in njen obseg je v fazi rasti (Makovec Brenčič idr. 2006, 18-19).

4 OVIRE V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Države uporabljajo ovire v mednarodnem poslovanju za uravnavanje zunanje trgovinskih tokov, za doseganje najboljših rezultatov. Da države odstopajo od idej liberalizma so lahko krivi domači pritiski in zahteve po zaščiti domačega gospodarstva ali pa reakcije na tuje omejitve poslovanja itd. Države želijo v mednarodnem poslovanju izkoristiti vse njegove pozitivne učinke in hkrati omejiti njegove slabe učinke kot so: inflacija, brezposelnost, padanje plač, nazadovanje ekonomske rasti (Turk in Špec 1996, 89).

Vzroki za vzpostavitev ovir v mednarodnem poslovanju so lahko (Rugman in Collinson 2006, 167-168):

- vzpodbujanje domače proizvodnje z onemogočanjem tuje konkurence,
- vzpodbujanje domačega izvoza,
- zaščita domačih služb in podjetij pred tujo konkurenco,
- vzpodbujanje domače proizvodnje za zamenjavo uvoza,
- zaščita »mlade industrije«,
- zmanjšati odvisnost od tuje dobave,
- vzpodbujanje lokalnih in tujih neposrednih naložb,
- zmanjšanje problemov neplačevanja,
- preprečevanje tujim podjetjem, da postavljajo dumpinške cene,
- promoviranje političnih objektov (sankcije državam, s katerimi se ne strinjajo).

Za uravnavanje zunanje trgovinskih tokov države uporabljajo različne instrumente. Ti so lahko carinski, med katere spadajo vse vrste carin, in necarinski, med katere spadajo kvote, samoomejitveni ukrepi, embargo, posebne količinske omejitve, dovoljenja za uvoz in izvoz, subvencije, antidumpinški ukrepi, itd. Ker se svetovna družba zavzema za liberalizacijo svetovnega trga, je v ta namen bila ustanovljena svetovna trgovinska organizacija – WTO. WTO se zavzema za zmanjševanje ovir poslovanja, zato se ustanavljajo brezcarinske cone. Postavljajo se pravila za članice WTO o uporabi necarinskih ukrepov za omejevanje mednarodnega poslovanja, zato države uporabljajo več necarinskih ukrepov in nastajajo novi za katere še ni pravil (Makovec Brenčič idr. 2006, 27-28).

4.1 Carine

»Carina je dajatev v nacionalnem denarju, ki jo predpiše država. Lastnik blaga predpisano dajatev plača v državni proračun, tedaj ko njegovo blago prečka državno mejo.« (Kumar 2001, 187) Carine so ena najstarejših oblik uravnavanja mednarodnih ekonomskih tokov in eden izmed najstarejših instrumentov zaščitne politike. Sprva so se uporabljale kot plačilo za uporabo raznih prevoznih poti, cest, mostov in pristanišč in so bile odvisne od tipa prevoznega sredstva, postopoma pa so presegle, zgolj stroške vzdrževanja prevoznih poti. Z začetkom carinjenja blaga so carine postale pomemben vir dohodka za državo. Današnji

pomen so carine dobile v času merkantilizma, ko so se začele uvajati carine za zaščito domačega gospodarstva. Carine so pomembne, ker zvišujejo končno ceno izdelka in s tem vplivajo na konkurenčnost blaga na določenem trgu, s tem pa najbolj prizadenejo končnega odjemalca (Makovec Brenčič idr. 2006, 31).

Carine imajo dva temeljna ekonomska učinka (Makovec Brenčič idr. 2006, 32):

- uporabljajo se, zaradi njihovega *zaščitnega učinka*. Carine se lahko uporabljajo za zaščito domačih proizvajalcev, ker zvišajo končno ceno izdelkov tujim konkurentom. Domači proizvajalci lahko zaradi carin svoje izdelke prodajajo po nižji ceni kot tuja konkurenca, če so njihovi stroški proizvodnje enaki, ali pa po enaki ceni, če so stroški proizvodnje domačih proizvajalcev večji. Čeprav imajo domači proizvajalci pri postavljanju cene prednost, so po drugi strani manj pripravljeni dvigovati učinkovitost in to se na dolgi rok ne obrestuje,
- *fiskalni učinek* je verjetno najstarejši motiv za vpeljevanje carin, ki je prevladoval vse do 19. stol., zdaj je pa drugotnega pomena. Carine so za državo neposreden vir prihodkov, z njimi si polnijo proračun in ob pomanjkanju proračunskih sredstev se lahko zatečejo k zvišanju carin.

Carine lahko delimo glede na smer gibanja blaga, in sicer na (Makovec Brenčič idr. 2006, 32):

- uvozne,
- izvozne in
- tranzitne.

Lahko jih delimo glede na način obračuna (Makovec Brenčič idr. 2006, 33):

- vrednostne carine oz. carine ad valorem,
- količinske oz. specifične carine in
- kombinirane carine.

Pojavljajo se še diskriminatorne carine, ki so bile bolj pogoste v preteklosti, ampak se najdejo tudi danes v bolj zaprtih sistemih (Makovec Brenčič idr. 2006, 34).

V današnjem času se najbolj uporabljajo uvozne carine. V razvitih državah se carine uporabljajo predvsem iz zaščitnega razloga, ampak se zaradi prizadevanj WTO tudi uporaba takih carin zmanjšuje. Države v geografsko in kulturno povezanih regijah sprejemajo sporazume in ustanovljajo ekonomske integracije, kot so EU, EFTA, CEFTA, NAFTA, ASEAN in MERCOSUR, ki odpravljajo uporabo carin znotraj povezanih regij za države, ki so podpisale sporazum.

4.1.1 Uvozne carine

Uvozna carina je dajatev na blago, ki se uvozi v državo. So najbolj pogosto uporabljena vrsta carin. Neposredna učinka uvoznih carin sta zvišanje cene uvoženega blaga in povečanje proračunskih prihodkov za državo, posredno pa vplivajo na povpraševanje po uvoženem blagu, znižanje cene tuje ponudbe, možnosti podražitve enakih ali podobnih izdelkov in zmanjšanje vrednosti domače valute (pri vplivu na valuto je učinek lahko tudi obraten) (Makovec Brenčič idr. 2006, 32-33).

4.1.2 Izvozne carine

Izvozne carine so se uporabljale že v antiki, danes pa so bolj redke. Izvozna carina je dajatev na blago, ki se izvozi iz države. Uporabljajo jih predvsem države, ki pridobivajo proizvodne surovine in kmetijske izdelke, ki so namenjeni za prehrano. Pogosteje jih uporabljajo države v razvoju z monokulturno proizvodnjo. Uporabljajo jih za zaščito svoje predelovalne industrije in za polnjenje državnega proračuna. Izvozne carine so lahko uvedene na celoten izvoz ali pa samo na določene, za državo strateško pomembne izdelke (Makovec Brenčič idr. 2006, 33).

4.1.3 Tranzitne carine

Tranzitne carine so dajatve na blago, ki gre čez ozemlje države. Večji pomen so imele v obdobju merkantilizma, pa do iznajdbe železnice. Danes jih uporabljajo države skozi katere bo potovalo blago, zaradi naravnih okoliščin, ki bi vsako drugo pot naredilo veliko dražjo. Uporabljajo se predvsem zaradi dohodkov, ki jih prinesejo v državni proračun (Makovec Brenčič idr. 2006, 33).

4.1.4 Vrednostne carine (carine ad valorem)

»Vrednostne carine oz. carine ad valorem se odmerjajo s carinsko stopnjo, ki je izražena z odstotkom vrednosti predmeta carinjenja, pri čemer se za osnovo vzame uvozna cena.« (Makovec Brenčič idr. 2006, 33) Ker je vrednostna carina vezana na uvožno vrednost blaga je nastala težnja po prikrievanju prave vrednosti uvoženega blaga, zato morajo carinski organi pregledati celotno dokumentacijo iz katere naj bi bila razvidna prava vrednost blaga. Vrednostne carine pa so za državo negotov dohodek, ker cene izdelkov nenehno nihajo (Makovec Brenčič idr. 2006, 33-34).

4.1.5 Količinske, specifične carine

»Količinske oz. specifične (posebne) carine so tiste, ki se odmerjajo v določenem absolutnem znesku na fizično enoto blaga.« (Makovec Brenčič idr. 2006, 34) Za enoto se lahko uporablja

težo ali volumen oz. obseg. Uporabljajo se za standardizirane izdelke, katerih količina je lahko določljiva. Ponavadi so izražene v domači valuti (Makovec Brenčič idr. 2006, 34).

4.1.6 Kombinirane carine (prelevmani - EU)

Kombinirane carine so kombinacija med vrednostnimi in specifičnimi carinami. Osnova za carinjenje blaga pri kombiniranih carinah je tako vrednost kot količina blaga. Pogoja za kombinirane carine sta lahko določljiva fizična enota in vrednostne variacije. Uporabljajo se predvsem za dejavnosti, ki uvažajo produkte iz iste surovine, ampak na različnih stopnjah predelave (Makovec Brenčič idr. 2006, 34).

Med kombinirane carine spadajo tudi prelevmani. »Prelevmani so sodobna oblika drsečih carin (spreminjajočih se carin glede na potrebe trga).« (Makovec Brenčič idr. 2006, 34) Uporaba prelevmanov se je začela v EU oz. EGS. Uporabljali so se predvsem kot inštrument za zaščito kmetijske dejavnosti (Makovec Brenčič idr. 2006, 34).

4.1.7 Diskriminatorne carine (zaprti gosp. sistemi)

Diskriminatorne carine so dajatve, ki se oblikujejo glede na to, iz katere države prihaja blago. Takšna oblika carin se je pogosteje pojavljala v preteklosti, vendar se uporablja tudi v današnjem času v deloma zaprtih gospodarskih sistemih. Diskriminatorne carine se oblikujejo, zaradi neuravnotežene trgovine, bolj pogosto pa iz političnih razlogov (Makovec Brenčič idr. 2006, 34).

4.2 Kvote

Kvote ali kontingenti so se začeli uporabljati, ko se je z GATT-om začelo zmanjševati carinske omejitve. Takrat so države začele uvajati necarinske omejitve in kvote so med najbolj popularnimi in uporabljanimi. »Kvote določajo največjo količino blaga, ki se v določenem obdobju sme uvoziti ali izvoziti iz države.« (Šuštar 2009, 42) Kvote so inštrument za omejevanje uvoza v državo ali izvoza iz države. Vezane so na obdobje, ki je ponavadi eno leto, torej količino dovoljeno s kvoto se sme uvoziti ali izvoziti v enem letu. So eden najbolj učinkovitih in neposrednih ukrepov za onemogočanje uvoza oz. izvoza (Kumar 2001, 191).

Kvote lahko delimo na količinske, kjer je omejena količina blaga, ki se jo sme uvoziti ali izvoziti iz države in vrednostne kvote, kjer je omejena vrednost blaga, katerega uvoz ali izvoz je omejen (Kumar 2001, 191). Kvote lahko delimo tudi na uvozne in izvozne. Pri uvoznih se omeji uvoz v državo, lahko količinsko ali vrednostno. Uvozne so veliko bolj pogoste kot izvozne, pri katerih se omeji izvoz iz države. Države uporabljajo izvozne kvote zato, da obdržijo zadostno raven proizvodov na domačem trgu. Predvsem jih uvajajo na surovine, ki so pomembne za domačo industrijo. Razlog za uvedbo izvoznih kvot, pa je lahko tudi

omejevanje ponudbe na svetovnem trgu, kot to počne OPEC, ki omejuje količine prodane nafte za ustvarjanje visokih dohodkov (Makovec Brenčič idr. 2006, 35).

Država, ki uvede kvoto ponavadi vzpostavi licenčni sistem, ki dovoljeno količino razdeli med tuja podjetja. Licence so lahko prodane na dražbi, lahko so razdeljene na podlagi zgodovinskih uvoznih deležev, na podlagi proizvodnih kapacitet ali na podlagi cene. Država mora paziti, da kakšno podjetje tu ne pridobi monopola. Problem pa predstavljata tudi lobiranje in korupcija v procesu pridobivanja deleža kvote (Mikić 1998, 327).

Kvota imajo različne učinke, kot so (Strašek 2007, 188):

- zmanjšanje uvoza ali izvoza,
- povišanje domače proizvodnje,
- povišanje cen,
- koristi domačim proizvajalcem,
- škoduje potrošnikom.

Kvota ne vplivajo neposredno na cene, ampak vplivajo na povpraševanje in ponudbo na trgu zaradi neelastičnosti kvot, ki določajo količino uvoza/izvoza, ne glede na povpraševanje. Če se slednje poveča se cene posledično tudi povečajo. Domačim proizvajalcem pa prinašajo predvsem koristi. Povečujejo domačo proizvodnjo, ker omejujejo uvoz tujim konkurentom in s tem se omejuje možnost konkuriranja tujih konkurentov, domači proizvajalci pa morajo zadovoljiti povpraševanje na trgu. Če je povpraševanje za prihodnost predvideno, lahko domači proizvajalci predvidijo obseg svoje proizvodnje, ker je uvoz omejen. Težava nastaja pri proizvodnji, ki je odvisna od uvoza surovin ali polizdelkov iz tujine, če so ti omejeni s kvoto. Še eno težavo predstavljajo tuji konkurenti, ki v borbi za delež kvote postavijo nižjo ceno od domačih proizvajalcev (Strašek 2007, 188).

Za končne odjemalce oz. potrošnike kvota niso zelo ugodne, ker sta za potrošnika glavni cena in kakovost. Cena se, zaradi prej omenjene neelastičnosti kvot, ob večjem povpraševanju poveča. Zaradi okrnjene tuje konkurence, domači proizvajalci ne potrebujejo tako kakovostnega in cenovno ugodnega produkta, kot bi ga potrebovali ob večji konkurenci (Mikić 1998, 328-332).

V primerjavi s carinami so pri omejevanju uvoza ali izvoza, kvota veliko bolj zanesljive, hkrati pa je njihov učinek hitrejši in bolj učinkovit. Prav zaradi hitrejšega učinka, uporabljajo kvota v državah v razvoju za zavarovanje tako imenovane »mlade industrije«. Ne prinašajo dohodka za državo kot ga prinašajo carine (Mikić 1998, 327-332).

Članice WTO ne smejo predpisati kvot, če niso v občutnih plačilno bilančnih težavah. To ne velja za kmetijske dobrine in države v razvoju. Slednje lahko določijo kvota za zaščito svoje »mlade industrije« in za doseganje boljših gospodarskih rezultatov (Kumar 2001, 192).

4.3 Samoomejitveni ukrepi

Samoomejitveni ukrepi so posebna oblika izvoznih kvot. Gre za izvozne kvote, ki jih država uvede na željo druge države. Določijo se na podlagi bilateralnih dogovorjanj med državama. Pogosto se uvajajo zaradi groženj druge države, da bo uvedla uvozne kvote ali kakšno drugo omejitev uvoza. Samoomejitvene ukrepe nadzoruje država, ki jih uvede, zato so boljši kot omejitve druge države (Makovec Brenčič idr. 2006, 36).

Najbolj znan primer samoomejitvenih ukrepov je, izvozna kvota Japonske na izvoz avtomobilov v ZDA, zaradi bojazni pred ukrepi, ki bi jih lahko sprejela ZDA (Makovec Brenčič idr. 2006, 36). Prvi primer samoomejitvenih ukrepov, pa je prav tako med Japonsko in ZDA. Tu je šlo za omejitev izvoza japonskega tekstila v ZDA v letih 1935-36 (Mikić 1998, 332).

Samoomejitveni ukrepi so ena glavnih oblik protekcionalizma in ena najlažjih oblik za uveljavitev zaščite (Mikić 1998, 332-333). Po mnenju WTO so samoomejitveni ukrepi diskriminatorni. Nad takšno obliko omejitev mednarodnega poslovanja WTO ne more imeti nadzora, ker spadajo v tako imenovano »sivo cono« (Kumar 2001, 192).

Na samoomejitvene ukrepe se izvozniki ne morejo prilagoditi dovolj hitro, zato bo ob uveljavitvi takšnih ukrepov najverjetneje prišlo do presežne proizvodnje. Ta se bo preusmerila na druge trge in zaradi večje ponudbe proizvodov na teh trgih, bo posledično tem proizvodom padla cena. Na domačem trgu se bo povečala domača proizvodnja, zaradi manjšega uvoza. Domači proizvajalci s tem pridobijo večji tržni delež na domačem trgu (Mikić 1998, 332-337).

4.4 Embargo

Embargo je popolna prepoved trgovine, tako uvoza kot izvoza. V bistvu je to kvota z dovoljeno količino, ki znaša nič enot. To embargo opredeljuje kot največjo necarinsko omejitev mednarodne trgovine. Embargo se lahko vzpostavi za enega ali več izdelkov. Vzpostavi ga lahko ena država ali združenje večih držav, kot npr. OZN. Praviloma se uvaja iz političnih razlogov. Njegov namen je državo sankcionirati, ter jo s tem pripraviti do takšnega političnega ravnanja, ki je v skladu s pričakovanji postavljalca embarga. Danes se ne uporablja več tako pogosto kot se je v preteklosti. Poznamo popolni in selektivni embargo (Makovec Brenčič idr. 2006, 36).

4.4.1 Popolni embargo

Popolni embargo je popolna prepoved trgovanja s kaznovano državo, torej velja za vse izdelke. Takšen embargo, ki zajema vse izdelke, tudi tiste, ki niso izrednega pomena za

državo, državi, ki ta embargo uvede prinese le večje stroške ne pa tudi večje učinkovitosti, kot bi jo imel dobro postavljen selektivni embargo. Popolni embargo je bil postavljen proti (Makovec Brenčič idr. 2006, 36):

- Iraku avgusta leta 1990, po iraškem napadu na Kuvajt, so združeni narodi prepovedali prodajo ali dobavo vseh izdelkov Iraku (Sipri 2011),
- ZRJ maja leta 1992, ko so združeni narodi prepovedali ves uvoz in izvoz iz ZRJ (UN 1992).

4.4.2 Selektivni embargo

Selektivni embargo zajema le tiste izdelke, ki so za sankcionirano državo nepogrešljivi. Takšni proizvodi so orožje in druga vojaška oprema, s katero država oskrbuje svojo vojsko, ki jo potrebuje za varovanje ozemlja in zagotavljanje svoje suverenosti. Med nepogrešljive proizvode spadajo tudi strateški izdelki in surovine, ki so pomembni za domačo industrijo in ohranjanje stabilnosti v državi. V praksi je učinkovit selektivni embargo izredno težko postaviti, zato se ne uporablja veliko. Najbolj znana sta (Makovec Brenčič idr. 2006, 36):

- embargo ZDA na trgovino s Kubo, ki je prepovedoval kupovanje sladkorja, dobavo nafte in trgovino z orožjem, kasneje pa se je razširil tudi na izdelke iz kubanskih materialov. Nato pa so ZDA ta embargo vse bolj omiljevale (Sierra b. l.),
- naftni embargo OPEC-a proti ZDA leta 1973, ker je hotela dobaviti orožje Izraelu (Trumbore 2011).

4.5 Posebne količinske omejitve

Posebne količinske omejitve so nekakšne kvote. Poznamo globalne in individualne. Globalne so količinske omejitve, ki veljajo za vse države, so splošne količinske omejitve. Individualne veljajo samo za posamezno državo. Če je individualna količinska omejitev določen na 0 enot, je to potem embargo (Makovec Brenčič idr. 2006, 36).

Globalne količinske omejitve so uporabljene predvsem v zaščitne namene, za zaščito domače proizvodnje in gospodarstva. Individualne količinske omejitve, pa se uporabljajo predvsem v politične namene kot sankcije drugim državam (Makovec Brenčič idr. 2006, 36).

4.6 Dovoljenja za uvoz in izvoz

Dovoljenja za uvoz in izvoz so formalna soglasja ustreznega državnega organa, ki jih je potrebno pridobiti pred uvozom ali izvozom blaga, za katerega je takšen režim predpisan (Kumar 2001, 196). Takšna dovoljenja so lahko predpisana samostojno ali pa v okviru kvot. Dovoljenja za uvoz in izvoz ponavadi veljajo za kratko časovno obdobje (1-2 meseca) in se morajo ponavadi pridobiti za uvoz ali izvoz nevarnih snovi kot so radioaktivne snovi, mamila

itd. Za nevarno blago mora podjetje, ki to uvaža ali izvaža, poskrbeti za zakonsko predpisano embalažo, pridobiti vsa zavarovanja za prevoz in garantirati finančno jamstvo v višini vseh stroškov. Dovoljenja za uvoz in izvoz se uporabljajo tudi za nadzor subvencioniranega izvoza, vnosa deviznih sredstev in izvoza strateških materialov (Makovec Brenčič idr. 2006, 37).

Dovoljenja so lahko izdana glede na posebne pogoje, ki jih mora podjetje izpolniti, ali pa brez njih. Pogoji so lahko predpisani, ali kot zahteve, ki jih mora podjetje predhodno izpolniti, ali pa kot razmere na trgu, ki morajo biti izpolnjene pred uporabo tega ukrepa. Npr. če je dovoljenje predpisano v okviru kvot, se mora to pridobiti, če je dovoljena količina že presežena (Kumar 2001, 196).

4.7 Subvencije

»Subvencije pomenijo neposredno povečevanje prihodkov ali zmanjševanje stroškov določenim ekonomskim subjektom, ki poslujejo s tujino.« (Šuštar 2009, 43) Subvencije oz. stimulacije so neposredno ali posredno plačilo vlade domačim proizvajalcem. S tem jim omogočijo prodajo proizvodov po nižji ceni in si s tem lahko pridobijo večji tržni delež. Subvencije lahko pridejo posredno ali neposredno iz državnega proračuna, lahko pa države uporabijo kakšen druge načine (Kumar 2001, 193). Uporabljajo drugačne pogoje za pridobitev kredita, vlada plačuje zavarovanja za nekatera tveganja, financiranje tržnih raziskav, lažjanje davkov za raziskave in razvoj, itd. Najbolj pogoste so subvencije za izvoznike, tako da domači proizvajalec lahko pridobi prednost pred konkurenco na tujem trgu. Obstajajo pa tudi subvencije za celotno proizvodnjo (Mikić 1998, 345-346).

WTO/GATT prepovedujeta uporabo subvencij izvoza, ker veljajo za nepošteno konkurenco, to pa ne velja za kmetijske dobrine in za uveljavitev nacionalno sprejetih pomembnih socialnih ali gospodarskih razvojnih ciljev. Članice WTO soglašajo, da uporaba subvencij lahko negativno učinkuje na druge države članice, zato ne smejo uporabljati subvencij, ki so v nasprotju z GATT-om (Kumar 2001, 193). Proti konkurenci s subvencioniranimi izdelki se lahko borijo tudi države same, in sicer s povračilnimi ukrepi. Uporaba povračilnih ukrepov je usmerjena v zmanjševanje konkurenčnosti subvencioniranih proizvodov in je dovoljena le za nevtraliziranje subvencioniranega izdelka. Največkrat so povračilni ukrepi v obliki dodatnih dajatev za subvencionirane proizvode, njihov namen je zvišanje cene teh proizvodov (Kumar 2001, 194).

4.8 Antidumpinški ukrepi

»Ukrep antidumpinga je (torej) posebna dajatev ali kateri drugi ukrep, ki ga predpiše država za uvoz proizvodov, za katere je bilo dokazano, da so pridobili tržno prednost zaradi prodaje po nedopustno nizkih cenah.« (Šuštar 2009, 44) Antidumpinški ukrepi se uvajajo kot odgovor na dumping. Dumping je prodaja izdelkov na tujem trgu po nižji ceni kot znašajo stroški

proizvodnje za ta izdelek in po nižji ceni kot se prodaja na domačem trgu. To se dogaja, ko hoče podjetje doseči monopolni položaj na tujem trgu. V izogib takim situacijam in pridobivanju prevelike prednosti tujih podjetij pred domačimi, države uvedejo uvozne carine za izdelke z dumpinškimi cenami. Takšna carina povzroči izravnavo cen izdelkov in ponovno vzpostavi pravično trgovino. GATT dopušča uporabo antidumpinga, ampak le pod pogojem, da je bil dumping dokazan in hkrati ugotovljena in dokazana povzročena gospodarska škoda zaradi dumpinga (Šuštar 2009, 44).

4.9 Protekcionizem

Protekcionizem se je sprva pojavil v Angliji, ki je s tem postala svetovna velesila. V drugi polovici 19. stol. so, zaradi prevlade Anglije na svetovnem trgu, nekatere zahodno evropske države in ZDA videle potrebe po protekcionistični politiki. Leta 1930 je vodilni teoretik protekcionizma F. List izdal teorijo o koristi zaščitnih carin. Menil je, da so zaradi različnih zgodovinskih razmer države na različnih ravneh gospodarske razvitosti, zato liberalistični nazori ne omogočajo enakih koristi vsem udeležencem v mednarodni trgovini. Posledično morajo države, ki so slabše razvite, ker so kasneje vstopile v industrijski razvoj, vpeljati protekcionistično politiko in sprejeti zaščitne ukrepe za hitrejši razvoj domačega gospodarstva. List se je zavzemal za začasnost teh ukrepov in tudi za brezcarinsko cono v centralni Evropi. V ZDA pa so protekcionizem sprva potrebovali za zaščito agrarne proizvodnje. To se je kasneje razvilo v industrijski protekcionizem, čemur je pripomogel H. C. Carey s svojim teoretskim razmišljanjem (Strašek 2007, 179).

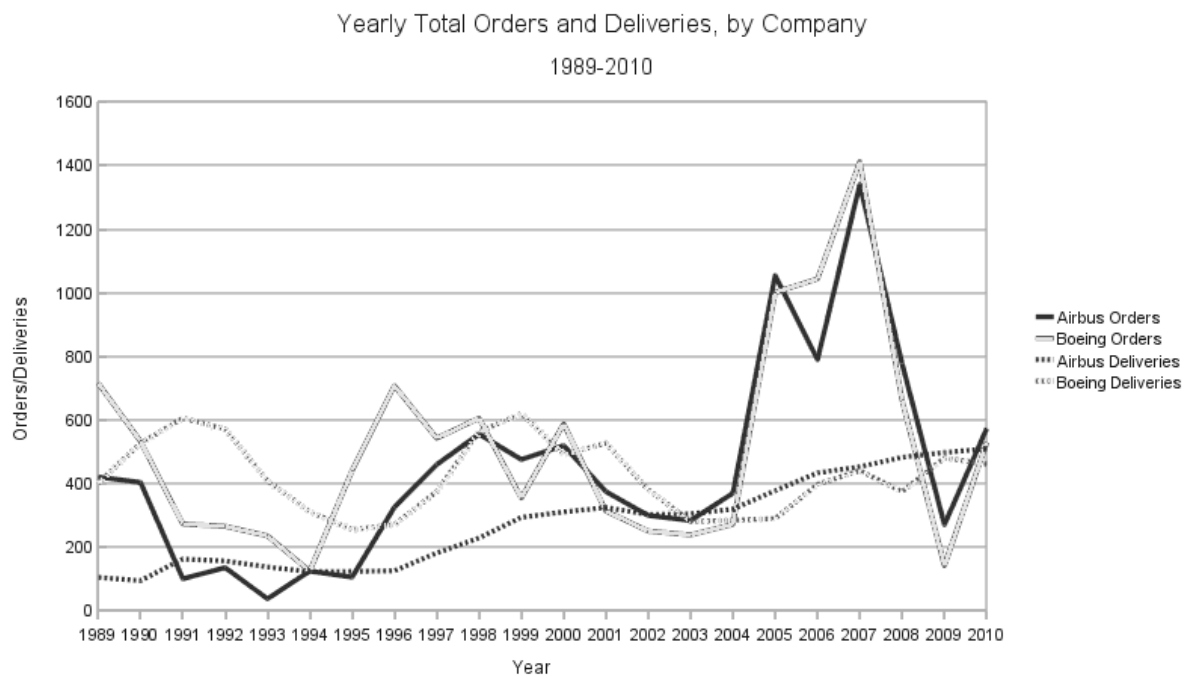
Protekcionizem je ekonomska doktrina, ki je usmerjena k zunanji trgovini in mednarodni menjavi, je nauk o zaščiti domačega gospodarstva. Zagovorniki protekcionizma oporekajo prednostim liberalistične mednarodne menjave. Mednarodna menjava je koristna le takrat, ko so ekonomski prostori, med katerimi poteka, enako razviti. Če ta pogoj ni dosežen je zaščita nujna. Le če je uvedena koristna zaščita so mednarodni odnosi lahko koristni in mednarodna menjava uspešno povečuje obseg potrošnje in proizvodnje (Kumar 2001, 53).

Protekcionizem se v praksi večinoma krepi in ne zmanjšuje. Velikokrat se je okrepil do te mere, da je prešel v avtarkijo (zaprto gospodarstvo), zato so za zaščito priporočeni le začasni protekcionistični ukrepi. Ti so upravičeni le dokler niso vzroki za njihovo vpeljanje odpravljeni. Vzroki, pa so odpravljanje razlik med gospodarstvi oz. gospodarskimi subjekti v različnih ekonomskih prostorih. Začasnost protekcionističnih ukrepov je pomembna, ker dolgoročno postane zaščitena proizvodnja manj učinkovita, druge proizvodnje pa imajo, zaradi zaščitene večje stroške. Danes države še vedno uvajajo protekcionistične ukrepe za zaščito domačega gospodarstva. Današnji zunanje trgovinski zaščiti, utemeljeni s pogledi protekcionizma, pravimo neo-protekcionizem (Kumar 2001, 54).

V preteklosti so protekcionistično politiko uporabljali predvsem za doseganje zunanjega ravnovesja. Danes pa države uvajajo takšno politiko iz več razlogov. Med njimi so pomembni: polna zaposlenost, stabilnost cen, gospodarska rast ter doseganje zunanjega ravnovesja. Razne oblike protekcionizma se uporabljajo za zaščito »mlade industrije«, kmetijskih dejavnosti in drugih ožje opredeljenih dejavnosti (Strašek 2007, 181).

5 PRIMER 1: TRGOVINA VELIKIH POTNIŠKIH LETAL (BOEING-AIRBUS)

Med leti 1992 in 2004 je bilo vladno posredovanje v sektor velikih potniških letal regulirano z bilateralnim sporazumom med EU in ZDA iz leta 1992. Leto za tem, ko je Airbus prehitel Boeing in postal največji proizvajalec letal na svetu je Boeing prisilil ZDA v enostranski odstop od sporazuma iz leta 1992, ki je za tem vložila pritožbo pri WTO (Airbus 2010b).



Slika 1: Letna skupna naročila in dobava letal za podjetji Airbus in Boeing.

Vir: Wikipedia 2010.

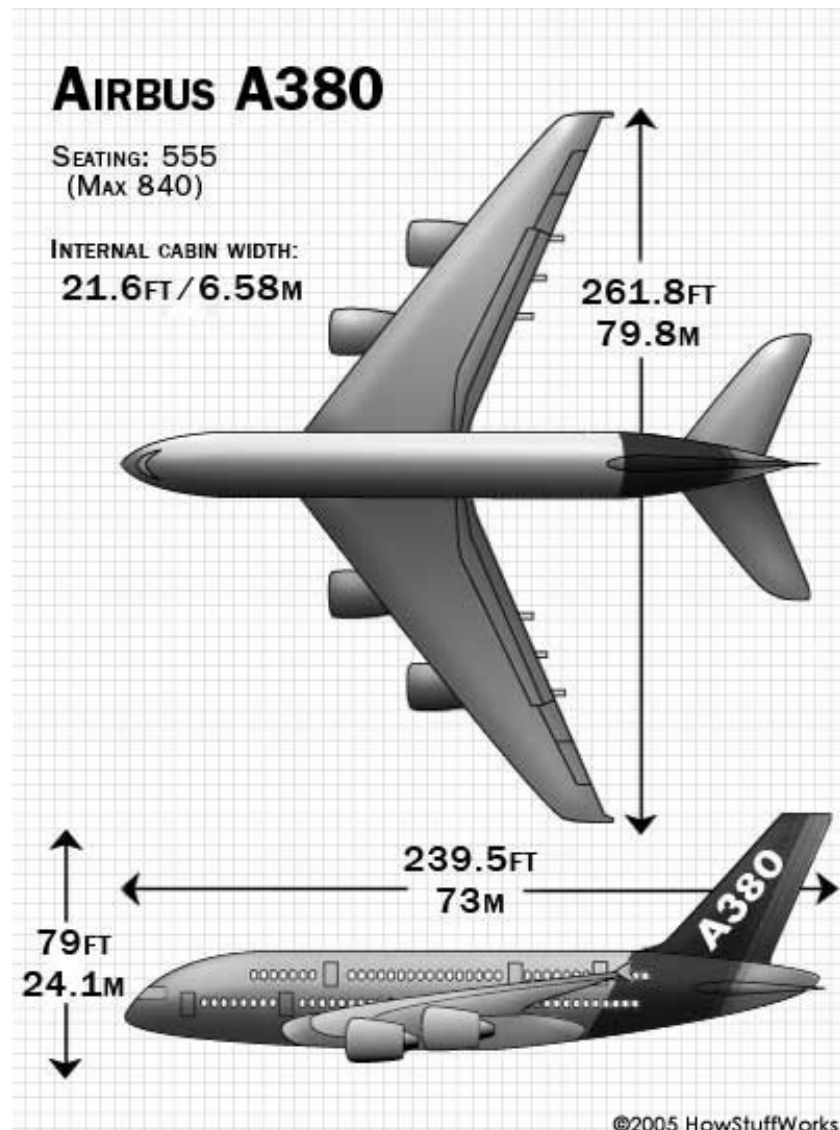
Boeing proti Airbusu, največja proizvajalca letal, ZDA proti EU v sporu zaradi vladnih subvencij. To je največji primer v zgodovini WTO. Po pritoži ZDA pri WTO, je sledila pritožba EU. Medsebojno se obtožujejo dajanja subvencij: EU Airbusu in ZDA Boeingu.

Spor med ZDA in EU glede evropskih subvencij Airbusu se začne s Pritožbo ZDA 6. oktobra 2004, ko zahtevajo sestanek z Nemčijo, Francijo, Veliko Britanijo in Španijo, ter Evropsko skupnostjo o prodaji velikih potniških letal. Kot zahteve za sestanek so navedeni ukrepi članic EU, ki vsebujejo subvencije, ki so v neskladju z njihovimi obveznostmi v okviru sporazuma SCM in GATT 1994. Ukrepi vsebujejo (WTO 2010a):

- zagotavljanje financiranja za načrtovanje in razvoj za Airbusova podjetja,
- zagotavljanje nepovratnih sredstev, blaga in storitev, za razvoj, širitev in nadgradnjo Airbusovih proizvodnih lokacij za razvoj in proizvodnjo Airbusa A380,
- zagotavljanje posojil pod ugodnejšimi pogoji,

- odpis dolga, ki izhaja iz zagona in financiranja proizvodnje in razvoja drugih velikih potniških letal,
- zagotavljanje posojil za raziskave in razvoj ter nepovratnih sredstev v podporo razvoja velikih potniških letal neposredno v korist Airbusu in vse druge ukrepe, ki vključujejo finančni prispevek Airbusovim podjetjem.

Obravnavane subvencije zavzemajo celotno družino Airbusovih proizvodov (A300-A380).



Slika 2:Airbus A 380.

Vir: Grabianowski b. 1.

ZDA opozorijo na neskladnost nekaterih ukrepov s 3, 5 in 6 členom sporazuma SCM in členoma XVI:1 in XXIII:1 v okviru GATT-a 1994, ter da imajo škodljive učinke za ZDA. 31 maja 2005 ZDA zahtevajo ustanovitev ugotovitvenega sveta, ki je 13 junija 2005 na seji WTO-jevega organa za reševanje sporov ustanovljen (WTO 2010a).

Airbus poudarja ozadje spora, in sicer med leti 1992 in 2004 je Airbus dobival posojila za 3 od 8-ih letal, ki jih je lansiral na trg. Vsa ta posojila so bila v skladu z sporazumom 1992, ki je bil bilateralno sprejet med ZDA in EU. Ta posojila je Airbus izplačal ali jih izplačuje in nobeno ni bilo izničeno ali pozabljeno, Boeing pa je medtem dobival milijarde dolarjev pomoči iz več vladnih virov, nobene ni in ne bo vrnil. Med te spadajo financiranje raziskav in razvoja iz Nasa in obrambnega ministrstva ZDA. Noben Boeingov jet program ni bil izpeljan brez znatne finančne pomoči vlade ZDA. Leta 2004 je ZDA enostransko odstopila od sporazuma 1992 in se pri WTO pritožila glede evropskih subvencij Airbusu (Airbus 2010b).



Slika 3: Boeing 787.

Vir. Boeing 2010b.

Ugotovitveni svet WTO opredeli, da je v obdobju skoraj 40-ih let prišlo do več kot 300 spornih ukrepov s strani evropske skupnosti in njenih 4-ih članic Nemčije, Francije, Velike Britanije in Španije. Obravnavane ukrepe pa lahko razdelimo v pet kategorij (WTO 2010a):

- pomoč pri zagonu in financiranje s strani držav članic,
- posojila EIB (Evropske investicijske banke),
- infrastruktura in infrastruktorno povezana sredstva,
- ukrepi rekonstruiranja podjetja,
- financiranje raziskav in tehnološkega razvoja.

Ugotovitveni svet se je glede obravnavanih ukrepov odločil, da pomoč pri zagonu in vladno financiranje članic EU za model letala A350 ne predstavlja specifične subvencije.¹ Vseh 12

¹ Specifična subvencija v okviru 2. člena sporazuma SCM

obravnavanih posojil EIB-ja med leti 1988 in 2002 so bili subvencija, ampak nobena ni bila specifična, zato so EIB odstranili iz nadaljnjega obravnavanja.

Ugotovljenih je pa bilo več specifičnih subvencij, ki so tako v neskladju z sporazumom SCM in GATT 1994. Med njimi so zagotavljanje proizvodnje mesta Mühlenberger Loch, podaljšane steze na Bremenskem letališču, ZAC Aéroconstellation in pripadajočih objektov EIG. Prav tako so sredstva, ki so jih priskrbele nacionalne in regionalne oblasti v Nemčiji in Španiji za izgradnjo proizvodnih in montažnih objektov na več lokacijah v Nemčiji in Španiji specifične subvencije.

Po določitvi vseh specifičnih subvencij med obravnavanimi ukrepi je moral ugotovitveni svet WTO-ja ugotoviti, če so evropske subvencije povzročile škodljive učinke za ZDA, znotraj okvira 5 a in 5 b člena sporazuma SCM. Osredotočili so se predvsem na to ali so evropske subvencije povzročile škodo ali ogrožale ameriško industrijo velikih potniških letal in »resne predsodke«² za interese ZDA v smislu da so subvencije povzročile (WTO 2010a):

- prenašanje ali oviranje uvoza ameriških velikih potniških letal na trg EU,
- prenašanje ali oviranje izvoza ameriških velikih potniških letal iz trgov tretjih držav,
- znatno nelojalno nižanje cen evropskih velikih potniških letal v primerjavi s ceno ameriških velikih potniških letal na istem trgu in znatno omejevanje cen, padec cen in izgubljanje prodaje na istem trgu.

Ugotovitveni svet je odločil, da je najprej potrebna analiza negativnih učinkov subvencioniranih izdelkov Airbusa na primerljive ameriške izdelke. Med te se lahko uvršča le velika potniška letala Boeinga. Po analizi so pregledali dokaze o ameriških trditvah in ugotovili, ali so na trgu prisotni učinki »resnih predsodkov«, nato pa ali so tej učinki posledica subvencioniranih izdelkov. Ugotovitveni svet je zaključil, da so ZDA uspele dokazati obstoj premeščanja uvoza in izvoza iz evropskih in nekaterih tretjih držav, prav tako pa znaten upad cen, zaježitev cen in izgubljeno prodajo, niso pa dokazali nelojalnega nižanja cen. Ugotovljeno je bilo tudi, da je pomoč pri zagonu in financiranje članic EU premaknilo velik del tveganja pri lansiranju letala iz proizvajalca na vladno financiranje, ki je bilo popolnoma nekomercialno in sposobnost Airbusa pri lansiranju, razvoju in uvedbi na trg svojih modelov velikih potniških letal je bila odvisna od evropskega subvencioniranja. Subvencije so Airbusu omogočile lansiranje svojih proizvodov in pridobivanje tržnega deleža v evropskih in tretjih državah, prav tako pa povečano prodajo. Zavrjeni pa so bili ameriški argumenti, da so subvencije Airbusu prinesle denarne tokove in druge finančne resurse, ki so Airbusu omogočile postavljanje bolj agresivnih in nižjih cen. ZDA tako niso dokazale znatnega upada cen in zaježitve cen, kot posledice subvencij (WTO 2010a).

Ugotovitveni svet je zaključil, da so ZDA uspele dokazati da so Učinki specifičnih subvencij (WTO 2010a):

² V okviru členov 6.3 (a), (b) in (c) sporazuma SCM.

- prenašanje uvoza ameriških velikih potniških letal na trg EU,
- prenašanje izvoza ameriških velikih potniških letal iz trgov Avstralije, Brazilije, Kitajske, Kitajskega Tajpeja, Koreje, Mehike in Singapurja,
- verjetnega premika izvoza ameriških velikih potniških letal iz Indije,
- znaten upad prodaje na teh trgih in povzročene negativne učinke³, ki so predstavljali »resne predsodke« za interese ZDA.

ZDA pa niso uspele dokazati da so učinki subvencij povzročili (WTO 2010a):

- znatno nelojalno nižanje cen,
- znatno omejevanje cen,
- padec cen in
- da je evropska skupnost, skozi uporabo subvencij, povzročila grožnje s škodo ameriški domači industriji.

Glede na nedovoljeno naravo subvencij najdenih v tem sporu in v okviru člena 4.7 sporazuma SCM morajo te nelegalne subvencije biti odstranjene v 90-ih dneh. Glede negativnih učinkov, odbor priporoča uporabo 7.8. člena sporazuma SCM, ki pravi, da ob uporabi tega poročila ali poročila pritožbenega organa, v katerem so bile ugotovljene subvencije z negativnimi učinki za interese ZDA, mora dajatelj subvencij odstraniti negativne učinke ali subvencijo. Sledili sta pritožbi, tako EU, kot ZDA, glede nekaterih pravnih interpretacij, ki jih je podal ugotovitveni odbor (WTO 2010a).

Glede poročila WTO o primeru subvencioniranja Airbusa, Airbus pravi, da je WTO ugotovil, da je evropski sistem posojil, ki jih mora Airbus vrniti legalen, da evropska investicija v zagon in drugi ukrepi niso povzročili materialne škode interesom ZDA, da so 70 % trditev ZDA zavrnili in nezaslišane obtožbe so bile dokazano napačne - niti izgubljena delovna mesta niti izguba dobička niso bili rezultat evropskih posojil, da WTO zavrača ameriške trditve, da so evropske subvencije omogočile Airbusu nelojalno nižanje cen, da so posojila v preteklosti imela element subvencij, da financiranje A320-200 ni nedovoljena subvencija po pravilih WTO, da so ameriške obtožbe navezane na financiranje A350 zavrnjene. Airbus veliko omenja, da je v teku še primer o subvencijah, ki jih je prejel Boeing od Ameriških vladnih virov. Tako Airbusov direktor za odnose z javnostjo Rainer Ohler, kot evropski komisar za trgovino Karel De Gucht sta mnenja da je potrebno počakati na poročilo o ameriških subvencijah Boeingu, ki bo prineslo potrebno ravnotežje in tako omogočilo začetek pogajanj brez kakršnihkoli pogojev. Airbus pričakuje nadaljevanje spora še za nekaj let in njegov konec s trans-atlantskimi ali pa multilateralnimi pogajaji (Airbus 2010a).

Boeing pa se na poročilo odziva z zadovoljstvom, saj pravijo, da je WTO povedala, da vse »launch aid« pogodbe predstavljajo tvegana posojila, vsaka predstavlja enkratni prenos

³ Znotraj okvira 5. c člena sporazuma SCM.

financiranja, z obrestmi nižjimi od tržnih, enemu od Airbusovih podjetij, da so ZDA pokazale, da vsak ukrep pomoči pri zagonu predstavlja specifično subvencijo, da je nemško, špansko in britansko financiranje A380 nelegalna izvozna subvencija v okviru sporazuma SCM, da so Nemčija, Španija, Francija in Velika Britanija s svojimi subvencijami povzročile »resne predsodke« interesom ZDA, da pomoč pri zagonu prenaša tveganja iz Airbusa na vlade, da so našli subvencije nedovoljene narave in morajo te biti odstranjene v 90-ih dneh, da je velik razpon vladnega financiranja za Airbusove raziskave in tehnološki razvoj kršil mednarodne trgovinske sporazume, hkrati pa zavračajo Airbusove ugotovite o poročilu svetovne trgovinske organizacije. Jim McNerney Boeingov predsednik uprave je glede WTO-jevega poročila povedal: »To je prelomna odločitev in pomembna pravna zmaga nad »launch aid« subvencijami, ki so vzpodbujale vzpon Airbusa in še naprej dajejo njegovim proizvodom veliko cenovno prednost.« Boeingov podpredsednik J. Michael Luttig pa pravi »Ugotovitveni svet je povedal, da brez nelegalnih subvencij, ki jih je prejel Airbus, ta zdaj ne bi užival takšnega tržnega deleža kot ga.« Dodal je še: »WTO je zavrnila vse izgovore za nadaljno pomoč pri zagonu, te najbolj škodljive oblike subvencij, ki jo Airbus prejema, tako kot drugih oblik subvencij. Airbus in EADS uporabljata nelojalno prednost na trgu komercialnih in vojaških letal. Airbus mora zdaj konkurirati samostojno brez pomoči evropskih davkoplačevalcev. To pomoč ZDA ocenjujejo na več kot 200 milijonov dolarjev.« (Boeing 2010a)

6. oktobra 2004 je EU zahtevala konzultacije z ZDA glede nelegalnih subvencij, ki jih vlada ZDA daje ameriškim proizvajalcem velikih potniških letal, predvsem podjetju Boeing in o zakonodaji in pravilih ter o popravkih glede dajanja subvencij, nepovratnih sredstev in drugih oblik pomoči ameriškim proizvajalcem velikih potniških letal. Ukrepi, zaradi katerih je EU zahtevala konzultacije, so navedeni tudi v pritožbi, ker so v neskladju s členi 3.1(a) in (b), 3.2, 5(a) in (c), in 6.3(a), (b) in (c) sporazuma SCM in s členom III:4 iz GATT 1994. Med ukrepe spadajo (WTO 2010b).

- specifične državne in lokalne subvencije za proizvodnjo Boeinga 7E7,
- specifične Nasine subvencije za raziskave in razvoj,
- specifične subvencije za raziskave in razvoj ameriškega ministrstva za obrambo,
- specifične subvencije Nacionalnega instituta za standarde in tehnologijo,
- FSC/ETI subvencije,
- davčne olajšave za raziskave in eksperimentiranje,
- Nasina javna naročila,
- druge subvencije.

EU nadalje ugotavlja da ti ukrepi povzročajo negativne učinke (»resne predsodke« ali grožnjo z »resnimi predsodki«), interesom EU in materialno škodo ali njeno grožnjo evropski industriji velikih potniških letal v obliki, ki krši ameriške obveznosti v okviru 5. in 6. člena

sporazuma SCM. 31. maja 2005 je EU zahtevala ustanovitev ugotovitvenega odbora, ta je bil ustanovljen 20. julija 2005. Postopek v tem primeru je še v teku (WTO 2010b).

Strinjam se s tem, da je potrebno počakati še na poročilo o subvencijah Boeingu, da izvemo več o drugi strani zgodbe. Za zdaj vemo le, da so bile nekatere nedovoljene subvencije izdane Airbusu, čeprav če beremo izjave ene ali druge strani sta obe zmagale in vsaka stran si poročilo ugotovitvenega sveta razlaga po svoje. Subvencije, ki jih strani druga drugi očitata, niso le posreden ali neposreden finančni vložek, ampak zajemajo veliko različnih ukrepov. Med njimi najdemo posojila ugodnejša od tržnih, vlaganja v raziskave in razvoj, davčne olajšave, priskrbitev infrastrukture in infrastrukturnih sredstev, prenos tveganja. Menim, da so bile izdane nedovoljene subvencije Airbusu, kar je potrebno popraviti in se takšno početje ne sme ponoviti. Če se bo ugotovilo, da so bile nedovoljene subvencije izdane tudi Boeingu, in jaz mislim, da se bo nekaj takšnih našlo, je precej licemersko obtoževati druge za početje, ki ga izvajaš tudi sam. Subvencije »mladi industriji«, kot naj bi bil »launch aid« ali pomoč pri zagonu, pa podpiram. Podjetju je potrebno dati priložnost in če je konkurenca na trgu premočna in ne omogoča vstopa novim podjetjem jaz zagovarjam vladno pomoč svojim podjetjem.

6 PRIMER 2: UKREPI GLEDE IZVOZA SUROVIN IZ KITAJSKE

EU in ZDA sta se 23. junija 2009 pritožili pri WTO, 21. avgusta 2009 se je pritožbi pridružila še Mehika. Pritožba je bila glede kitajskega omejevanja izvoza nekaterih surovin. Kitajska naj bi imela, kar 32 ukrepov in nekaj še neobjavljenih ukrepov, ki omejujejo izvoz: boksita, koksa, fluorita, magnezija, mangana, silicijevega karbida, silicijeve kovine, rumenega fosforja in cinka. Omenjeni ukrepi so v nasprotju z osnovnimi pravili WTO, in sicer s členi VIII, X in XI GATT 1994, kot tudi s pristopnim protokolom Kitajske k WTO (WTO 2010c).

V 6. aneksu pristopnega protokola je seznam 84-ih proizvodov, za katere lahko Kitajska postavi carino z določeno maksimalno vrednostjo. Boksit, koks, fluorit, magnezij, mangan, silicijev karbid, silicijeva kovina, rumeni fosfor in cink niso na tem seznamu. Kitajska je na te proizvode vseeno postavila carino, kar je v nasprotju s sekcijo 11.3 dela I pristopnega protokola. Izvozne kvote so prepovedane brez izgovorov v členu XI GATT-a 1994. Kitajska ni obvestila WTO o teh restrikcijah, kljub zagotovitvi, da bo to storila. Zahteve EU, ZDA in Mehike so, da Kitajska neha s takšnimi ukrepi, ki jasno kršijo pravila mednarodne trgovine. Kitajska že vrsto let uporablja takšne omejitvene ukrepe za surovine, katerih je glavni izvoznik. Takšni ukrepi pačijo konkurenco in višajo globalne cene, hkrati pa so le te za domača podjetja nižje. Omejitve izvoza tako zmanjšujejo količine izvoza in preusmerjajo dobavljanje teh surovin na domača podjetja in jim tako neposredno pomagajo in dajejo konkurenčno prednost. Kitajska postavlja količinske omejitve za boksit, koks, fluorit, silicijev karbid in cink, te kvote pa vsako leto bolj omejujejo izvoz. Surovine katerih izvoz je omejen se uporabljajo v mnogih industrijah, med njimi: industrija jekla, aluminija, avtomobilska in kemična industrija. Uporabljajo se za proizvodnjo (USTR 2009):

- polizdelkov in končnih izdelkov iz aluminija in aluminijevih zlitin ter za številne proizvode, narejene iz aluminijastih komponent, kot so pločevinke pijač, folije, baseball kije, okna, zgoščenke in potrošniška elektronika,
- polizdelkov in končnih izdelkov iz jekla in legiranega jekla ter za številne izdelke, narejene iz jeklenih komponent, kot so podporniki za zgradbe, gradbeni material, motorna vozila, razna oprema in večji pripomočki,
- kemikalij na osnovi fluora, ki se uporabljajo za kemične predelave, električne proizvode, tekstilne laminate, potrošniške in industrijske premaze, hladilna sredstva in v avtomobilski industriji,
- kemikalij kot so silani in silikoni, ki se uporabljajo za hidroizolacije, sredstva za sprostitev kalupov, mehanska tesnila, visoke temperaturne masti in voski, tesnilne mase, kontaktne leče in pirotehnika,
- kemikalije na osnovi fosforja, ki se uporabljajo kot zaviralci gorenja, pigmenti, kot dodatki in vitamini,
- polizdelkov in končnih izdelkov iz medenine in za številne proizvode narejene iz medeninastih komponent kot so vodovodne instalacije, vrata ter za strojno in električno opremo,

- izdelkov za brušenje, iz keramike, iz ognjevzdržnih materialov, za kozmetiko, polprevodniške čipe, mikroprocesorje, sončne celice, izdelke iz gume, baterije, barve, rezalna orodja in zdravila.

Kitajska je uvedla količinske omejitve oz. kvote na boksit, koks, fluorit, silicijev karbid in cink. Vpeljala je tudi izvozne carine, ki so začasne ali posebne za boksit, koks, fluorit, magnezij, mangan, silicijevo kovino, rumeni fosfor in cink. Te izvozne carine veljajo, ali za proizvode, ki niso na seznamu 6. aneksa pristopnega protokola Kitajske, ali pa presegajo maksimalno vrednost carine, ki je določena v 6. aneksu. Kitajska je vpeljala kvote na boksit, fluorit in silicijev karbid v zavezujočem sistemu, ki zahteva določeno plačilo, da lahko podjetja sploh izvažajo te proizvode. Tej trije proizvodi, pa niso na seznamu 6. aneksa. Kitajska ima za te proizvode vpeljane še dodatne omejitve, ki jih upravlja na način, ki ni enoten, nepristranski in razumen, nalaga plačilo pretiranih pristojbin in formalnosti za izvoz in ne objavlja nekaterih ukrepov, ki se nanašajo na zahteve, omejitve ali prepoved izvoza. Na enak način in s pretirano uporabo birokracije, ki se izvaja preko njenih ministrstev, državnega sveta in gospodarske zbornice, upravlja tudi s kvotami, npr. Kitajska ne objavlja količine, ki se jo sme izvoziti za cink in tudi ne nobenih pogojev ali postopkov, ki jih podjetja potrebujejo, da se lahko kvalificirajo kot izvoznik cinka. Poleg tega Kitajska omejuje izvoz boksita, koksa, fluorita, mangana, silicijevega karbida in cinka tudi v okviru neavtomatičnega licenciranja za te proizvode. Pridobitev te licence za izvoz je v povezavi s količinskimi omejitvami v še večje breme podjetjem, ki želijo izvažati te proizvode. Kitajska je na te materiale uvedla tudi minimalno ceno, ki jo morajo tej proizvodi doseči ali preseči, da jih lahko izvozijo. Tudi minimalno ceno Kitajska upravlja s preveliko mero birokracije in ne objavlja vseh določil potrebnih za podjetja in vsi tej postopki so vodeni neenotno, pristransko in nerazumno (WTO 2009).

EU nasprotuje naslednjim ukrepom (EU 2009b):

- Kitajska postavlja količinske omejitve za izvoz boksita, koksa, fluorita, silicijevega karbida in cinka,
- Kitajska postavlja izvozne carine od 10 % do 15 % na boksit, 40 % na koks, 15 % na fluorit, 10 % na magnezij, od 15 % do 20 % na mangan, 15 % na silicijevo kovino, od 5 % do 30 % na cink,
- Kitajska postavlja dodatne zahteve in postopke v povezavi z izvozom teh surovin,
- omejevanje pravic za izvoz, ki temelji npr. na predhodnih izkušnjah (izvozih),
- postavljajo kriterije, ki jih morajo tuja podjetja zadovoljevati, če hočejo izvažati, ki so drugačni od kriterijev, ki jih morajo izpolnjevati domača podjetja,
- izvozniki morajo plačati pristojbino,
- Kitajska vzdržuje sistem minimalnih izvoznih cen za te surovine in zahteva pregled in potrditev izvoznih pogodb in izvoznih cen. To izvaja in nadzoruje preko svojega ministrstva in trgovinske zbornice.

Evropska podjetja že vrsto let izražajo skrbi glede kitajskih omejitev kot so: izvozne kvote, izvozne carine in minimalne izvozne cene. Kitajska s svojimi necarinskimi in carinskimi omejitvami onemogoča evropskim podjetjem poslovne priložnosti na Kitajskem. EU je mnenja, da so te omejitve v nasprotju z generalnimi pravili WTO in tudi z obveznostmi, h katerim se je Kitajska zavezala kot članica WTO. Sprejet je bil pristopni protokol, ki prepoveduje uporabo izvoznih carin, ali jih dovoljuje za nekaj proizvodov in zahteva discipliniranje uporabe licenciranja in uporabe minimalnih izvoznih cen (EU 2009a).

Nekaterih surovin ni možno dobiti drugje. To lahko za evropska podjetja, ki so od teh surovin odvisna in jih uporabljajo za nadaljnjo predelavo pomeni, da ne bodo mogla poslovati, to pa prinaša posledice tudi za njihove odjemalce. Prizadene lahko okoli 4 % industrije v EU, kar pomeni okoli 500.000 delovnih mest tudi v sektorjih kot sta avtomobilski in gradbeni. EU je mnenja, da morajo te surovine, ko so postavljene na trg biti na voljo pod enakimi pogoji, brez diskriminacije, za vse uporabnike, tako kitajske kot tuje. Svet EU si je kot eno od prioritet postavil, da se vzpostavijo mednarodna pravila, ki bodo omogočala dostopnost do takšnih surovin vsem pod enakimi pogoji (EU 2009b).

ZDA so mnenja, da kljub kitajski zavezi k odstranjevanju in zmanjševanju ovir v mednarodnem poslovanju, kot ji to nalaga GATT 1994 in pristopni protokol, Kitajska nadaljuje z omejevanjem poslovanja, predvsem izvoza nekaterih surovin. To počne tako s carinami, kot z necarinskimi ukrepi, kot so: kvote, zahteve po pridobivanju licenc za izvoz, pristojbine, ki jih morajo plačevati, itd. S takim ukrepi Kitajska močno vpliva na razvoj industrij, ki so odvisne od surovin, kot so: boksit, koks, fluorit, magnezij, mangan, silicijev karbid, silicijeva kovina, rumeni fosfor, cink, antimon, molibden, kositer, volfram. Kitajska je največji oz. drugi največji proizvajalec teh surovin. Kitajske izvozne omejitve vplivajo na ZDA in druge tuje proizvajalce široke palete izdelkov, kot so jeklo, razne kemikalije, keramični izdelki, polprevodniški čipi, hladilna sredstva, letala, rafinirani naftni derivati, kabli iz optičnih vlaken in katalizatorji, ter številni drugi. Izvozne omejitve lahko povzročijo negativne učinke za tuje proizvajalce, ker umetno zvišujejo kitajske izvozne cene za izvožene surovine, ki obenem zvišuje tudi svetovne cene, hkrati pa omejitve izvoza umetno znižajo domače cene na kitajskem, zaradi prevelike domače ponudbe. To omogoča kitajskim proizvajalcem, da proizvajajo produkte, iz teh surovin, po nižjih cenah in so s tem v veliki prednosti pred tujimi konkurenti, tako na domačem, kot na tujih trgih. Čeprav so ZDA, hitro po pristopu Kitajske k WTO, začele z vprašanjem o kitajskih omejitvah na surovine, so kitajske oblasti nadaljevale s svojo politiko. Vse kaže na to, da je Kitajska še povečala prednost svojih proizvajalcev s še bolj omejujočimi kvotami in tudi z novimi ali večjimi carinami na te surovine. V juniju 2009 so ZDA in EU začeli s postopkom pri WTO zoper izvozne kvote, izvozne dajatve, in druge omejitve Kitajske glede izvoza nekaterih ključnih surovin, katerih je Kitajska vodilni svetovni proizvajalec (USTR 2010).

ZDA so izrazile zaskrbljenost, zaradi znižanja razlike med DDV in izvoznimi dajatvami, ki se pojavlja za spodbujanje izvoza izdelkov iz jeklene žice, jeklenih cevi in aluminijaste folije, saj to povzroča naraščanje zaskrbljenosti ameriških proizvajalcev teh izdelkov. Kitajska si tudi prizadeva, upravljati z izvozom številnih vmesnih proizvodov in proizvodov v nadaljnjem proizvodnem procesu z zvišanjem ali znižanjem DDV-ja in včasih nalaga ali povečuje izvozne dajatve. Te prakse povzročajo negotovosti na trgih teh proizvodov. Včasih je cilj teh prilagoditev, da bi bile na domačem trgu na voljo večje količine teh izdelkov po nižji ceni, kot drugod po svetu (USTR 2010).

Trgovinski predstavnik ZDA Ron Kirk pravi: »Ameriška industrija in njeni delavci lahko konkurirajo komurkoli, če so pogoji na trgu za vse enaki. Kitajska politika glede teh surovin, pa postavlja pogoje v prid kitajskim proizvajalcem. Zdaj, bolj kot kdajkoli prej, se moramo boriti proti takšni vrsti domačega favoriziranja.« (USTR 2009)

Kitajska vlada pravi, da je dokazala svojo zavezo k liberalizaciji. Trudi se, da bi odprla svoje trge in izboljšala okolje za tuje investicije. Trdno stoji za trgovinsko liberalizacijo in je v celoti uvedla svoje obveznosti v skladu s pravili WTO in s pristopnim protokolom. Kitajska stališče glede njihovih omejitev je, da pomagajo pri zmanjševanju proizvodnje in emisij ogljikovih in žvepljenih plinov in s tem varuje okolje, ter pomagajo pri ohranjanju kitajskih naravnih virov (Freedman 2010).

Odličen primer zelo izkrivljajočih učinkov izvoznih omejitev Kitajske je koks, eden ključnih inputov v industriji jekla. Leta 2008 je bila Kitajska največji proizvajalec koksa, proizvedla ga je približno 60 % svetovne proizvodnje, kar je znašalo 335 milijonov ton, postavila pa je izvozno kvoto, ki je dovoljevalo izvoz zgolj 12-ih milijonov ton koksa. Hkrati je postavila tudi izvozne dajatve na koks. Sprva je uvedla 25 % dajatve, nato pa 40 % dajatve, kar je drastično vplivalo na cene. Avgusta 2008, ko je svetovna cena za končne izdelke iz jekla bila približno 1.150 USD na tono, je bila domača cena za koks na kitajskem 472 USD na tono, medtem ko je svetovna cena za koks bila 740 USD na tono. Ker je potrebna približno ena tona koksa, da dobimo eno tono jekla so imeli kitajski proizvajalci jekla veliko konkurenčno prednost pred tujimi konkurenti, saj so lahko koks kupovali za 268 USD na tono ceneje kot njihovi tuji konkurenti (USTR 2009).

Kitajske kvote na surovine zmanjšujejo izvoz teh surovin iz Kitajske in višajo njihove globalne cene, s tem pa so potrošniki po vsem svetu na slabšem. Hkrati povečujejo domačo proizvodnjo in s tem so domači proizvajalci v veliki prednosti pred tujimi proizvajalci, ki predstavljajo njihovo konkurenco. Kvote so ponavadi uvedene skupaj z licenčnim sistemom. Licence predstavljajo dovoljenje za izvoz. Dodeljene so lahko na različne načine in lastnik licence je upravičen do deleža kvote. Kitajska pa, kot trdijo EU in ZDA, dodeljuje licence, ki ne pomenijo avtomatičnega deleža kvote, ampak zgolj dovoljenje za izvoz. To pomeni, da morajo podjetja, ki želijo izvažati te surovine iz Kitajske, najprej pridobiti dovoljenje za izvoz in nato še delež kvote. Pri kitajskem sistemu je problematično tudi to, da je za vse

potrebno iti skozi pretirano veliko birokracije, ter da nikjer niso objavljeni pogoji za pridobitev dovoljenj za izvoz in za pridobitev deleža kvote.

Menim, da ni korektno, da se neka država zaveže k določenim pravilom, kot se je Kitajska s pristopom k WTO, kasneje se pa teh pravil ne drži. Zato sem mnenja, da Kitajska ne ravna prav s postavljanjem takšnih izvoznih omejitev in bi jih morala odpraviti. Kitajska pravi, da to dela za zavarovanje okolja in za ohranjanje virov. To je pomembno, vendar bi to morali delati na dovoljen način. Ko so se pridružili WTO so se zavezali njenim pravilom in se jih morajo držati. Nimajo več take svobode kot so jo imeli prej. Kot članica WTO je Kitajska pridobila veliko, med drugim tudi obveznosti in dolžnosti, ki jih mora spoštovati. Kot član WTO se moraš zavzemati za prosto trgovino in pravično konkurenco. Kitajska zdaj ne sme več varovati svojega gospodarstva, kot da je šele na začetku in potrebno zaščitite. Kitajsko gospodarstvo je že v svetovnem vrhu in se mora kot tako obnašati pridobivati na tržnih deležih in dobičku s svojimi močmi, kar bo s časom prineslo še blaginjo na Kitajsko, kjer pa še niso v svetovnem vrhu.

7 PRIMER 3: UKREPI GLEDE UVOZA AVTOMOBILSKIH DELOV NA KITAJSKO

Kitajska je uvozno kvoto na avtomobile in avtomobilske dele z leta 2002 na leto 2003 povečala za 15 %, iz 7.935 milijard USD v letu 2002, na 9.125 milijard USD v letu 2003. 1. januarja 2003 je tudi znižala carine na uvožene avtomobile. Čeprav se bo absolutno število uvoza na Kitajsko malenkost povečal, bo to precej manj od pričakovanj trga, zaradi tega bo za povpraševanju na trgu premalo ponudbe. Postavitev uvozne kvote naj bi bila takšna, da bo zadovoljila potrebe trga. Analize so pokazale, da bodo domača podjetja izdala od 30 do 40 novih modelov avtomobilov, vendar je potreba po uvozu še vedno velika (*China's Raises Import Quotas For Autos, Auto Parts 2003*).

Največ avtomobilov na leto proizvedejo na Kitajskem to je razvidno iz tabele:

Preglednica 1: Proizvodnja avtomobilov po državah.

Država	Proizvodnja avtomobilov (enote)	Država	Proizvodnja avtomobilov (enote)
Argentina	508.401	Mehika	1.390.163
Avstralija	205.334	Nemčija	5.552.409
Avstrija	86.000	Nizozemska	48.025
Belgija	313.520	Poljska	785.000
Brazilija	2.828.273	Portugalska	114.563
Češka	1.069.518	Romunija	323.587
Egipt	44.480	Rusija	1.208.362
Finska	6.500	Slovaška	556.941
Francija	1.922.339	Slovenija	195.207
Indija	2.814.584	Srbija	5.620
Indonezija	528.200	Španija	1.913.513
Iran	1.367.014	Švedska	177.084
Italija	573.169	Tajska	554.387
Japonska	8.307.382	Tajvan	251.490
JAR	295.394	Turčija	603.394
Južna Koreja	3.866.206	Ukrajina	75.261
Kanada	968.860	Uzbekistan	130.400
Kitajska	13.897.083	Velika Britanija	1.270.444
Malezija	522.568	ZDA	2.731.105
Madžarska	165.000	Skupaj	58.264.344

Vir: OICA 2010.

Maja 2004 je Kitajska izdala novo avtomobilsko industrijsko politiko, politiko o razvoju avtomobilске industrije, ki je vključevala določbe odvrčanja uvoza avtomobilskih delov in

spodbujanje uporabe domače tehnologije v novih vozilih, sestavljenih na Kitajskem (USTR 2010).

Leta 2005 je Kitajska izdala predpise, ki izvajajo novo avtomobilsko industrijsko politiko. Eden od ukrepov, ki je sprožil močno kritiko ZDA, EU, Japonske in Kanade je predpis o upravnih pravilih o uvozu avtomobilskih delov označenih kot končana vozila, ki je bil izdan februarja 2005 in je stopil v veljavo aprila 2005. Ta pravila so uvajale dajatve, ki nepošteno diskriminirajo uvožene avtomobilске dele in odvrčajo kitajske proizvajalce od uporabljanja uvoženih delov pri sestavljanju avtomobilov (USTR 2010).

30. marca 2006 sta Evropska skupnost in ZDA zahtevali konzultacijo s Kitajsko, 13 aprila 2004 se jima je pri zahtevi pridružila še Kanada. Konzultacija je bila zahtevana, zaradi ukrepov, ki negativno učinkujejo na izvoz avtomobilskih delov iz EU, ZDA in Kanade na Kitajsko. Med omenjene ukrepe spadajo (WTO 2010č):

- politika razvoja avtomobilске industrije, sprejeta 21. maja 2004,
- ukrep za administracijo uvoza avtomobilskih delov in komponent za končana vozila, sprejet 1. aprila 2005,
- pravila za določanje ali avtomobilski deli in komponente predstavljajo končana vozila, sprejet 1. aprila 2005.

Evropska skupnost nasprotuje tem ukrepom, ker so uvoženi avtomobilski deli, ki se uporabljajo v proizvodnji vozil na Kitajskem izpostavljeni dajatvam, ki so enake tistim za celotna vozila, če so uvoženi deli presegli določene prage. Evropska skupnost je mnenja da so tej ukrepi v nasprotju z GATT-om 1994, sporazumoma SCM in TRIMs, ter pristopnim protokolom Kitajske (WTO 2010č).

ZDA nasprotujejo tem ukrepom, ker ti kaznujejo (penalizirajo) proizvajalce, ki uporabljajo uvožene avtomobilске dele v proizvodnji vozil za prodajo na Kitajskem. ZDA so mnenja, da čeprav je Kitajska postavila dajatve za uvožene dele na znatno nižjo raven, kot za celotna vozila, bi Kitajska določila dajatev, ki je enaka tisti za celotna vozila, če so uvoženi avtomobilski deli uporabljeni v vozilu, ki vsebuje uvožene dele, ki so presegli določeni prag. ZDA so mnenja, da so tej ukrepi v nasprotju z GATT-om 1994, sporazumoma SCM in TRIMs, ter pristopnim protokolom Kitajske (WTO 2010d).

Kanada nasprotuje tem ukrepom, ker vsiljujejo različne dajatve na vozila proizvedena na Kitajskem, glede na vsebino domačih avtomobilskih delov uporabljenih v proizvodnji. To pomeni, da imajo domači proizvajalci prednost, če uporabljajo domače dele. Ker imajo ti ukrepi lahko vpliv na tuje naložbe, saj dajejo prednost podjetjem, kar pogojujejo z uporabo domačih namesto tujih delov v proizvodnji vozil. Kanada dodaja, da dajatve, ki bi lahko bile dodeljene za avtomobilске dele potem, ko je vozilo že končano predstavljajo dajatve, ki presegajo tiste, določene v Programu Kitajskih koncesij. Kitajska uveljavlja carine za celotna vozila, tudi za v celoti razdrte in na pol razdrte komplete. Zdi se, da ti ukrepi nudijo

subvencije pogojene z opravljenim izvozom in z uporabo domačih delov namesto uvoženih (WTO 2010č).

Ugotovitveni svet je po pregledu pritožbe EU, ZDA in Kanade ugotovil nekaj neskladij kitajskih ukrepov z GATT-om 1994. Glede neskladnosti s sporazumoma SCM in TRIMs, ter členom III:5 GATT 1994, pa se je odločil uporabiti »judicial economy« to pomeni, da glede teh zadev ne bodo odločali, ker to ne bi pomagalo razrešiti spora. S tem pa se lahko izogne kontroverznim temam in tudi zmanjša precedense, ki bi imeli vpliv na naslednja odločanja o podobnih temah (Busch in Pelc). V luči teh ugotovitev je svet priporočil Kitajski naj svoje ukrepe popravi tako, da bodo skladni z GATT-om 1994 in pravili WTO. Ugotovitveni svet WTO je odločil, da so kitajska pravila v nasprotju s pravili WTO in kitajskimi zavezami k WTO. Sistem krši člen III GATT 1994, ki pravi, da notranji fiskalni in regulatorni ukrepi ne smejo diskriminirati uvoženih proizvodov v prid domačim proizvodom. Ugotovitveni svet je tudi zaključil, da tudi če bi ukrepi bili uvrščeni med carinske ukrepe bi še vedno kršili člen II GATT 1994, ker nalaga dajatev, ki je višja od tiste, na katero je pristala Kitajska ob pristopu k WTO. Na odločitev ugotovitvenega sveta je 15. septembra 2008 sledila pritožba Kitajske. Pritožbeno telo WTO je, po pregledu vseh dejstev in poročila ugotovitvenega sveta, odločilo, da so ugotovitve ugotovitvenega sveta pravilne razen, glede v celoti razdrtih in na pol razdrtih kompletov, kjer je pritožbeno telo ugotovilo neskladnost s 93-im odstavkom pristopnega poročila Kitajske. Pritožbeno telo je zato predlagalo organu za reševanje sporov WTO, da Kitajski odredi, naj ukrepe popravi v okviru pravil in sporazumov. 11. februarja 2009, na sestanku organa za reševanje sporov je Kitajska sporočila, da bo odpravila vse ugotovljene nepravilnosti in da za to potrebuje nekaj časa. 29. februarja 2009 je skupaj z ZDA, Evropsko skupnostjo in Kanado prišla do sporazuma, da je primeren čas za odpravo nepravilnosti 7 mesecev in 20 dni, to je do 1. septembra 2009. Na sestanku 31. avgusta je Kitajska sporočila, da je že sprejela ukrepe, ki bodo stopili v veljavo 1. septembra 2009 in ti ukrepi odpravljajo vse ugotovljene neskladnosti (WTO 2010č).

Evropska skupnost je mnenja da (EU 2007):

- je kitajska praksa nalaganja carine za celotne avtomobile na nekatere kombinacije uvoženih avtomobilskih delov, v nasprotju s pravili WTO in kitajskimi zavezami. Carina za avtomobilске dele na kitajskem je 10 %, za celotne avtomobile pa 25 %,
- evropska podjetja, ki proizvajajo avtomobile na kitajskem so tako prisiljena, da pridobivajo avtomobilске dele od kitajskih proizvajalcev, če se hočejo izogniti višji carini. Pravila WTO ne dovoljujejo članicam WTO, da ustvarjajo obveznosti, da se uporablja lokalne proizvode,
- carina za celotna vozila se uporablja za kombinacije avtomobilskih delov, ki ne morejo na nikakršen način predstavljati končnega vozila.

Ta pravila spodkopavajo konkurenčnost proizvajalcev EU, ki se morajo soočiti s 15 % doplačilom, ko uporabljajo uvožene avtomobilске dele z nezadostno kombinacijo kitajskih

delov. Za okoli 3 milijarde € avtomobilskih delov je vsako leto izvoženo na Kitajsko in njihova konkurenčnost je zdaj resno ogrožena, zaradi 15 % diskriminatorne dajatve. Ta dajatev se lahko sproži, bodisi s posebno kombinacijo nekaj uvoženih delov, ali če uvoženi deli predstavljajo 60 % ali več cene celotnega vozila. Predstavniki za odnose z javnostjo za trgovino EU Peter Power je povedal: »Pravila, ki diskriminirajo uvožene proizvode nimajo kaj delati v sistemu WTO. Upamo, da bo Kitajska ukrepala hitro pri odpravljanju vsake diskriminacije in ustvarila enake pogoje za vse v avtomobilskem sektorju na Kitajskem.« (EU 2008b)

ZDA so mnenja, da je povečevanje dostopa do kitajskega avtomobilskega trga bil eden ključnih delov kitajskega pristopa k WTO in Kitajska je privolila v znižanje svojih ovir trgovanja, ki vplivajo na uvoz avtov in avtomobilskih delov. Po pristopu, pa je Kitajska vpeljala novo dajatev na uvožene avtomobilske dele, kadarkoli so bili uvoženi deli vgrajeni v končna sestavljena vozila, ki ne zadoščajo nekaterim lokalnim zahtevam. Vsi proizvajalci vozil na kitajskem, ki uporabljajo uvožene dele, se morajo prijaviti pri kitajski carinski administraciji in priskrbeti specifične informacije o vozilih, ki jih sestavljajo in tudi seznam uvoženih in domačih delov, ki jih bodo uporabili, ter ceno in dobavitelja vseh delov. Če je število ali vrednost uvoženih delov v sestavljenem vozilu presega določen prag, postavijo kitajske oblasti 25 % dajatev na vsakega od uvoženih delov. Te dajatve nepravilno diskriminirajo uporabo uvoženih delov pri procesu sestavljanja in silijo proizvajalce avtomobilov na kitajskem, da ne uporabljajo uvoženih avtomobilskih delov za sestavljanje vozil. Te dajatve silijo tuje proizvajalce avtomobilskih delov, da selijo svoje proizvodnje na Kitajsko (USTR 2008).

Kitajska pravi, da Evropska skupnost, ZDA in Kanada mislijo da GATT 1994 ne dovoljuje Kitajski, da bi omejevala oblike kako proizvajalec avtomobilov uvaža avtomobilske dele in kako jih vgrajuje v končne proizvode. Meni, da ji člen II GATT 1994 to dovoljuje. Pod GIR 2 (a), morajo carinski organi označiti kot popolno vsako skupino sestavnih delov, ki ima bistvene značilnosti tega člena, ne glede na stanje montažo in demontažo delov in komponent ob uvozu. To postavlja vprašanje, ali morajo carinski organi uvrstiti skupino uvoženih delov in komponent v drugo klasifikacijo, zgolj zaradi dejstva, da avtomobilski deli in komponente vstopijo na carinsko ozemlje v več pošiljkah. Ukrepi izpodbijani v tem postopku uveljavljajo tarifne določbe Kitajske za »motorna vozila«, ki ga opredeljujejo okoliščine, v katerih bo Kitajska razvrstiti uvožene avtomobilske dele in sklope, ki imajo bistvene značilnosti motornega vozila. Ti ukrepi so zasnovani, tako da dosežejo enako razvrstitev ne glede na to, ali so uvoženi avtomobilski deli in sklopi vstopili na Kitajsko v eni pošiljki ali v več pošiljkah. Ukrepi tako zagotavljajo, da snov uvoznih transakcij avtomobilskega proizvajalca prevlada nad njihovo obliko, in prepreči izogibanje tarifnih določb Kitajske za motorna vozila (WTO 2008).

Kitajska postavlja visoke uvozne carine na avtomobilske dele. Sporne so bile, zaradi carinjenja delov kot celotnih vozil, kar pomeni višjo carino, če so bili deli uvoženi v določenih kombinacijah ali če so presegli določen prag v celotnem vozilu. Kitajska je s tem povečevala ceno uvoženim avtomobilskim delom, še dodatno pa, če mu je zvišala dajatev, ker je bil obravnavan kot celotno vozilo. S tem so bili uvoženi avtomobilski deli diskriminirani napram domačim delom, ker so lahko domači proizvajalci avtomobilskih delov in komponent prodajali svoje izdelke po nižjih cenah, kot tuji proizvajalci. Kitajska je tako vsiljevala svoje izdelke, pomagala svojim proizvajalcem in gospodarstvu, ter si povečevala prihodke z določanjem višjih carin na uvožene avtomobilske dele, ker se je bilo težko izogniti višjim dajatvam. Poleg višjih carin na uvožene dele in komponente so proizvajalcem avtomobilov na kitajskem preglavice povzročale zahteve po veliki količini administracije, ki pomeni večje stroške in izgubo časa z odvečno papirologijo. Podjetja so morala ob uporabi uvoženih avtomobilskih delov predložiti (WTO 2008):

- dokumente o izvedbi samoevalvacije predlaganih modelov vozil, da bi določili, če količina ali vrednost uvoženih delov v proizvodnji vozila karakterizira te kot celotna vozila,
- carinski službi dokumente, ki prikazujejo količino in vrednost delov, ki bodo dejansko uporabljeni v proizvodnji modela vozila,
- zaprositi za soglasje in opraviti preverjanja carinske samoevalvacije (če uvoženi deli niso označeni kot končana vozila), ali iz prve serije proizvedenih vozil (če se uvažajo deli označeni kot končana vozila).

Podjetja vse več in več proizvajajo na Kitajskem, zato se mi ne zdi poslovno korektno, da omejujejo uvoz delov na Kitajsko, ker s tem škodujejo proizvajalcem teh delov na tujem in izkoriščajo svoj položaj, ter pomagajo domačim podjetjem. Takšna politika lahko pripelje do tega, da se bodo stvari proizvajale samo še na kitajskem, zato je to potrebno preprečiti. Skoraj vsi zakoni in pravila so napisani tako, da si jih lahko razlagaš na sebi primeren način. Tako si je tudi Kitajska razlagala GATT 1994 in sprejela ukrepe, ki so omejevali uvoz avtomobilskih delov na Kitajsko. Ti ukrepi so škodili ZDA, EU in Kanadi, ki so zoper Kitajsko vložili pritožbo pri WTO. Ta pa je odločila v prid tožnicam, zato je morala Kitajska odpraviti neskladnost svojih ukrepov s pravili WTO.

8 SKLEP

V nalogi sem raziskal in predstavil procesa globalizacije in internacionalizacije, ki sta ključna vzroka za vse večje povezovanje med državami, regijami in podjetji in za vse večji obseg mednarodnega poslovanja. Posledično sta glavna krivca za vzpostavitev ovir v mednarodnem poslovanju. Carine kot najstarejša in najpreprostejša oblika ovir v mednarodnem poslovanju obstaja že veliko dlje kot omenjena procesa, je pa dejstvo, da se pojavljajo nove oblike ovir z najrazličnejšimi učinki na poslovanje. Nove ovire so tudi posledica ustanovitve Svetovne trgovinske organizacije (WTO), ki je bila ustanovljena z namenom omejevanja ovir v mednarodnem poslovanju in širjenja proste trgovine.

Med ovire spadajo že omenjene carine, ki omejujejo uvoz, izvoz ali tranzit proizvodov. Uporabljajo se za zaščito lastnega gospodarstva in prihodkov, ki jih prinaša njihova uporaba. Za zaščito domačega gospodarstva se uporabljajo tudi kvote, ki omejujejo količino uvoza ali izvoza, samoomejitveni ukrepi, ki so ponavadi sprejeti iz strahu pred ovirami drugih držav, ter tudi razna dovoljenja za uvoz ali izvoz, ki si jih je potrebno pridobiti, če želimo uvažati ali izvažati iz nekaterih držav. Antidumpinški ukrepi so posebna dajatev na proizvode, ki se dokazano prodajajo po dumpinških cenah. Ti ukrepi so postavljeni, kot zaščita pred tujimi konkurenti, ki svoje proizvode prodajajo po prenizkih cenah. Pogosto se uporablja tudi protekcionizem, ki te ovire povezuje v protekcionistično politiko države, ki ji omogoča zaščito lastnega gospodarstva in s tem stabilnost. Številne od teh ovir pa posredno pomagajo domačim podjetjem. Takšne so subvencije, ki so izdane podjetjem, da se lažje in hitreje vključijo v svetovno trgovino in kosajo z močno konkurenco. Subvencije pa ne služijo le kot pomoč ali spodbuda, ampak se dodeljujejo tudi za pridobivanje konkurenčne prednosti. Prepoved trgovanja z eno državo ali embargo ter bojkotiranje trgovanja z državo, sta dve oviri, ki se uporabljata predvsem za doseganje političnih ciljev z destabilizacijo državnega gospodarstva in s tem države.

Iz navedenega lahko ugotavljam in sklepam, da so ovire v mednarodnem poslovanju zelo razširjene, kljub prizadevanjem Svetovne trgovinske organizacije (WTO) za čim večjo liberalizacijo svetovne trgovine in mednarodnega poslovanja. Uporabljajo se predvsem za zaščito in pomoč lastnemu gospodarstvu, ker to mnogokrat pretehta prednosti, ki bi jih prinesla prosta trgovina. Vodenje protekcionistične politike se mnogim zdi manj tvegano, kot upanje na uspeh v prosti trgovini. Ovire v mednarodnem poslovanju so mnogokrat uporabljene v politične namene. Popolna prepoved trgovanja z eno državo lahko celo popolnoma ohromi njeno gospodarstvo in razvoj, jo destabilizira in posledično prisili v spremembe, kot jih narekuje pritisk svetovno vplivnih in gospodarsko najmočnejših držav.

Ugotovil sem, da je uporaba ovir lahko dvorezen meč, saj lahko škodi tudi državi, ki jih uvede, poleg tega pa vzpostavitev ovir poslovanja zahteva velik finančni vložek. Ker WTO prepoveduje uporabo takšnih ovir, so njene članice lahko tudi sankcionirane, če jih uporabljajo.

Menim, da je uporaba ovir v mednarodnem poslovanju v nekaterih primerih še potrebna. To bi lahko zagovarjal v primerih kot so: zaščita domačih delovnih mest, zaščita pred dumpingom, pomoč mladim podjetjem, zaščita lastne proizvodnje hrane, energetika, redki viri in tudi drugi, predvsem strateški razlogi. Ocenjujem, da je največji problem pri vzpostavljanju proste trgovine neenaka razvitost regij in držav, zato so manj razvite regije potrebne določenega obsega zaščite. Tuja konkurenca bi jih v nasprotnem primeru uničila in bi bile tako lahko nekatere regije celo obsojene na propad, saj kapitalizem veča razlike med bogato manjšino in revno večino. Omejevanje poslovanja je tako edina možnost, da se v prihodnosti razlike v razvitosti posameznih regij pomembno zmanjšujejo.

LITERATURA

- Cej, Valentina. 2008. *Politično tveganje v mednarodnem poslovanju*. Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Kumar, Andrej. 2001. *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Makovec Brenčič, Maja, Monika Lisjak, Gregor Pfajfar in Aleš Ekar. 2006. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Marx, Karl in Friedrich Engels. 1848. *Komunistični manifest*. Ljubljana: Maks Viktor.
- Mikić, Mia. 1998. *International trade*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: MacMillan.
- Rugman, Alan M. in Simon Collinson. 2006. *International Business 4th ed.* Harlow: Pearson Education Limited.
- Strašek, Sebastjan. 2007. *Ekonomska politika*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Šuštar, Rozana. 2009. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Zavod IRC.
- Turk, Franc in Emil Špec. 1996. *Vodnik skozi zunanjetrgovinsko poslovanje*. Ljubljana: Center marketing Int.

VIRI

- Airbus. 2010a. *Airbus alerts on counter case on Boeing subsidies while WTO panel rejects US claims*. [Http://www.airbus.com/newsevents/news-events-single/detail/airbus-alerts-on-counter-case-on-boeing-subsidies-while-wto-panel-rejects-us-claims/news-browse/8/](http://www.airbus.com/newsevents/news-events-single/detail/airbus-alerts-on-counter-case-on-boeing-subsidies-while-wto-panel-rejects-us-claims/news-browse/8/) (25. 1. 2011).
- Airbus. 2010b. *The context*. [Http://www.airbus.com/presscentre/wto/](http://www.airbus.com/presscentre/wto/) (25. 1. 2011).
- Boeing. 2010a. *Boeing calls WTO ruling a landmark decision and sweeping legal victory*. [Http://boeing.mediaroom.com/index.php?s=43&item=1288](http://boeing.mediaroom.com/index.php?s=43&item=1288) (26. 1. 2011).
- Boeing. 2010b. *Sixth Boeing 787 Makes First Flight*. [Http://boeing.mediaroom.com/index.php?s=13&cat=27&item=1271](http://boeing.mediaroom.com/index.php?s=13&cat=27&item=1271) (1. 6. 2011).
- Busch, Marc L., Krzysztof J. Pelc. B. 1. *The Politics of Judicial Economy at the World Trade Organization*. [Http://www9.georgetown.edu/faculty/mlb66/Busch%20&%20Pelc%20Judicial%20Economy%20IO.pdf](http://www9.georgetown.edu/faculty/mlb66/Busch%20&%20Pelc%20Judicial%20Economy%20IO.pdf) (20. 4. 2011).
- China's Raises Import Quotas For Autos, Auto Parts*. 2003. [Http://www.allbusiness.com/transportation/motor-vehicle-parts-manufacturing/464743-1.html](http://www.allbusiness.com/transportation/motor-vehicle-parts-manufacturing/464743-1.html) (16. 12. 2010).
- EU – Evropska unija. 2007. *EU tackles China car parts duty in WTO hearing*. [Http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135265.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135265.pdf) (24. 3. 2011).
- EU – Evropska unija. 2008a. *WTO panel condemns China's taxes on imported car parts*. [Http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/july/tradoc_139803.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/july/tradoc_139803.pdf) (24. 3. 2011).
- EU – Evropska unija. 2008b. *Chinese taxes on imported car parts*. [Http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/july/tradoc_139802.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/july/tradoc_139802.pdf) (24. 3. 2011).

- EU – Evropska unija. 2009a. *EU requests WTO panel on Chinese export restrictions on raw materials*.
[Http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=481&serie=288&langId=en](http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=481&serie=288&langId=en) (9. 5. 2011).
- EU – Evropska unija. 2009b. *EU requests WTO panel on Chinese export restrictions on raw materials. Factsheet*.
[Http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=483&serie=290&langId=en](http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=483&serie=290&langId=en) (9. 5. 2011).
- Freedman, Jennifer M. 2010. *World Trade Body Questions Rationale of Chinese Raw-Material Export Limits*. [Http://www.bloomberg.com/news/2010-06-01/wto-questions-rationale-of-chinese-restrictions-on-raw-material-exports.html](http://www.bloomberg.com/news/2010-06-01/wto-questions-rationale-of-chinese-restrictions-on-raw-material-exports.html) (16. 12. 2010).
- Grabianowski, Ed. B. I. *How the Airbus A380 Works*.
[Http://science.howstuffworks.com/transport/flight/modern/a380.htm](http://science.howstuffworks.com/transport/flight/modern/a380.htm) (1. 6. 2011).
- Kesič, Dragan. 2009. *Mednarodno poslovanje*. Predstavitveni materiali za študente, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper..
- OICA – Organisation Internationale Des Constructeurs d'Automobile. 2010. *2010 Provisional Production Statistics*. [Http://oica.net/category/production-statistics](http://oica.net/category/production-statistics) (29. 5. 2011).
- Prevc, Alojzija. 2008. *Mednarodno poslovanje*. [Http://www.impletum.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/Mednarodno_poslovanje-Prevc.pdf](http://www.impletum.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/Mednarodno_poslovanje-Prevc.pdf) (21. 6. 2011).
- Sierra, Jerry A. B. I. *Economic Embargo Timeline*.
[Http://www.historyofcuba.com/history/funfacts/embargo.htm](http://www.historyofcuba.com/history/funfacts/embargo.htm) (9. 5. 2011).
- Sipri – Stockholm International Peace Research Institute. 2011. *UN embargo on Iraq*.
[Http://www.sipri.org/databases/embargoes/un_arms_embargoes/iraq](http://www.sipri.org/databases/embargoes/un_arms_embargoes/iraq) (9. 5. 2011).
- Scheuerman, William. 2010. Globalization. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2010 Edition)*. Ur. Edward N. Zalta (ed).
[Http://plato.stanford.edu/entries/globalization/](http://plato.stanford.edu/entries/globalization/) (11. 12. 2010).
- Trumbore, Brian. 2011. *The Arab Oil Embargo of 1973-74*.
[Http://www.buyandhold.com/bh/en/education/history/2002/arab.html](http://www.buyandhold.com/bh/en/education/history/2002/arab.html) (9. 5. 2011).
- UN – United Nations. 1992. *United Nations Security Council Resolution 757 (Implementing Trade Embargo on Yugoslavia), S.C. res. 757, 47 U.N. SCOR at 13, U.N. Doc S/RES/757 (1992)*. [Http://www1.umn.edu/humanrts/peace/docs/scres757.html](http://www1.umn.edu/humanrts/peace/docs/scres757.html) (9. 5. 2011).
- USTR – United States Trade Representative. 2008. *WTO Appellate Body Confirms Finding Against China's Taxation of U.S. Auto Parts*.
[Http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/pdfs/press_release/2008/asset_upload_file_341_15242.pdf](http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/pdfs/press_release/2008/asset_upload_file_341_15242.pdf) (24. 3. 2011).
- USTR – United States Trade Representative. 2009. *WTO Case Challenging China's Export Restraints on Raw Material Inputs*. [Http://www.ustr.gov/about-us/press-office/factsheets/2009/june/wto-case-challenging-chinas-export-restraints-raw-materi](http://www.ustr.gov/about-us/press-office/factsheets/2009/june/wto-case-challenging-chinas-export-restraints-raw-materi) (24. 2. 2011).
- USTR – United States Trade Representative. 2010. *China*.
[Http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/reports/2010/NTE/2010_NTE_China_final.pdf](http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/reports/2010/NTE/2010_NTE_China_final.pdf) (28. 5. 2011).

- Wikipedia. 2010. *Airbus-boeing combinedcomparison 2010*.
[Http://en.wikipedia.org/wiki/File:Airbus-boeing_combinedcomparison_2010.png](http://en.wikipedia.org/wiki/File:Airbus-boeing_combinedcomparison_2010.png) (29. 5. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2008. *China – Measures Affecting Imports of Automobile Parts Reports of the Panel*.
[Http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS339%FC%2A%29&doc=D%3A%2FDDFDOCUMENTS%2FT%2FWT%2FDS%2F342R%2D00%2EDOC%2EHTM&curdoc=12&popTitle=WT%2FDS339%2FR%3Cbr%3EWT%2FDS340%2FR%3Cbr%3EWT%2FDS342%2FR](http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS339%FC%2A%29&doc=D%3A%2FDDFDOCUMENTS%2FT%2FWT%2FDS%2F342R%2D00%2EDOC%2EHTM&curdoc=12&popTitle=WT%2FDS339%2FR%3Cbr%3EWT%2FDS340%2FR%3Cbr%3EWT%2FDS342%2FR) (15. 3. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2009. *China – Measures Related to the Exportation of Various Raw Materials*.
[Http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS394%FC%2A%29&doc=D%3A%2FDDFDOCUMENTS%2FT%2FWT%2FDS%2F394%2D7%2EDOC%2EHTM&curdoc=11&popTitle=WT%2FDS394%2F7](http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS394%FC%2A%29&doc=D%3A%2FDDFDOCUMENTS%2FT%2FWT%2FDS%2F394%2D7%2EDOC%2EHTM&curdoc=11&popTitle=WT%2FDS394%2F7) (28. 5. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2010a. *European Communities — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft*.
[Http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds316_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds316_e.htm) (23.12.2010).
- WTO – World Trade Organization. 2010b. *United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft*. [Http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds317_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds317_e.htm) (27. 1. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2010c. *China — Measures Related to the Exportation of Various Raw Materials*.
[Http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds394_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds394_e.htm) (1. 2. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2010č. *China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts*. [Http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds339_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds339_e.htm) (15. 3. 2011).
- WTO – World Trade Organization. 2010d. *China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts*. [Http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds340_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds340_e.htm) (15. 3. 2011).