

CENTER POSLOVNE ODLIČNOSTI

EKONOMSKE FAKULTETE UNIVERZE V LJUBLJANI



SEKTORSKA ANALIZA PREDVIDENIH POSLEDIC TRGOVINSKIH SPORAZUMOV EU-MERCOSUR IN EU- JAPONSKA

dr. Jože P. Damijan
dr. Črt Kostevc
dr. Tjaša Redek

Ljubljana, marec 2018

CENTER POSLOVNE ODLIČNOSTI EKONOMSKE FAKULTETE

SEKTORSKA ANALIZA PREDVIDENIH POSLEDIC TRGOVINSKIH SPORAZUMOV EU-MERCOSUR IN EU-JAPONSKA

dr. Jože P. Damijan
dr. Črt Kostevc
dr. Tjaša Redek

Ljubljana, marec 2018

Pojasnilo o omejitvi odgovornosti

Center poslovne odličnosti Ekonomske fakultete (CPOEF) je analizo izdelal po naročilu Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo (naročnik). Analiza je v celoti neodvisna od interesov naročnika ali z njim povezanih oseb. CPOEF kot pravna oseba in avtorji analize kot posamezniki ne prevzemamo odgovornosti za morebitne negativne posledice te analize za naročnika ali z njim povezane osebe.

Kazalo

Povzetek.....	5
1 Uvod	12
2 Stanje trgovinske menjave med Slovenijo in državami Mercosur in Japonsko.....	14
2.1 Trgovina z državami Mercosur	14
2.1.1 Obseg trgovine.....	14
2.1.2 Struktura trgovine po proizvodih	17
2.1.3 Raven carinskih ovir med EU in državami Mercosur.....	22
2.2 Trgovina z Japonsko	29
2.2.1 Obseg trgovine.....	29
2.2.2 Struktura trgovine po proizvodih	31
2.2.3 Raven carinskih ovir med EU in Japonsko	35
3 Dosedanje študije učinkov sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska	41
3.1 Dosedanje študije učinkov Prostotrgovinskega sporazuma EU-Mercosur	41
3.2 Dosedanje študije vpliva Prostotrgovinskega sporazuma EU-Japonska.....	45
3.3 Ekonomski učinki FTA med EU in Japonsko (TSIA, 2016)	46
4 Analiza vpliva sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na slovensko gospodarstvo s pomočjo modelske simulacije	48
4.1 Struktura GTAP modela.....	48
4.2 Omejitve analize z GTAP modelom	50
4.3 Novosti v različici 9 GTAP baze	51
4.4 Implementacija GTAP modela.....	51
4.5 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije EU-Mercosur	52
4.5.1 Uporabljeni scenariji	52
4.5.2 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije.....	54
4.5.3 Učinki na konkurenčnost in zunanjo trgovino.....	58
4.5.4 Učinki na zaposlenost.....	61
4.6 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije EU-Japonska	62
4.6.1 Uporabljeni scenariji	62
4.6.2 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije.....	63
4.6.3 Učinki na konkurenčnost in zunanjo trgovino.....	66
4.6.4 Učinki na zaposlenost.....	69
4.7 Skupni učinki uveljavitve sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska.....	71
5 Možnosti izkoriščanja sporazumov z državami Mercosur in Japonsko.....	73
5.1 Ovire in priložnosti sporazumov z državami Mercosur in Japonsko iz perspektive slovenskih podjetij.....	73
5.1.1 Opis metodologije in vzorca.....	73
5.1.2 Analiza odnosa do sporazumov	78
5.1.3 Analiza potencialnih učinkov sporazuma na poslovanje z Japonsko	81
5.1.4 Analiza potencialnih učinkov sporazuma na poslovanje z državami Mercosur	90
5.2 Poglobljena analiza predvidenih posledic sporazumov med podjetji.....	99
5.2.1 Opis metodologije	99
5.2.2 Povzetek rezultatov kvalitativne analize.....	102
5.2.3 Pomen trgov Latinske Amerike in Japonske za podjetja ter njihove konkurenčne prednosti	103
5.2.4 Ovire pri poslovanju na trgih Mercosur in Japonske.....	106

5.2.5	<i>Morebitni učinki sporazumov na slovenska podjetja in pa evropske trge (posredni in neposredni učinki)</i>	110
5.2.6	<i>Spremljanje priprave sporazumov o sodelovanju</i>	112
5.2.7	<i>Vloga podpore države pri pospeševanju izvoza</i>	112
6	Priporočila	115
7	Literatura in viri	117
8	Priloga	118
8.1	Priloga A: Regijska in sektorska agregacija za GTAP model	118
8.2	Priloga B: Anketni vprašalnik.....	120

Povzetek

Obseg, struktura in carinske ovire v medsebojni trgovini

Države Mercosur spadajo med manj pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje, saj se po obsegu trgovine ne posamično in ne skupno ne uvrščajo med 30 največjih slovenskih izvoznih trgov. S 74 mio evrov skupnega izvoza v prvih 11 mesecih leta 2017 se države Mercosur skupaj uvrščajo šele na 39. mesto med največjimi slovenskimi izvoznimi trgi. Nekoliko pomembnejše so države Mercosur na uvozni strani, saj se s 176 mio evrov skupnega uvoza v prvih 11 mesecih leta 2017 uvrščajo na 24. mesto med največjimi uvoznimi partnericami Slovenije.

V trgovini z državami Mercosur sta zares pomembni le Brazilija in Argentina. V skupnem izvozu v države Mercosur ima Brazilija 60% delež, Argentina pa 35%. Preostalih 5% izvoza pa se razdeli na Urugvaj (3%) in Paragvaj (2%). Pri uvozu je koncentracija še večja, saj Brazilija predstavlja kar 96% celotnega uvoza iz držav Mercosur, 3% odpade na Argentino, 1% pa na Urugvaj. V absolutnih zneskih je v prvih 11 mesecih 2017 izvoz v Urugvaj znašal le 1.9 mio evrov, izvoz v Paragvaj pa le 1.2 mio evrov. Na uvozni strani pa je v istem obdobju uvoz iz Urugvaja znašal 2.5 mio evrov, uvoz iz Paragvaja pa le 44 tisoč evrov.

V strukturi slovenskega izvoza v države Mercosur prevladujejo igrače in rekviziti za šport (17%), električni stroji in oprema (17%), farmacevtski proizvodi (13%), izdelki iz papirja in kartona (10%) aluminij in izdelki iz aluminija (8%) ter proizvodi iz poglavja 84 (jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave) – 7%. Slovenija iz Mercosur držav uvaža predvsem primarne proizvode organskega izvora. V uvozu dominanten delež (kar 72%) zavzema živalska krma, sledijo celuloza, papirni ali kartonski odpadki (10%), na tretjem mestu pa so kava, čaj in začimbe (7%). Ostali izdelki predstavljajo le 11% celotne vrednosti uvoza.

Analiza obstoječih MFN carinskih stopenj kaže, da bosta s sporazumom dve največji izvozni proizvodni skupini slovenskih izvoznikov deležni precejšnje uvozne razbremenitve v državah Mercosur. Pri igračah in športnih rekvizitih znaša trenutna povprečna MFN carinska stopnja 20.4%, pri električnih strojih in napravah pa uvozna carina znaša 14.5%. Tudi ostali največji slovenski izvozni proizvodi bodo deležni občutne razbremenitve, in sicer med 8.7% in 22.5%. Treba pa je povedati, da v proizvodnih skupinah, ki imajo v državah Mercosur največjo uvozno zaščito, to so tekstil in usnje ter tekstilni in usnjeni izdelki, kjer se carinske stopnje gibljejo v razponu med 15% in 35%, slovenska podjetja zaenkrat ne izvažajo.

Analiza uvoznih MFN carinskih stopenj v EU-28 in strukture slovenskega uvoza iz držav Mercosur kaže, da morebitna popolna liberalizacija trgovine z državami Mercosur na slovensko gospodarstvo ne bo imela večjega negativnega konkurenčnega učinka. Namreč, v treh proizvodnih skupinah, kjer smo v letu 2017 zabeležili skupaj kar za 89.5% celotnega uvoza iz držav Mercosur (krma za živali, celuloza, papirni in kartonski odpadki ter kava, čaj in začimbe) je obstoječa carinska zaščita praktično enaka nič, le pri kavi, čaju in začimbah znaša 2.3%. Podobno velja za preostale največje uvozne izdelke, le pri ribah

in morskih sadežih ter obutvi so carinske stopnje nekoliko višje (okrog 10%), vendar pa letni uvoz v teh proizvodnih skupinah znaša manj kot 1 mio evrov.

Tudi Japonska spada med manj pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje. V prvih 11 mesecih leta 2017 je bila Japonska s 116 mio evrov skupnega izvoza na 27. mestu med največjimi slovenskimi izvoznimi trgi. Na uvozni strani pa je bila z 71 mio evrov skupnega uvoza šele na 33. mestu med največjimi uvoznimi partnericami Slovenije.

V zadnjem desetletju se je uvoz iz Japonske preplopolovil, po letu 2012 se sicer znova povečuje, vendar je še vedno za več kot 30% izpod ravni prd letom 2008. Na drugi strani se slovenski izvoz v Japonsko vztrajno krepi, v letih 2016 in 2017 pa je dosegel pravi bum. Leta 2017 je bil izvoz v Japonsko za okrog 7-krat višji kot leta 2010. Ključni razlog za ta skok je enormno povečanje izvoza vozil in sestavnih delov – in sicer kar za 70 mio evrov med letoma 2012 in 2017 (iz 6.5 na 76.7 mio evrov).

Tako na izvozni kot uvozni strani sta najpomembnejši proizvodni skupini vozila in njihovi deli in pribor ter proizvodi iz poglavja 84 (jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave). Vozila predstavljajo kar 62% celotnega slovenskega izvoza v Japonsko in 34% celotnega slovenskega uvoza iz Japonske. Proizvodi v skupini jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave pa predstavljajo 9% izvoza v Japonsko in 13% skupnega uvoza iz Japonske. V izvozu v Japonsko so posebej pomembni še farmacevtski izdelki (6%) ter optični, in precizni medicinski instrumenti (6%). V uvozu so med največjimi proizvodi še navadne kovine in kermeti (10%), električni stroji in oprema (7%) ter plastične mase in proizvodi (6%).

Pri prvih devetih največjih proizvodnih skupinah, ki predstavljajo 87% celotnega slovenskega izvoza v Japonsko, so japonske MFN carinske stopnje efektivno enake nič oziroma zelo nizke (največ dobra 2%). To pomeni, da po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma z Japonsko slovenski izvozniki niso deležni pomembne uvozne razbremenitve na japonskem trgu. Pomembnejša razbremenitev velja le za slovenske izvoznike mleka in mlečnih izdelkov, ki predstavljajo deseto največjo proizvodno skupino v izvozu v Japonsko (skupaj za okrog 900 tisoč evrov izvoza v 2017), kjer je bila uvozna carinska stopnja kar 22%. V ostalih proizvodnih skupinah, kjer ima Japonska največjo uvozno zaščito, to so obutev, oblačila in izdelki iz usnja ter nekateri živilski izdelki (sladkor, moke, izdelki iz žita, kakav in proizvodi iz vrtnin), pa je bil slovenski izvoz do sedaj dokaj majhen – skupaj manj kot 450 tisoč evrov v letu 2017.

Podobno kot pri državah Mercosur analiza uvoznih MFN carinskih stopenj v EU-28 in strukture slovenskega uvoza iz Japonske kaže, da popolna liberalizacija trgovine z Japonsko ne bo imela večjega konkurenčnega učinka na slovensko gospodarstvo, saj so uvozne MFN stopnje držav EU-28 zelo nizke. Pri glavnih slovenskih uvoznih izdelkih iz Japonske se carinske stopnje gibljejo v razponu med 0% in 6%. Odprava teh carinskih stopenj bi razbremenila približno polovico japonskega izvoza v Slovenijo (v razponu med 0% in 6%), vendar pa iz tega naslova ni pričakovati močnejšega negativnega konkurenčnega učinka na slovensko gospodarstvo, saj je razbremenitev zelo nizka.

Učinki in koristi liberalizacije medsebojne trgovine

Kvantitativne ocene

Pri oblikovanju simulacij učinkov **sporazuma z državami Mercosur** smo se osredotočili na dva scenarija, ki sta bila uporabljena tudi v nekaterih predhodnih študijah. Prvi scenarij sledi optimističnim napovedim popolne carinske liberalizacije medsebojne trgovine med EU in Mercosur, drugi pa predpostavlja, da so izvzeti občutljivi sektorji, kar v grobem sledi predlogu Evropske komisije (2004) in protipredlogu Mercosur (2006).

Po prvem scenariju bi liberalizacija trgovine med EU in članicami Mercosur prinesla koristi vsem analiziranim skupinam držav, pri čemer po učinku na nominalno rast BDP prednjačijo članice Mercosur, kjer je pričakovana kumulativna rast v 10-letnem obdobju ocenjena na približno tretjino odstotka BDP. Za Slovenijo je napoved nekoliko nižja z 0.05 %, za EU pa slabih 0.11 % (v 10 letih). Primerjava z ocenami koristi sporazuma CETA kaže, da naj bi sporazum Mercosur Sloveniji prinesel znatno večje koristi kot primerljiva liberalizacija po CETA sporazumu. Kljub temu, da gre za zelo majhne agregatne učinke na BDP, so ti v primeru Mercosur približno petkrat višji od tistih, ki jih predvideva analiza CETA). Agregatni izvoz iz Slovenije naj bi se povečal za desetinsko odstotka, nekoliko več pa za EU (0.2%). Večji učinek bi sporazum imel za skupino držav države Mercosur (1.2% rast izvoza v desetih letih).

Tabela A: Povzetek ključnih rezultatov simulacije učinkov sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na rast BDP in izvoza (obdobje napovedi 10 let, v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Mercosur</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Mercosur sporazuma z izločitvijo občutljivih panog</i>	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Japonska sporazuma s 50% znižanjem necarinskih ovir</i>
Rast BDP v %				
Slovenija	0.049	-0.076	-0.86	-0.11
EU	0.109	-0.039	-0.16	0.04
Japonska			0.38	0.84
Mercosur	0.397	0.522		
Rast izvoza v %				
Slovenija (skupaj)	0.102	0.036	-0.09	-0.14
EU	0.192	0.019	0.01	0.05
Japonska			0.54	0.74
Mercosur	1.238	0.510		

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Po scenariju selektivne liberalizacije (drugi scenarij) bi BDP tako v EU (-0.039%) kot tudi v Sloveniji (-0.076%) nekoliko upadel. Po drugi strani bi bil učinek za članice Mercosur nekoliko ugodnejši kot po osnovnem scenariju (0.5-odstotna rast). Podobno velja za rast izvoza, ki je občutno nižja kot v osnovnem scenariju za Slovenijo, EU in Mercosur.

Tabela B: Povzetek ključnih rezultatov simulacije učinkov sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na rast slovenske dodane vrednosti in izvoza po sektorjih (tehtano povprečje panog, obdobje napovedi 10 let, v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Mercosur</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Mercosur sporazuma z izločitvijo občutljivih panog</i>	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Japonska sporazuma s 50% znižanjem necarinskih ovir</i>
Rast dodane vrednosti v %				
Kmetijstvo	-0.145	-0.100	0.070	0.130
Industrija	0.008	0.004	-0.029	-0.052
Storitve	0.015	0.010	0.002	0.003
Rast izvoza v %				
Kmetijstvo	-0.446	-0.004	0.200	0.207
Industrija	0.048	0.057	-0.128	-0.073
Storitve	0.011	0.026	0.025	0.059

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Učinek sporazuma EU-Mercosur, bi imel po obeh scenarijih najmočnejše pozitivne učinke na dodano vrednost v storitvenih sektorjih, negativne pa na kmetijstvo (kjer pa so učinki majhni, zmanjšanje dodane vrednosti za približno stotinko odstotka na letni ravni). Podobno bi prišlo do zelo majhnega padca izvozne aktivnosti kmetijstva (za približno štiri stotinke odstotka na letni ravni) in malega porasta izvoza industrije in storitev.

Podrobnejša razčlenitev sektorjev na panoge kaže, da bi do padca izvozne aktivnosti po obeh scenarijih prišlo v prehranski industriji in pridelavi žit in poljščin, panogah, ki so tudi po ostalih kriterijih izkazale največja potencialna tveganja za slovensko gospodarstvo. Po scenariju nediskriminatorne carinske liberalizacije bi se obseg izvoza zmanjšal tudi v panogah lesne in papirne industrije, finančnih storitev, gradbeništva, primarnih proizvodov, kemične industrije, zračnega prevoza, kovinske industrije, ostale transportne opreme in ostalih sektorjev, ki jih je za občutljive označila EU. Z izjemo napovedanega krčenja izvoza prehranske industrije (1.97%) in občutljivih sektorjev EU (1.76%) so spremembe v ostalih panogah zelo majhne (tako pozitivne kot negativne).

Po simulaciji scenarija 2 v večini sektorjev pride do rasti izvoza. Izjema sta zgolj prehranska industrija ter žita oziroma poljščine. Največjo rast izvoza v Sloveniji beležijo ravno občutljivi sektorji EU, sektor ostale transportne opreme, zavarovalništva in kemične industrije. Razlog za rast izvoza EU občutljivih sektorjev je v tem, da trgovina z državami Mercosur za te panoge ni liberalizirana, kar omogoča ohranjanje položaja slovenskih izvoznikov na EU trgih in manj preusmerjanja trgovine, ki je dominiralo v 1. scenariju.

Liberalizacija trgovine z državami Mercosur naj bi imela minimalne učinke na zaposlenost. V primeru prvega scenarija naj bi bil učinek negativen (zmanjšanje zaposlenosti za 139 delavcev), po drugem scenariju pa naj bi prišlo do minimalnega pozitivnega učinka na zaposlenost (+15 zaposlenih). Največje negativne učinke na zaposlenost predvidevamo v sektorju prehranske industrije, kjer bi prišlo do upada

predvsem kvalificirane delovne sile (130 ali 189 zaposlenih v desetih letih) ter sektorju žit in poljščin, kjer bi bil upad primarno na strani nekvalificiranih (93 oziroma 64 zaposlenih v desetih letih). V enajstih od 19-ih panog napoved kaže rast zaposlenosti, v drugem scenariju pa celo v 17-ih od 19-ih. Največjo rast zaposlenosti naj bi po scenariju polne liberalizacije doživele panoge označene kot občutljive s strani držav Mercosur, poslovne storitve, gradbeništvo in osebne storitve.

Pri simulaciji učinkov **sporazuma z Japonsko** analiziramo dva scenarija. Prvi scenarij predvideva zgolj carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, drugi scenarij pa sledi optimističnim napovedim Trade SIA 2016, ki predvideva, da bo poleg carinske prišlo tudi do polovične liberalizacije necarinskih ovir.

Simulacije učinkov sporazuma v desetletnem obdobju v obeh scenarijih kažejo na padec BDP Slovenije. S približno 0.9 % v desetletnem obdobju je padec dohodka višji po prvem scenariju, ki predvideva odpravo carin in izvoznih dajatev na celotnem spektru proizvodov in storitev. Razlog padca je predvsem v krčenju proizvodnje avtomobilskega sektorja in, vezano na slednjega, tudi sektorja ostalega transporta. Medtem, ko pride pri slednjem tudi do občutnega povečanja uvoza, pa pri avtomobilskem sektorju ni tako in je glavnina padca proizvodnje posledica manjšega izvoza v EU.

Po obeh scenarijih simulacije napovedujejo tudi padec agregatnega izvoza Slovenije. Po konzervativnejšem scenariju znaša ta padec slabih 9 stotink odstotka v desetih letih, po ambicioznejšem pa dobrih 14 stotink odstotka. Spremembe agregatnega izvoza torej niso velikega obsega, upoštevaje dolgo dobo napovedi, kljub vsemu pa gre za negativne trende. Podrobnejši pregled izvoznih tokov kaže, da gre pri padcu agregatnega izvoza izključno za posledico padca izvoza v EU (0.083% oziroma 0.146%), medtem ko pride do občutnega povečanja izvoza na Japonsko in manjšega povečanja tudi v ostale države. Modelske simulacije torej predvidevajo, da bo prišlo do znatne preusmeritve slovenske trgovine z EU s sprostitev trgovinskih omejitev med EU in Japonsko, ki pa bo imela zanemarljivo majhne agregatne učinke.

V primeru sporazuma med EU in Japonsko bi se, tako z vidika rasti dodane vrednosti kot izvoza, največje koristi sporazuma kazale v kmetijstvu (na ravni med eno in dvema stotinkama odstotka na letni ravni), medtem ko bi predelovalne dejavnosti utrpeli manjši padec proizvodnje in izvoza.

Agregatni učinki na trg dela so pričakovano majhni, vezani na zelo blage učinke na dodano vrednosti in kompenzacijo med sektorji. Po prvem scenariju naj bi prišlo do slabih 36 novih zaposlitev v desetletnem obdobju, po drugem pa bi zaposlenost upadla za nepolne štiri zaposlene. Pregled po stopnjah kvalificiranosti, kaže, da so, za razliko od simuliranih posledic sporazuma EU-Mercosur, pozitivni učinki koncentrirani med nekvalificiranimi zaposlenimi, medtem ko so izgube na strani višje izobraženih zaposlenih. Z vidika sektorske strukture so najvišje izgube ponovno predvidene v segmentu avtomobilske industrije ter gradbeništva. Pri slednjem sicer ne pride do občutnejše izgube dodane vrednosti, vendar pa zaposluje razmeroma velik delež delovne sile, kar vodi v nekoliko višje spremembe zaposlenosti.

Omejitve kvantitativnih modelskih simulacij

Velja opozoriti, da na izide modelskih simulacij v določeni meri vplivajo predpostavke modela in druge omejitve tovrstnega modeliranja globalnega gospodarstva. Med ključnimi predpostavkami modela je popolna mednarodna nemobilnost proizvodnih dejavnikov ter hkratna popolna medsektorska mobilnost faktorjev znotraj države. Tako, po eni strani, model ne predvideva neposrednih tujih investicij, hkrati pa tudi ne predvideva frikcijske breposelnosti, saj presežne delavce sektorjev, ki se krčijo, absorbirajo rastoči sektorji. Omejitve v dostopnost podatkov in obsežnost modela tudi prispevata k predstavljenim rezultatom, saj baza podatkov temelji na dvo-mestni ISIC klasifikaciji dejavnosti, kar predstavlja dokaj grob nivo agregacije. Bolj dezagregirana definicija panog bi omogočala natančnejšo in bolj ciljano analizo, nedvomno tudi drugačne rezultate simulacij. Predvidoma bi v bolj dezagregiranem pristopu k modeliranju bolj do izraza prišle tako mednarodne kot globalne verige vrednosti in spremembe, ki bi jih v njihovo delovanje prinesla trgovinska integracije. Na žalost pa za vse države, ki so zajete v modelu, ne obstajajo bolj dezagregirane input-output matrike, zato se je treba zadovoljiti z deazgregacijo panog gospodarstva na 2-mestni ravni.

Končno pa na izide simulacij vpliva tudi dejstvo, da najnovejša različica GTAP trgovinske baze razpolaga zgolj s podatki za leto 2011, ki ne odsevajo v celoti trenutnih vzorcev trgovine in gospodarske aktivnosti. Novejši podatki o mednarodni trgovini in input-output matrikah bi prav tako lahko vodili v drugačne rezultate simulacij, vendar je smer in magnitudo sprememb nemogoče napovedati.

Kvalitativne ocene

V drugem delu smo analizirali možnosti dejanskega izkoriščanja kvantitativno ocenjenih prednosti sporazumov z državami Mercosur in Japonsko za slovensko gospodarstvo. Pri tem smo s pomočjo anket in globinskih intervjujev analizirali stališča slovenskih podjetij glede morebitnih ovir pri poslovanju z državami Mercosur in Japonsko ter potencialnih priložnosti, ki jih prinašata sporazuma.

Glavne ugotovitve glede potencialnih učinkov **sporazuma z državami Mercosur** na podlagi anket med podjetji lahko strnemo na naslednji način:

- Respondenti zelo slabo poznajo pogajanja (83% respondentov ne pozna ali slabo pozna pogajanja);
- Pomen trgov držav Mercosur kot prodajnih trgov je nizek, za 54% sploh ni pomemben (tam niso prisotni), za 13 % zelo malo pomemben, samo za 1,9% pomemben in za 0% zelo pomemben;
- Pomen trgov držav Mercosur kot nabavnih trgov za respondente nizek, za 60% respondentov sploh ni pomemben, za nadaljnjih 15% zelo malo pomemben, samo za slabe 4% pomemben (za nikogar zelo pomemben)
- Glavne ovire na teh trgih so predvsem nekarinske ovire, pomanjkanje poznavanja trga, interesa za trga ter oddaljenost,
- Slaba polovica respondentov meni, da sporazum na njih ne bo imel vpliva, ker tam ali niso posredno/neposredno prisotni ali zaradi drugih razlogov;
- Pričakujejo se sicer blagi pozitivni učinki zaradi sporazuma, predvsem z vidika povečevanja poslovnih priložnosti, števila kupcev, možnosti za investicije, dostopa do trga ter vpliva na izvoz.

Glavne ugotovitve glede potencialnih učinkov **sporazuma z Japonsko** na podlagi anket med podjetji pa lahko povzamemo na naslednji način:

- Japonski trg je za slovenska podjetja relativno manj pomemben;
- Pomen japonskega trga kot prodajnega trga malo pomemben, za 47% respondentov sploh ni pomemben (tam niso prisotni), za 16% zelo malo pomemben, samo za 5% zelo pomemben;
- Pomen japonskega trga kot nabavnega trga za respondente nizek, za 52% respondentov sploh ni pomemben, za nadaljnjih 14% zelo malo pomemben;
- 80% respondentov ne pozna ali slabo pozna sporazum;
- Glavne ovire na teh trgih so predvsem lastno pomanjkanje interesa za ta trg, oddaljenost, pomanjkanje poznavanja trga in nezadostno povpraševanje;
- Polovica respondentov meni, da sporazum na njih ne bo imel vpliva, ker tam ali niso posredno/neposredno prisotni ali zaradi drugih razlogov,
- V splošnem respondenti pričakujejo blage pozitivne vplive, predvsem na število poslovnih priložnosti, število kupcev, možnosti za investicije, dostopa do trga ter vpliv na izvoz;
- Močnejši učinki se pričakujejo na velika podjetja, glede ocene učinkov sporazuma na mala in srednja podjetja so podjetja bolj rezervirana.

Priporočila za ekonomsko politiko

Obseg medsebojne trgovine, obseg znižanja medsebojnih trgovinskih ovir na eni strani ter kvantitativne modelske simulacije in kvalitativne ocene potencialnih učinkov na drugi strani kažejo, da bosta sporazuma o liberalizaciji medsebojne trgovine med državami EU in državami Mercosur ter med državami EU in Japonsko imela potencialno zelo majhne učinke na slovensko gospodarstvo. Velikih učinkov ni mogoče pričakovati niti na BDP niti na povečanje izvoza ali povečanje konkurence na uvozni strani. Anketirana podjetja in združenja menijo, da je pomen trgov držav Mercosur in Japonske kot prodajnih trgov in kot nabavnih trgov zelo majhen. Več kot 80% respondentov slabo pozna ali sploh ne pozna obeh sporazumov. Močnejši učinki se pričakujejo na velika podjetja, medtem ko so pričakovani učinki za mala in srednja podjetja zelo majhni. Kot ključne ovire za majhen potencial obeh sporazumov za slovenska podjetja se kažejo predvsem lastno pomanjkanje interesa za ta trg, velika oddaljenost teh trgov, pomanjkanje poznavanja trga in nezadostno povpraševanje. Pri tem večina podjetij kot glavno oviro izraža relativno velike stroške naložbe v spoznavanje trga in poslovnih partnerjev glede na oddaljenost trga in potencial povečanja trgovine.

Naše pretekle analize obnašanja slovenskih izvoznikov in sekvenčnosti vstopa na posamezne trge kažejo zelo jasen vzorec obnašanja. Novi izvozniki so majhni in začnejo z izvozom večinoma na bližnje in manj zahtevne trge, ki jih bolje poznajo, in sicer predvsem na trge nekdanje Jugoslavije. Po prvem letu jih preneha izvažati približno ena polovica in zgolj okrog 10 odstotkov novih izvoznikov ostane na izvoznih trgih deset let. Podjetja, ki na izvoznih trgih nekdanje Jugoslavije preživijo, postopoma geografsko diverzificirajo svoje trge, in sicer najprej v smeri Avstrije, Nemčije in Italije. Novi izvozniki na tuji trg v prvem letu vstopijo zgolj z enim proizvodom, kasneje pa na vsaki dve leti dodajo en nov izvozni proizvod.

Ključni razlogi za počasno izvozno ekspanzijo novih izvoznikov so predvsem velika negotovost glede povpraševanja in uspešnosti prodaje izdelkov na tujem trgu ter veliki stroški, povezani z vstopom na nove trge. Za vstop na nove trge je potrebna (1) predhodna marketinška analiza trga in povpraševanja po tovrstnih proizvodih, (2) prilagajanje proizvoda, embalaže in spremljajoče dokumentacije zahtevam fitosanitarnih, varnostnih, tehničnih in drugih standardov na ciljnem trgu, vključno z jezikovno prilagoditvijo, (3) navezava stikov s poslovnimi partnerji in (4) vzpostavitev prodajne, distribucijske in servisne mreže na tujem trgu. Za majhna podjetja to pomeni velike zagonske stroške, tako finančno kot kadrovske, za vstop na vsak tuji trg, pri čemer obstaja velika negotovost glede uspešnosti prodora, ki se kaže v tem, da le polovica novih izvoznikov preživi na tem trgu po prvem letu in da jih le desetina uspešno prodaja na ta trg po desetih letih.

Iz teh razlogov ni zelo smiselno pričakovati, da bo liberalizacija trgovine z zelo oddaljenimi državami bistveno spodbudila trgovino s temi trgi in da bodo od tega imela največ koristi majhna in srednja podjetja (MSP). Za velika podjetja z zelo diverzificirano geografsko in proizvodno strukturo prodor na en nov trg pomeni relativno majhen dodatni strošek, za MSP pa so stroški, povezani z začetkom izvažanja na oddaljene trge, izjemno, večinoma prohibitivno visoki. Zelo malo MSP si lahko privoščijo tako visoke stroške pri prodoru na trge, ki so oddaljeni, nepoznani in kjer je negotovost glede uspeha zelo velika. Če želi država pomagati malim in srednjim podjetjem pri boljšem izkoriščanju novih sklenjenih sporazumov o liberalizaciji trgovine z oddaljenimi državami, jim mora ciljno pomagati pri zniževanju zgoraj navedenih štirih skupin stroškov prodora na nove tuje trge, in sicer z naslednjimi ukrepi:

1. **Krepiti prepoznavnost Slovenije** s promocijskimi aktivnostmi na ciljnih trgih;
2. **Spoznavanje tujega trga:** Organizirani obiski gospodarskih delegacij ciljnih trgov, pri čemer mora država v celoti ali sofinancirati udeležbo malim in srednjim podjetjem in pomagati pri navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji;
3. **Sofinanciranje udeležbe na sejmih** in drugih predstavitvenih dogodkih na ciljnih trgih za mala in srednja podjetja z namenom pomoči pri spoznavanju trga in navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji;
4. **Subvencioniranje stroškov prilagajanja proizvodov**, embalaže in spremljajoče dokumentacije zahtevam na ciljnih trgih za mala in srednja podjetja;
5. **Subvencioniranje stroškov vzpostavitve prodajne**, distribucijske in servisne mreže na tujem trgu za mala in srednja podjetja;
6. **Subvencioniranje stroškov zavarovanja izvoznih poslov** za mala in srednja podjetja.

Tak program ukrepov je finančno zahteven, zato je potrebno za vsak ciljni trg posebej prilagoditi strategijo in finančni načrt glede na celokupne potencialne učinke in finančni izplen.

1 Uvod

Decembra 2017 sta po štirih letih Evropska unija in Japonska končali pogajanja o novem trgovinskem sporazumu. Gre za največji trgovski sporazum EU, ki vključuje tretjino globalnega BDP in šeststo milijonov ljudi. Sporazum usklajuje zakonodajo obeh partneric z namenom, da bi prek poenotenja standardov za izdelke olajšal medsebojno trgovino. V

okviru sporazuma bo EU umaknila 99% svojih carin na izdelke japonskega porekla, medtem ko bo Japonska umaknila 92% svojih carin, med drugim na izdelke, kot so evropsko vino in siri. Dosedanje študije kažejo, da naj bi sporazum najbolj vplival na evropsko prehransko in na japonsko avtomobilsko industrijo. EU bo namreč v naslednjih sedmih letih ukinila 10-odstotno carino na japonske avtomobile. Sporazum predvideva tudi odprtje možnosti sodelovanja na javnih razpisih druge partnerice. Sporazum naj bi po potrditvi evropskega parlamenta predvidoma začel veljati leta 2019.

EU nadaljuje pogajanja za sklenitev prostotrgovinskega sporazuma s štirimi ustanovnimi članicami MERCOSUR (Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj). Pogajanja potekajo že 15 let, pri čemer so se pogajalska izhodišča sproti spreminjala in nadgrajevala. Sporazum naj bi odpravil ali bistveno znižal carinske in necarinske ovire na trgih držav Mercosur, pri čemer so predvsem na področju uvoza avtomobilov, izdelkov strojne in kemične industrije, tekstila in oblačil uvozne ovire na trgih držav Mercosur zelo visoke (med 18 in 35%). Sporazum naj bi dosegel poenotenje nekaterih tehničnih, fitosanitarnih in varnostnih standardov, hkrati pa naj bi znižal ovire pri sodelovanju na javnih razpisih in pri trgovini s storitvami. Kljub napredku pa so danes (marec 2018) še vedno odprta nekatera poglavja glede občutljivih proizvodov. Na strani držav Mercosur je to predvsem uvoz avtomobilov iz EU, na strani EU pa predvsem uvoz govedine iz držav Mercosur. Pogajanja naj bi se po nekaterih ocenah končala spomladi 2018.

Namen študije je analizirati učinke *obeh* trgovinskih sporazumov na slovensko gospodarstvo.

Učinke obeh sporazumov na slovensko gospodarstvo ocenjujemo na dva načina. V prvem delu s pomočjo modelskega orodja (GTAP, verzija 9), ki smo ga nekoliko nadgradili z namenom ocene tudi učinkov na zaposlenost, simuliramo kvantitativne učinke zniževanja carinskih in necarinskih ovir. Simuliramo učinke dveh scenarijev. Pri sporazumu z državami Mercosur prvi scenarij sledi optimističnim napovedim popolne carinske liberalizacije medsebojne trgovine med EU in Mercosur, drugi pa predpostavlja, da so izvzeti občutljivi sektorji, kar v grobem sledi predlogu Evropske komisije (2004) in protipredlogu Mercosur (2006). Pri sporazumu z Japonsko pa prvi scenarij predvideva zgolj carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, drugi scenarij pa bo sledi optimističnim napovedim Trade SIA 2016, ki predvideva, da bo poleg carinske prišlo tudi do liberalizacije necarinskih ovir. Ocenjujemo učinke na celotno gospodarstvo ter na posamezne panoge, in sicer na konkurenčnost, zunanjo trgovino, BDP in zaposlenost.

V drugem delu pa s pomočjo kvalitativne analize ocenjujemo, kakšne koristi slovenska podjetja pričakujejo od obeh sporazumov in zakaj se pričakovanja glede koristi bodo ali ne bodo uresničila.

Struktura študije je naslednja. V drugem poglavju analiziramo sedanji obseg in struktura medsebojne trgovine ter obstoječe carinske ovire med Slovenijo in Japonsko ter Slovenijo in državami Mercosur. Tretje poglavje predstavlja ugotovitve dosedanjih študij učinkov CETA sporazuma na EU in države partnerice. Četrto poglavje analizira učinke obeh sporazumov na Slovenijo s pomočjo modelskih simulacij. V šestem poglavju s pomočjo kvalitativne analize analiziramo možnosti dejanskega izkoriščanja prednosti

obeh sporazumov za slovensko gospodarstvo. V povzetku so povzete ključne ugotovitve študije.

2 Stanje trgovinske menjave med Slovenijo in državami Mercosur in Japonsko

2.1 Trgovina z državami Mercosur

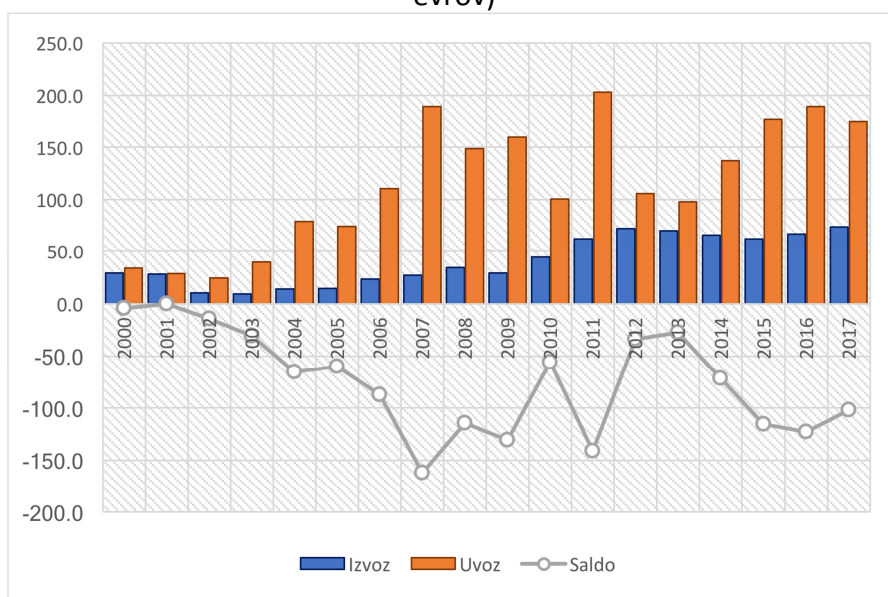
2.1.1 Obseg trgovine

V tej analizi med članicami Mercosur upoštevamo samo štiri ustanovne članice (Argentino, Brazilijo, Paragvaj in Urugvaj), ne upoštevamo pa Venezuele, ki je postala članica Mercosur 2012, vendar je njeno članstvo od decembra 2016 zamrznjeno in v pogajanjih z EU ni sodelovala, ter Bolivije, ki je članica od leta 2015 in v pogajanjih z EU prav tako ne sodeluje.

Države Mercosur spadajo med manj pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje, saj se po obsegu trgovine ne posamično in ne skupno ne uvrščajo med 30 največjih slovenskih izvoznih trgov. S 74 mio evrov skupnega izvoza v Argentino, Brazilijo, Paragvaj in Urugvaj v prvih 11 mesecih leta 2017 se države Mercosur skupaj uvrščajo šele na 39. mesto med največjimi slovenskimi izvoznimi trgi. Po svojem pomenu za slovenski izvoz se tako Mercosur države uvrščajo daleč za članicami EU, nekdanjimi jugoslovanskimi republikami, Kitajsko, Rusijo, Švico, pa tudi Japonsko. Nekoliko pomembnejše so države Mercosur na uvozni strani, saj se s 176 mio evrov skupnega uvoza v prvih 11 mesecih leta 2017 uvrščajo na 24. mesto med največjimi uvoznimi partnericami Slovenije.

V Sliki 1 prikazujemo dinamiko absolutnega obsega skupne slovenske zunanje trgovine z državami Mercosur v letih 2000 - 2017. Razvidno je, da v zadnjem desetletju skupni uvoz iz teh držav precej niha na ravni med 100 in 200 mio evrov letno, medtem ko je izvoz po letu 2011 dokaj stabilen in se je ustalil na ravni okrog 75 mio evrov.

Slika 3: Zunanja trgovina Slovenije in državami Mercosur v obdobju 2000 - 2017 (v mio evrov)

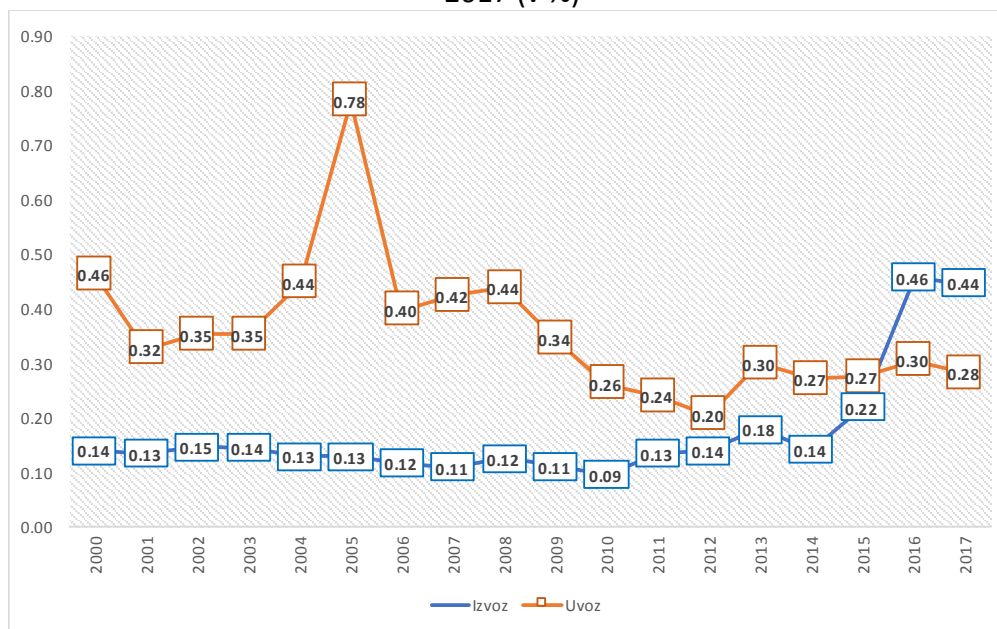


* Podatki za 2017 so za prvih 11 mesecev.

Vir: SURS

Saldo slovenske trgovine z državami Mercosur je tradicionalno negativen in se giblje na ravni med 100 in 150 mio evrov letno. Izjema je le obdobje 2012-2013, ko se je zaradi krize uvoz iz držav Mercosur drastično zmanjšal (pod 100 mio evrov), negativni saldo pa se je zmanjšal na raven pod 30 mio evrov letno.

Slika 2: Delež trgovine z Japonsko v celotnem izvozu/uvozu Slovenije v obdobju 2000 - 2017 (v %)



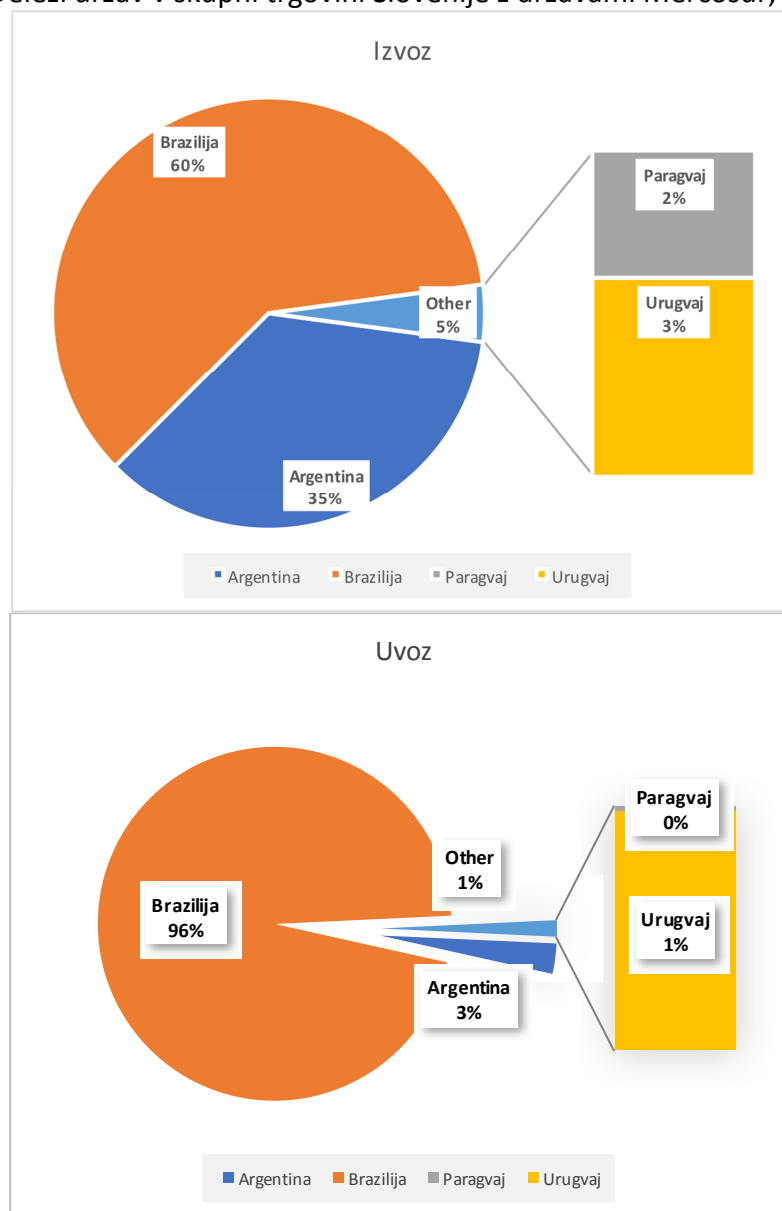
Vir: SURS, lastni izračuni.

V Sliki 2 je predstavljen delež, ki ga bilateralna trgovina z državami Mercosur predstavlja v celotni slovenski zunanji trgovini. Podobno kot pri absolutni vrednosti trgovine, je tudi

v primeru deleža bilateralne trgovine moč opaziti znatna nihanja pri uvozu. Uvoz iz držav Mercosur v najboljših letih dosega 0.9% vrednosti celotnega uvoza Slovenije, izvoz v države Mercosur pa se po letu 2010 giblje na ravni okrog 0.3% celotnega slovenskega izvoza. Države Mercosur torej tako v absolutnem kot relativnem merilu ne predstavljajo zelo pomembnega trga za Slovenijo.

Značilno je tudi, da delež uvoza niha z večjo amplitudo od izvoza – ob dejstvu, da se je tekom krize znatno delež uvoza iz držav Mercosur znižal, medtem ko je delež izvoza porasel in nato ostal stabilen.

Slika 3: Deleži držav v skupni trgovini Slovenije z državami Mercosur, 2017 (v %)



Vir: SURS, lastni izračuni.

Kot prikazujeta Sliki 3, sta v trgovini z državami Mercosur zares pomembni le Brazilija in Argentina. V skupnem izvozu v države Mercosur ima Brazilija 60% delež, Argentina pa 35%. Preostalih 5% izvoza pa se razdeli na Urugvaj (3%) in Paragvaj (2%). Pri uvozu je

koncentracija še večja, saj Brazilija predstavlja kar 96% celotnega uvoza iz držav Mercosur, 3% odpade na Argentino, 1% pa na Urugvaj. V absolutnih zneskih je v prvih 11 mesecih 2017 izvoz v Urugvaj znašal le 1.9 mio evrov, izvoz v Paragvaj pa le 1.2 mio evrov. Na uvozni strani pa je v istem obdobju uvoz iz Urugvaja znašal 2.5 mio evrov, uvoz iz Paragvaja pa le 44 tisoč evrov.

2.1.2 Struktura trgovine po proizvodih

V tabeli 1 in slikah 4 in 5 je predstavljena struktura slovenske trgovine z državami Mercosur po poglavjih Kombinirane nomenklature proizvodov (KN) v letu 2017. V strukturi slovenskega izvoza prevladujejo igrače in rekviziti za šport (17%), električni stroji in oprema (17%), farmacevtski proizvodi (13%), izdelki iz papirja in kartona (10%) aluminij in izdelki iz aluminija (8%) ter proizvodi iz poglavja 84 (jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave) – 7%.

Tabela 1: Deleži panog v trgovini Slovenije z državami Mercosur po 2-mestnih panogah Kombinirane nomenklature v letu 2017*

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
01 Žive živali		
02 Meso in užitni klavnični proizvodi		0.38
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji		0.50
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu		
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu		0.81
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje		
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji		0.51
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon		0.98
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in zaëimbe	0.14	7.49
10 Žitarice	0.14	
11 Proizvodi mlinke industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	0.68	
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline,...	0.56	
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0.43	
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni na drugem mestu	0.18	
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne masti	0.35	0.57
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0.39	
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	0.87	0.87
18 Kakav in kakavovi izdelki	0.18	
19 Izdelki iz žit, moka, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	0.14	
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0.16	
21 Razna živila	0.44	
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	0.83	0.91
23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	0.76	72.26
24 Tobak in tobačni nadomestki		
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	0.16	1.30
26 Rude, žlindre in pepeli		

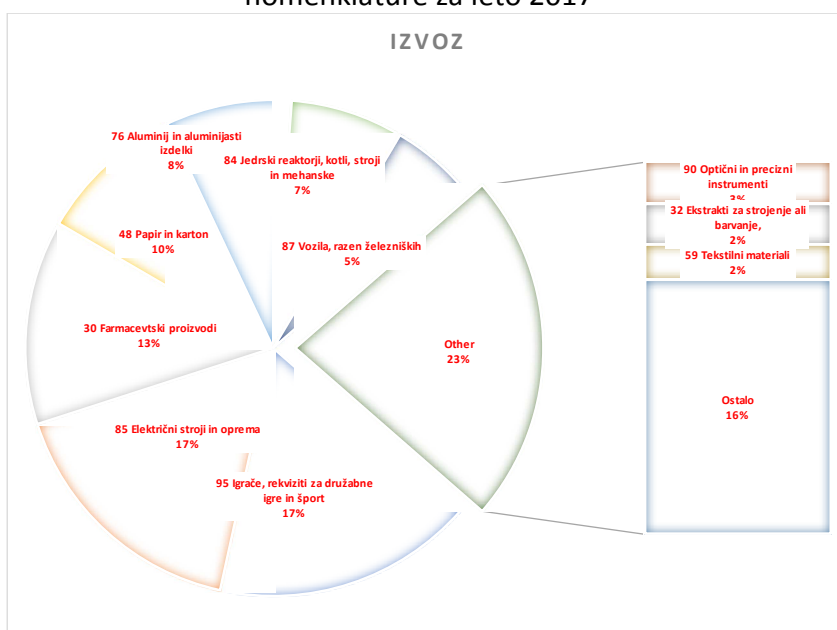
KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski		
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	0.75	0.64
29 Organski kemijski proizvodi	0.20	0.46
30 Farmacevtski proizvodi	13.32	0.15
31 Gnojila		
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	2.46	0.57
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki		0.20
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	0.68	0.57
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	0.28	0.26
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, piroforne zlitine, vnetljivi preparati		
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene		0.20
38 Razni proizvodi kemijske industrije	0.29	0.57
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1.66	1.55
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1.65	0.93
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje		0.26
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	0.54	0.11
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki		
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	0.48	0.63
45 Pluta in plutasti izdelki		
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki		
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki		9.78
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	9.62	0.18
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	0.68	0.57
50 Svila		
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime		
52 Bombaž		
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje		
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	1.13	0.46
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana		
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	0.29	
57 Preproge in druga talna prekrivala		
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezenine		
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	2.14	0.28
60 Pleteni ali kvačkani materiali		
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani		0.18
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov		0.18
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	0.46	0.18
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov		0.50
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli		0.57
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli		
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki		

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	0.84	0.97
69 Keramični izdelki	0.45	
70 Steklo in stekleni izdelki	1.65	0.13
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platirane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci		0.51
72 Železo in jeklo	1.79	1.77
73 Izdelki iz železa in jekla	0.47	0.23
74 Baker in bakreni izdelki		0.57
75 Nikelj in nikeljevi izdelki		
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	8.21	0.29
78 Svinec in svinčeni izdelki		
79 Cink in cinkovi izdelki		
80 Kositer in kositrni izdelki		
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki		
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	0.30	0.11
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	0.26	0.63
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	7.37	0.19
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	16.62	0.49
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst		0.57
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	5.26	0.28
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	0.22	
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	0.24	
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	2.59	0.13
91 Ure in njihovi deli	0.46	0.57
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	0.68	0.57
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor		
94 Pohištvo, posteljnina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podoni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	0.28	0.57
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	17.29	0.34
96 Razni izdelki	0.23	0.57
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	0.46	
98 Sestavni deli celovitega industrijskega obrata, ki se uvrščajo v Poglavja 63, 68, 69, 70, 72, 73, 76, 82, 84, 85, 86, 87, 90, 94, 99		
99 Blago iz Uredbe Sveta (ES) št.1186/2009 in nerazvrščeno		0.18

* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Slika 4: Struktura slovenskega izvoza v države Mercosur po poglavjih Kombinirane nomenklature za leto 2017*

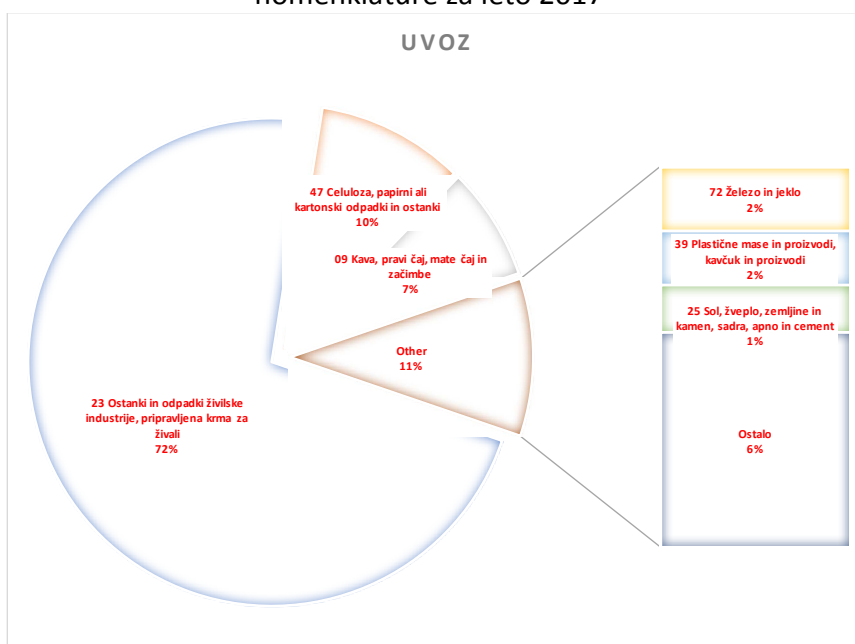


* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Slovenija iz Mercosur držav uvaža predvsem primarne proizvode organskega izvora. V uvozu dominanten delež (kar 72%) zavzema živalska krma, sledijo celuloza, papirni ali kartonski odpadki (10%), na tretjem mestu pa so kava, čaj in začimbe (7%). Ostali izdelki predstavljajo le 11% celotne vrednosti uvoza.

Slika 5: Struktura slovenskega uvoza iz držav Mercosur po poglavjih Kombinirane nomenklature za leto 2017*



* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Koncentracija slovenskega uvoza iz držav Mercosur na posamezen razmeroma ozek segment proizvodov je posledica majhnega obsega trgovine med državami, kar vodi v to, da nekoliko večje trgovanje posameznega izdelka nosi nadproporcionalno velik delež celotne trgovine.

Struktura trgovine s posamičnimi državami Mercosur se med seboj močno razlikuje. Kot kaže tabela 2, so glavni slovenski izvozni proizvodi v Brazilijo farmacevtski izdelki, električni stroji in oprema ter izdelki iz papirja in kartona. V Argentino slovenska podjetja največ izvažajo igrače in rekvizite za šport, aluminij in izdelke iz aluminija ter električne stroje in opremo. Glavni izvozni proizvodi v Paragvaj so igrače in rekviziti za šport, izdelki iz papirja in kartona ter barve, medtem ko v Urugvaj slovenska podjetja največ izvažajo živalsko krmo, alkoholne pijače in kis ter razna živila.

Tabela 2: Pet največjih proizvodnih skupin v izvozu v posamezne države Mercosur v 2017 (mio €)

	Brazilija	mio €
1	30 Farmacevtski proizvodi	9.8
2	85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka	9.5
3	48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	6.3
4	84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	4.6
5	76 Aluminij in aluminijasti izdelki	3.0
	Argentina	mio €
1	95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	11.9
2	76 Aluminij in aluminijasti izdelki	3.1
3	85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo	2.8
4	87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	2.4
5	70 Steklo in stekleni izdelki	1.0
	Paragvaj	mio €
1	95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	0.7
2	48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	0.4
3	32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in	0.1
4	90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, precizni medicinski ali kirurški	0.1
5	87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	0.0
	Urugvaj	mio €
1	23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	0.56
2	22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	0.55
3	21 Razna živila	0.32
4	20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0.12
5	19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slašičarski izdelki	0.11

* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Tabela 3: Pet največjih proizvodnih skupin v uvozu iz posameznih držav države Mercosur v 2017 (mio €)

Brazilija		mio €
1	23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	125.1
2	47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski	14.7
3	09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	13.2
4	72 Železo in jeklo	3.0
5	39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in	2.6
Argentina		mio €
1	23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	1.8
2	08 Užito sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	1.7
3	03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0.9
4	72 Železo in jeklo	0.1
5	07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0.1
Paragvaj		mio €
1	44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	0.043
2	01 Žive živali	0.000
3	02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0.000
4	03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0.000
5	04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora	0.000
Urugvaj		mio €
1	47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski	2.496
2	76 Aluminij in aluminijasti izdelki	0.051
3	90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, precizni medicinski ali kirurški	0.002
4	95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	0.002
5	22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	0.001

* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Tudi na uvozni strani je struktura trgovanih izdelkov med državami Mercosur različna. Glavni uvozni izdelki iz Brazilije so živalska krma, celuloza, papirni ali kartonski odpadki ter kava, čaj in začimbe. Tudi iz Argentine največ uvažamo živalsko krmo, sledijo pa sadje in oreščki ter ribe in morski sadeži. Paragvaj in Urugvaj sta sicer iz absolutnega vidika praktično nepomembna kot nabavna trga za slovenska podjetja. Največji delež v uvozu iz obeh držav ima celuloza, papirni ali kartonski odpadki (iz Paragvaja), medtem ko uvoz lesa in lesnih izdelkov ter aluminija in izdelkov iz aluminija iz obeh držav znaša le okrog 50 tisoč evrov letno.

2.1.3 Raven carinskih ovir med EU in državami Mercosur

V nadaljevanju podajamo kratek pregled trenutne ravni carinske zaščite v trgovini med Slovenijo (EU) in državami Mercosur. V Tabeli 4 so prikazane povprečne uvozne MFN (most-favoured nations) carinske stopnje v državah Mercosur, izračunane kot enostavna povprečja, in skupni slovenski izvoz v te države po panogah Kombinirane nomenklature. Podatki so razvrščeni padajoče, da prikažejo, kolikšne so uporabljene carinske stopnje v državah Mercosur za največje slovenske proizvodne skupine in kolikšno carinsko razbremenitev lahko pričakujejo naši izvozniki po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma s temi državami.

Kot je razvidno iz tabele, bosta dve največji izvozni proizvodni skupini slovenskih izvoznikov deležni precejšnje uvozne razbremenitve v državah Mercosur. Pri igračah in

športnih rekvizitih znaša trenutna povprečna MFN carinska stopnja 20.4%, pri električnih strojih in napravah pa uvozna carina znaša 14.5%. Tudi ostali največji slovenski izvozni proizvodi bodo deležni občutne razbremenitve, in sicer med 8.7% in 22.5%. Treba pa je povedati, da v proizvodnih skupinah, ki imajo v državah Mercosur največjo uvozno zaščito, to so tekstil in usnje ter tekstilni in usnjeni izdelki, kjer se carinske stopnje gibljejo v razponu med 15% in 35%, slovenska podjetja zaenkrat ne izvažajo.

Tabela 4: MFN carinske stopnje (v %) po panogah Kombinirane nomenklature v državah Mercosur in slovenski izvoz v države Mercosur (v tisoč €), 2017

KN 2-mestna panoga	Uvoz v države Mercosur iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Mercosur
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	12,573	20.4
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	12,258	14.5
30 Farmacevtski proizvodi	9,831	8.7
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	7,104	13.3
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	6,063	11.3
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	5,440	13.0
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	3,711	22.5
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	1,915	12.4
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	1,818	11.7
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	1,577	18.7
72 Železo in jeklo	1,323	10.1
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1,218	12.7
70 Steklo in stekleni izdelki	1,217	12.0
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1,186	13.1
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	832	21.0
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	622	9.2
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	614	20.5
23 Ostanke in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	563	6.4
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	557	6.1
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	358	8.1
73 Izdelki iz železa in jekla	345	15.1
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	319	7.7
21 Razna živila	318	15.4
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	220	18.1
38 Razni proizvodi kemijske industrije	214	11.2
94 Pohištvo, posteljnina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podoni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	204	19.0
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	189	16.4
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	178	15.1
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	166	2.3
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	154	19.9
29 Organski kemijski proizvodi	146	5.4
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	117	14.7

KN 2-mestna panoga	Uvoz v države Mercosur iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Mercosur
19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	106	16.6
18 Kakav in kakavovi izdelki	80	15.1
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	64	17.1
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline, slama in krma	41	4.8
69 Keramični izdelki	33	13.6
91 Ure in njihovi deli	30	19.0
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	29	16.0
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne masti	26	10.4
96 Razni izdelki	15	18.6
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni in ne zajeti na drugem mestu	13	6.0
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	12	3.9
11 Proizvodi mlinске industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	5	10.9
34 Mla, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	5	14.7
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	5	7.3
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	5	17.6
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	4	21.5
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	3	34.8
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	3	3.6
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	2	13.4
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	1	10.3
10 Žitarice	1	5.1
01 Žive živali	0	2.5
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0	9.9
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0	9.6
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	0	14.9
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	0	6.4
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	0	5.9
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0	8.8
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	0	9.9
24 Tobak in tobačni nadomestki	0	17.3
26 Rude, žlindre in pepeli	0	2.9
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	0	0.3
31 Gnojila	0	2.6
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	0	15.8
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, pirofome zlitine, vnetljivi preparati	0	13.0
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	0	8.5
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	0	7.8
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0	13.8
45 Pluta in plutasti izdelki	0	8.0
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	0	12.0
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	0	3.6

KN 2-mestna panoga	Uvoz v države Mercosur iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Mercosur
50 Svila	0	16.0
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	0	15.4
52 Bombaž	0	22.0
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	0	15.9
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	0	21.0
57 Preproge in druga talna prekrivala	0	35.0
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezene	0	26.0
60 Pleteni ali kvačkani materiali	0	25.8
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	0	35.0
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	0	35.0
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	0	32.0
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	0	19.3
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0	19.3
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki	0	16.0
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platirane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	0	10.1
74 Baker in bakreni izdelki	0	10.9
75 Nikelj in nikljevi izdelki	0	10.1
78 Svinec in svinčeni izdelki	0	8.5
79 Cink in cinkovi izdelki	0	8.4
80 Kositer in kositrni izdelki	0	7.6
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	0	3.5
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	0	13.5
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor	0	20.0

MFN carine so most-favoured nations carinske stopnje, izračunane kot enostavna povprečja držav države Mercosur.

Vir: SURS in WTO

Analiza uvoznih MFN carinskih stopenj v EU-28 in strukture slovenskega uvoza iz držav Mercosur kaže, da morebitna popolna liberalizacija trgovine z državami Mercosur na slovensko gospodarstvo ne bo imela večjega negativnega konkurenčnega učinka. Namreč, v treh proizvodnih skupinah, kjer smo v letu 2017 zabeležili skupaj kar za 89.5% celotnega uvoza iz držav Mercosur (krma za živali, celuloza, papirni in kartonski odpadki ter kava, čaj in začimbe) je obstoječa carinska zaščita praktično enaka nič, le pri kavi, čaju in začimbah znaša 2.3%. Podobno velja za preostale največje uvozne izdelke, le pri ribah in morskih sadežih ter obutvi so carinske stopnje nekoliko višje (okrog 10%), vendar pa letni uvoz v teh proizvodnih skupinah znaša manj kot 1 mio evrov.

Tabela 5: MFN carinske stopnje (v %) po panogah Kombinirane nomenklature v EU-28 in slovenski uvoz iz držav Mercosur (v tisoč €), 2017

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car. stop. EU-28
23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	126,879	0.8
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	17,179	0.0
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	13,156	2.3
72 Železo in jeklo	3,103	0.3
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	2,642	6.0
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	2,276	0.2
08 Užitno sadje in oreški, lupine agrumov ali melon	1,704	5.9
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1,638	2.6
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	1,112	1.7
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	876	10.8
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	874	11.1
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	858	2.5
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	475	6.2
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	461	2.0
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	349	2.4
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	340	1.8
30 Farmacevtski proizvodi	269	0.0
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	228	1.6
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	153	6.8
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	143	0.1
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	113	4.6
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	110	2.5
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	90	8.5
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platirane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	88	0.6
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	81	5.9
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	66	5.1
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	51	6.4
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	46	4.5
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	35	5.2
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	32	11.7
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	20	3.1
70 Steklo in stekleni izdelki	18	5.0
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	17	1.4
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	16	4.3
29 Organski kemijski proizvodi	8	4.5
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	6	2.3
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	5	6.0
73 Izdelki iz železa in jekla	4	1.7
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	3	0.0

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car.stop. EU-28
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	3	11.3
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	3	10.1
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	2	4.6
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne masti	1	5.4
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	1	5.3
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	1	2.0
38 Razni proizvodi kemijske industrije	1	5.5
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	1	0.0
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	1	2.3
74 Baker in bakreni izdelki	1	3.3
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	1	1.7
91 Ure in njihovi deli	1	4.2
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	1	3.2
94 Pohišтво, posteljinina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podoni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	1	2.4
96 Razni izdelki	1	3.3
01 Žive živali	0	1.2
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	0	5.3
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	0	6.9
10 Žitarice	0	2.2
11 Proizvodi mlinke industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	0	12.2
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline, slama in krma	0	1.1
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0	2.1
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni in ne zajeti na drugem mestu	0	0.0
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0	18.0
18 Kakav in kakavovi izdelki	0	6.1
19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	0	10.7
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0	17.5
21 Razna živila	0	9.2
24 Tobak in tobačni nadomestki	0	44.7
26 Rude, žlindre in pepeli	0	0.0
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	0	0.8
31 Gnojila	0	4.8
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, pirofome zlitine, vnetljivi preparati	0	6.3
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0	1.2
45 Pluta in plutasti izdelki	0	2.7
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	0	3.0
50 Svila	0	3.1
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	0	3.5
52 Bombaž	0	6.1
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	0	2.8
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	0	6.2

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car.stop. EU-28
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	0	6.0
57 Preproge in druga talna prekrivala	0	7.3
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezenine	0	7.3
60 Pleteni ali kvačkani materiali	0	7.9
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0	4.3
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki	0	2.8
69 Keramični izdelki	0	4.5
75 Nikelj in nikeljevi izdelki	0	0.7
78 Svinec in svinčeni izdelki	0	2.3
79 Cink in cinkovi izdelki	0	3.1
80 Kositer in kositrni izdelki	0	0.0
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	0	3.2
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	0	3.0
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	0	1.1
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor	0	2.2
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	0	0.0

MFN carine so most-favoured nations carinske stopnje, izračunane kot enostavna povprečja v EU-28.
Vir: SURS in WTO

Pri tem velja opozorilo, da nominalne MFN carinske stopnje vedno kažejo višjo stopnjo zaščite od dejanske, kar pomeni, da bodo dejanski učinki zaradi liberalizacije trgovine nižji, ker bo tudi efektivno znižanje carine nižje. Seveda pa ne velja zanemariti, da lahko zelo visoke nominalne carinske stopnje prohibitivno vplivajo na trgovino z določenimi proizvodi in da njihova liberalizacija (odprava) lahko trgovino spodbudi.

2.2 Trgovina z Japonsko

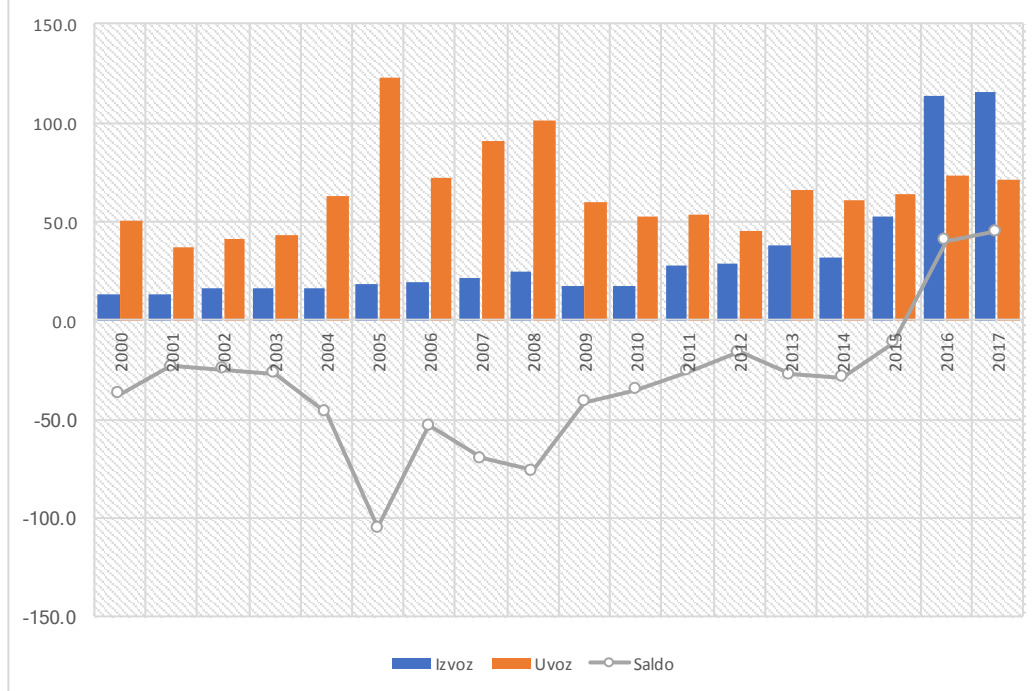
2.2.1 Obseg trgovine

Japonska spada med manj pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje. V prvih 11 mesecih leta 2017 je bila Japonska s 116 mio evrov skupnega izvoza na 27. mestu med največjimi slovenskimi izvoznimi trgi. Na uvozni strani pa je bila z 71 mio evrov skupnega uvoza šele na 33. mestu med največjimi uvoznimi partnericami Slovenije.

Kot kaže slika 6, se je po vrhu v letih 2005-2008 uvoz iz Japonske prepolovil, po letu 2012 pa se znova povečuje. Vendar je z ravni na okrog 70 mio evrov letno še vedno za več kot 30% izpod ravni prd letom 2008. Na drugi strani se slovenski izvoz v Japonsko vztrajno krepi, v letih 2016 in 2017 pa je dosegel pravi bum. Leta 2017 je bil izvoz v Japonsko za okrog 7-krat višji kot leta 2010.

Druga zanimivost pa je, da se je saldo slovenske trgovine z Japonsko, ki je bil tradicionalno negativen, leta 2016 preobrnil v presežek. Presežek se je ohranil in okrepil tudi v 2017 (na ravni 50 mio evrov letno).

Slika 6: Zunanja trgovina Slovenije in Japonsko v obdobju 2000 - 2017 (v mio evrov)



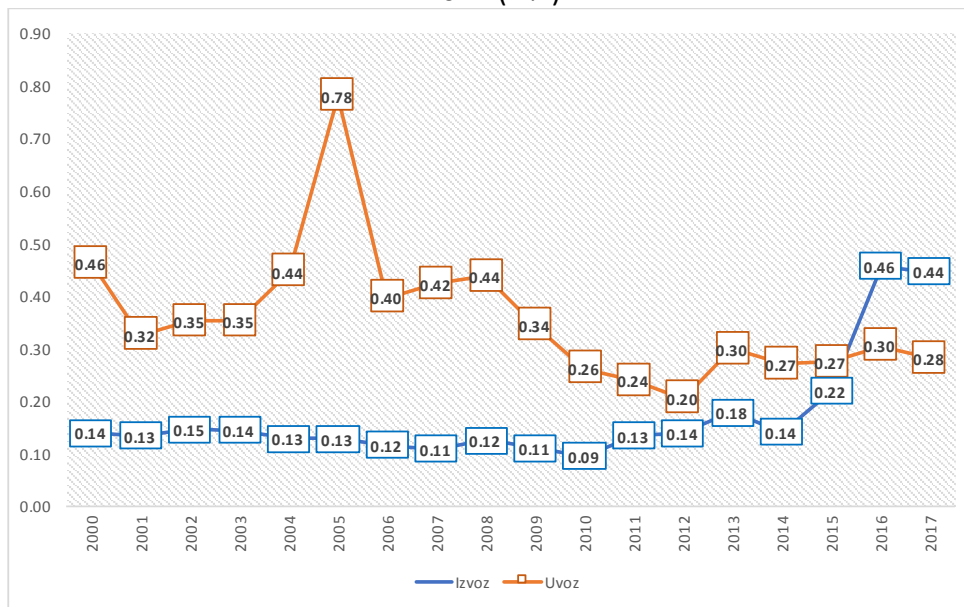
* Podatki za 2017 so za prvih 11 mesecev.

Vir: SURS

Slika 7 ilustrira padajoč delež Japonske v celotnem slovenskem uvozu (iz zgodovinsko najvišje ravni 0.78% na manj kot 0.3% v skupnem uvozu), na drugi strani pa kaže naraščajoč trend deleža Japonske v skupnem izvozu. Delež Japonske v slovenskem izvozu

se je v zadnjem desetletju povečal kar za 4-krat – iz 0.1% na okrog 0.45% celotnega slovenskega izvoza.

Slika 7: Delež trgovine z Japonsko v celotnem izvozu/uvozu Slovenije v obdobju 2000 - 2017 (v %)



* Podatki za 2017 so za prvih 11 mesecev.

Vir: SURS

Ključni razlog za ta skok je enormno povečanje izvoza vozil in sestavnih delov – in sicer kar za 70 mio evrov med letoma 2012 in 2017 (iz 6.5 na 76.7 mio evrov). Povečal pa se je tudi izvoz v proizvodni skupini jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli ter v skupini optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, ki sta odgovorni za preostalih 14 mio evrov absolutnega povečanja izvoza v Japonsko.

2.2.2 Struktura trgovine po proizvodih

Tabela 6 in slika 8 predstavljata strukturo slovenske trgovine z Japonsko po poglavjih Kombinirane nomenklature proizvodov (KN) v letu 2017.

Tabela 6: Deleži panog v trgovini Slovenije z Japonsko po 2-mestnih panogah Kombinirane nomenklature v letu 2017*

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
01 Žive živali	0.05	0.00
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0.00	0.00
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0.00	0.01
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	0.75	0.00
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	0.00	0.00
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	0.00	0.08
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0.00	0.00
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	0.00	0.00
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in zaëimbe	0.00	0.01
10 Žitarice	0.00	0.00
11 Proizvodi mlinke industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	0.00	0.01
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline,...	0.07	0.00
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0.00	0.00
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni na drugem mestu	0.00	0.00
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne masti	0.00	0.00
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0.00	0.00
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	0.02	0.00
18 Kakav in kakavovi izdelki	0.00	0.00
19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	0.00	0.00
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0.00	0.00
21 Razna živila	0.00	0.03
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	0.22	0.00
23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	0.01	0.00
24 Tobak in tobačni nadomestki	0.00	0.00
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	0.01	0.00
26 Rude, žlindre in pepeli	0.00	0.00
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	0.00	0.00
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	1.45	1.19
29 Organski kemijski proizvodi	1.77	4.69
30 Farmaceutski proizvodi	5.70	4.98
31 Gnojila	0.00	0.00
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	0.08	0.51
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	0.06	0.03
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	0.00	0.43

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	0.00	0.00
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, piroforne zlitine, vnetljivi preparati	0.00	0.00
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	0.00	0.48
38 Razni proizvodi kemijske industrije	0.13	0.49
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	0.25	6.31
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	2.21	3.35
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	0.00	0.00
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	0.05	0.01
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0.00	0.00
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	0.97	0.09
45 Pluta in plutasti izdelki	0.00	0.00
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	0.00	0.00
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	0.00	0.00
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	0.15	0.09
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	0.04	0.02
50 Svila	0.00	0.00
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	0.00	0.00
52 Bombaž	0.01	0.01
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	0.00	0.00
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	0.08	0.17
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	0.00	1.16
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	0.01	0.62
57 Preproge in druga talna prekrivala	0.00	0.00
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezenine	0.03	0.00
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	0.01	0.12
60 Pleteni ali kvačkani materiali	0.00	0.00
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	0.07	0.00
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	0.04	0.01
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	0.21	0.00
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	0.20	0.00
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	0.00	0.00
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0.00	0.00
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki	0.00	0.00
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	0.03	0.06
69 Keramični izdelki	0.00	1.23
70 Steklo in stekleni izdelki	0.45	0.01
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platirane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	0.01	0.00
72 Železo in jeklo	0.32	4.11
73 Izdelki iz železa in jekla	1.61	0.16
74 Baker in bakreni izdelki	0.01	0.10
75 Nikelj in nikeljevi izdelki	0.00	0.00
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	0.10	0.08

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
78 Svinec in svinčeni izdelki	0.00	0.00
79 Cink in cinkovi izdelki	0.00	0.00
80 Kositer in kositrni izdelki	0.00	0.00
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	0.04	9.82
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	0.63	0.89
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	0.01	0.02
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	8.95	12.85
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	2.03	6.79
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	0.38	0.00
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	62.46	34.21
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	0.02	0.07
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	0.55	0.05
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	5.53	3.26
91 Ure in njihovi deli	0.23	0.53
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	0.04	0.28
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor	0.00	0.00
94 Pohištvo, posteljnina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podoni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	0.31	0.02
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	1.63	0.20
96 Razni izdelki	0.01	0.34
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	0.00	0.02
98 Sestavni deli celovitega industrijskega obrata, ki se uvrščajo v Poglavlja 63, 68, 69, 70, 72, 73, 76, 82, 84, 85, 86, 87, 90, 94, 99	0.00	0.00
99 Blago iz Uredbe Sveta (ES) št.1186/2009 in nerazvrščeno	0.00	0.00

* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

Tako na izvozni kot uvozni strani sta najpomembnejši proizvodni skupini vozila in njihovi deli in pribor ter proizvodi iz poglavja 84 (jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave). Vozila predstavljajo kar 62% celotnega slovenskega izvoza v Japonsko in 34% celotnega slovenskega uvoza iz Japonske. Proizvodi v skupini jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave pa predstavljajo 9% izvoza v Japonsko in 13% skupnega uvoza iz Japonske. V izvozu v Japonsko so posebej pomembni še farmacevtski izdelki (6%) ter optični, in precizni medicinski instrumenti (6%). V uvozu so med največjimi proizvodi še navadne kovine in kermeti (10%), električni stroji in oprema (7%) ter plastične mase in proizvodi (6%).

Slika 8: Struktura slovenske trgovine z Japonsko po poglavjih Kombinirane nomenklature za leto 2017*



* Podatki za prvih 11 mesecev 2017.

Vir: SURS

2.2.3 Raven carinskih ovir med EU in Japonsko

V Tabeli 7 so prikazane povprečne uvozne MFN (most-favoured nations) carinske stopnje v Japonski in skupni slovenski izvoz v Japonsko po panogah Kombinirane nomenklature. Podatki so razvrščeni padajoče, da prikažejo, kolikšne so uporabljene carinske stopnje v Japonski za največje slovenske proizvodne skupine in kolikšne carinske razbremenitve so deležni naši izvozniki po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma.

Kot je razvidno iz tabele 7, so pri prvih devetih največjih proizvodnih skupinah, ki predstavljajo 87% celotnega slovenskega izvoza v Japonsko, japonske MFN carine efektivno enake nič oziroma zelo nizke (največ dobra 2%). To pomeni, da po sprejetju prostotrgovinskega sporazuma z Japonsko slovenski izvozniki niso deležni pomembne uvozne razbremenitve na japonskem trgu. Pomembnejša razbremenitev velja le za slovenske izvoznike mleka in mlečnih izdelkov, ki predstavljajo deseto največjo proizvodno skupino v izvozu v Japonsko (skupaj za okrog 900 tisoč evrov izvoza v 2017), kjer je bila uvozna carinska stopnja kar 22%. V ostalih proizvodnih skupinah, kjer ima Japonska največjo uvozno zaščito, to so obutev, oblačila in izdelki iz usnja ter nekateri živilski izdelki (sladkor, moke, izdelki iz žita, kakav in proizvodi iz vrtnin), pa je bil slovenski izvoz do sedaj dokaj majhen – manj kot 450 tisoč evrov v letu 2017.

Tabela 7: MFN carinske stopnje (v %) po panogah Kombinirane nomenklature v Japonski in slovenski izvoz v Japonsko (v tisoč €), 2017

KN 2-mestna panoga	Uvoz v Japonsko iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Japonske
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	72,393	0.1
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	10,369	0.0
30 Farmacevtski proizvodi	6,604	0.2
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	2,566	0.2
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	2,353	0.1
29 Organski kemijski proizvodi	2,048	2.3
73 Izdelki iz železa in jekla	1,865	0.5
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	1,677	2.5
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	1,120	2.2
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	867	22.2
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	732	0.8
70 Steklo in stekleni izdelki	523	1.2
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	445	0.0
72 Železo in jeklo	368	0.3
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	294	3.5
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	253	6.5
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	242	5.8
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	228	16.3
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	179	0.0
38 Razni proizvodi kemijske industrije	145	2.2

KN 2-mestna panoga	Uvoz v Japonsko iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Japonske
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	114	3.8
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	98	3.0
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	89	6.0
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	86	9.0
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline, slama in krma	76	1.8
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	70	1.4
01 Žive živali	56	0.5
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	54	9.8
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	51	9.1
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	48	0.0
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	41	1.2
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	37	1.0
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezene	31	4.9
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	22	10.3
52 Bombaž	17	5.6
74 Baker in bakreni izdelki	15	1.7
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platinane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	14	1.0
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	13	2.0
23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	10	0.1
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	10	3.7
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	6	0.2
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	6	3.6
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajjanja, predelane užitne masti	5	3.4
19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	4	18.0
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	4	6.3
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	2	0.7
60 Pleteni ali kvačkani materiali	2	7.6
18 Kakav in kakavovi izdelki	1	11.6
57 Preproge in druga talna prekrivala	1	6.7
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	1	4.3
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki	1	1.8
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0	8.1
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0	5.4
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	0	0.2
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	0	0.4
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0	5.7
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	0	7.2
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	0	3.9
10 Žitarice	0	1.4
11 Proizvodi mlinске industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	0	16.5
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0	1.5

KN 2-mestna panoga	Uvoz v Japonsko iz Slovenije	Povpr. MFN car.stop. Japonske
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni in ne zajeti na drugem mestu	0	3.2
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0	9.5
20 Proizvodi iz vrtnih, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0	16.9
21 Razna živila	0	13.1
24 Tobak in tobačni nadomestki	0	6.8
26 Rude, žlindre in pepeli	0	0.0
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	0	0.8
31 Gnojila	0	0.0
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	0	4.3
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, pirofome zlitine, vnetljivi preparati	0	4.4
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	0	0.0
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	0	9.7
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0	9.4
45 Pluta in plutasti izdelki	0	0.0
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	0	4.3
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	0	0.0
50 Svila	0	4.0
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	0	2.3
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	0	3.9
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0	4.1
69 Keramični izdelki	0	1.3
75 Nikelj in nikljevi izdelki	0	1.9
78 Svinec in svinčeni izdelki	0	2.1
79 Cink in cinkovi izdelki	0	1.7
80 Kositer in kositrni izdelki	0	1.5

MFN carine so most-favoured nations carinske stopnje, izračunane kot enostavna povprečja.

Vir: SURS in WTO

Podobno kot pri Kanadi in državah Mercosur analiza uvoznih MFN carinskih stopenj v EU-28 in strukture slovenskega uvoza iz Japonske kaže, da popolna liberalizacija trgovine z Japonsko ne bo imela večjega konkurenčnega učinka na slovensko gospodarstvo, saj so uvozne MFN stopnje držav EU-28 zelo nizke. Pri glavnih slovenskih uvoznih izdelkih iz Japonske se carinske stopnje gibljejo v razponu med 0% in 6%. Odprava teh carinskih stopenj bi razbremenila približno polovico japonskega izvoza v Slovenijo (v razponu med 0% in 6%), vendar pa iz tega naslova ni pričakovati močnejšega negativnega konkurenčnega učinka na slovensko gospodarstvo, saj je razbremenitev zelo nizka.

Tabela 8: MFN carinske stopnje (v %) po panogah Kombinirane nomenklature v EU-28 in slovenski uvoz iz Japonske (v tisoč €), 2017

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car. stop. EU-28
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	24,241	6.2
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	9,107	1.8
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	6,961	3.2
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	4,810	2.5
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	4,474	6.0
30 Farmacevtski proizvodi	3,527	0.0
29 Organski kemijski proizvodi	3,320	4.5
72 Železo in jeklo	2,914	0.3
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	2,373	2.6
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	2,311	1.6
69 Keramični izdelki	869	4.5
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	841	4.6
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	823	6.2
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	633	3.1
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	437	6.0
91 Ure in njihovi deli	375	4.2
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	364	5.3
38 Razni proizvodi kemijske industrije	345	5.5
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	343	5.2
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	302	2.0
96 Razni izdelki	239	3.3
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	195	3.2
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	142	2.3
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	118	5.9
73 Izdelki iz železa in jekla	111	1.7
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	86	6.0
74 Baker in bakreni izdelki	72	3.3
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	67	0.0
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	62	1.7
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	59	6.9
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	55	6.4
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	51	3.0
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	39	1.4
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	37	1.1
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	19	2.4
21 Razna živila	18	9.2
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	15	0.0
94 Pohištvo, posteljnina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podoni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	14	2.4
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	11	2.5

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car.stop. EU-28
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	11	0.0
70 Steklo in stekleni izdelki	9	5.0
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	8	10.8
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	6	11.3
11 Proizvodi mlinске industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	5	12.2
52 Bombaž	5	6.1
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	4	2.3
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	4	4.6
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	3	11.7
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	3	10.1
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	3	11.1
10 Žitarice	2	2.2
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	2	17.5
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	2	4.3
45 Pluta in plutasti izdelki	2	2.7
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	1	6.8
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	1	0.8
50 Svila	1	3.1
60 Pleteni ali kvačkani materiali	1	7.9
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	1	2.3
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platirane s plemenitimi kovinami, in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	1	0.6
01 Žive živali	0	1.2
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0	5.1
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	0	5.3
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	0	0.1
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0	8.5
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	0	5.9
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline, slama in krma	0	1.1
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0	2.1
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni in ne zajeti na drugem mestu	0	0.0
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne mase	0	5.4
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0	18.0
18 Kakav in kakavovi izdelki	0	6.1
19 Izdelki iz žit, moka, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	0	10.7
23 Ostanke in odpadke živilske industrije, pripravljena krma za živali	0	0.8
24 Tobak in tobačni nadomestki	0	44.7
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	0	0.2
26 Rude, žlindre in pepeli	0	0.0
31 Gnojila	0	4.8
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	0	4.5
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, pirofome zlitine, vnetljivi preparati	0	6.3
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	0	2.0
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0	1.2

KN 2-mestna panoga	Uvoz iz Mercosur	Povpr. MFN car.stop. EU-28
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	0	3.0
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	0	0.0
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	0	3.5
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	0	2.8
57 Preproge in druga talna prekrivala	0	7.3
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezenine	0	7.3
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0	4.3
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski izdelki	0	2.8
75 Nikelj in nikeljevi izdelki	0	0.7
78 Svinec in svinčeni izdelki	0	2.3
79 Cink in cinkovi izdelki	0	3.1
80 Kositer in kositrni izdelki	0	0.0
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	0	1.7
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor	0	2.2

MFN carine so most-favoured nations carinske stopnje, izračunane kot enostavna povprečja v EU-28.

Vir: SURS in WTO

3 Dosedanje študije učinkov sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska

3.1 Dosedanje študije učinkov Prostotrgovinskega sporazuma EU-Mercosur

V zadnjih 15-ih letih je vzporedno s pogajanjem med EU in državami Mercosur nastalo več študij, ki so s pomočjo modelskih simulacij ocenjevale učinke sporazuma. Z napredkom pogajanj in novimi vhodnimi podatki se spreminjajo tudi napovedi teh modelov. Poleg navedenega se študije potencialnih učinkov sporazuma med EU in članicami Mercosur zavzemajo različna stališča glede poteka ostalih zunanjetrgovinskih procesov (kot je Doha krog pogajanj v okviru WTO). Uporaba različnih metodoloških pristopov h simulacijam, različnih vhodnih podatkov in različnih predpostavk o izplenu pogajanj vodijo k kvantitativno nekoliko različnim napovedim modelov, ki pa so kljub vsemu druga drugi razmeroma blizu. Ocene učinkov na bruto domači proizvod za EU tako praviloma kumulativno ne presegajo enoodstotne za obdobje desetih let od baznega leta, vendar pa v posamičnih panogah (predvsem kmetijstvo in proizvodnja hrane in pijač) ugotavljajo izrazitejše učinke.

Diao, Díaz-Bonilla in Robinson (2003) so uporabili model globalnega izračunljivega ravnotežja (calculable general equilibrium, CGE) za analizo učinkov formiranja prostotrgovinskega območja med EU in Mercosur na trgovino in agregatni dohodek. Ključno za rezultate te študije je dejstvo, da so bili uporabljeni izhodiščni podatki baze GTAP verzija 5 (izhodiščno leto 1997), prav tako pa je EU takrat štela 15 članic, Mercosur pa je vključeval tudi Čile in Bolivijo. Po scenariju polne trgovinske liberalizacije med EU in Mercosur so avtorji predvideli rast BDP EU v višini 0.34%, članicam Mercosur pa so napovedovali med 1.3% (Urugvaj) in 4.4% (Argentina). Močnejše učinke bi doživele ostale države južne Amerike, za katere je bila predvidena 5.4% rast BDP v desetih letih med 1997 in 2007. Učinek na ostale države (tudi ostalo Evropo) je bil ocenjen kot zanemarljiv. Celotna zunanja trgovina EU (izvoz in uvoz) naj bi se povečala med 0.5 in 0.6%, medtem ko naj bi nekatere članice Mercosur dočakale izrazitejše stopnje rasti. Brazilska trgovina naj bi v desetletnem obdobju dosegla 7.5% (izvoz) in 4.2% (uvoz) rast, Argentina pa 8.1 in 7.8%. Trgovinski tokovi med EU in Mercosurjem naj bi bili višji za 1.2%. Za Mercosur bi sporazum pomenil tudi izrazito pozitivne učinke na zaposlenost tako izobražene kot neizobražene delovne sile.

Flôres in Watanuki (2008) sta za namene simulacije učinkov različnih prostotrgovinskih sporazumov članic Mercosur (ZDA-Mercosur, EU-Mercosur, Mehika-Mercosur, Kitajska-Mercosur) uporabila namenski CGE model (AMIDA). Simulacije predvidevajo, da naj bi bilo povečanje izvoza iz Mercosur v EU večje od rasti trgovinskih tokov v nasprotno smer. Rast proizvodnje naj bi članice Mercosur zaznale v vseh kmetijskih sektorjih (razen oljnih semen, tobaka in pijač), pri čemer bi bili občutno najmočnejši učinki (več kot 20% rast) pri proizvodnji govejega in perutninskega mesa. Za razliko od Diao et al. (2003), Flôres in Watanuki predvidevata, da bo prišlo do učinkov tudi na tretje države (nečlanice), saj naj bi se povečal izvoz držav južne Amerike v države Mercosur.

Weissleder et al. (2008) analiza učinkov sporazuma na agrarno proizvodnjo bazira na CAPRI (Common Agricultural Policy Regionalised Impact) modelu Evropske komisije. Avtorji analizirajo štiri scenarije:

1. EU predlog; bazira na pogajalski ponudbi EU iz leta 2004, ki vključuje parcialno liberalizacijo trgovine s kmetijskimi proizvodi, ki jo opredeljuje predvsem povečanje kvot za kmetijske proizvode zmerne pasu, pri katerih imajo države Mercosur primerjalno prednost. Po drugi strani bi tudi države Mercosur ponudile znižanje nekaterih carinskih stopenj;
2. Mercosur predlog; bazira na kasnejšem proti-predlogu članic Mercosur, ki predvideva večje povečanje kvot, ničelne carine znotraj kvot in prost dostop za proizvode, ki niso obremenjeni s kvotnimi omejitvami;
3. EU predlog + G20; globalna liberalizacija trgovine na temelju predloga članic G20 v kombinaciji s prvim scenarijem;
4. Polna bilateralna liberalizacija; trgovina brez carinskih omejitev in omejitev dostopa do trga.

Največje cenovne spremembe kot posledice prostotrgovinskega sporazuma so nastale v skupini mesnih izdelkov, ostalih živalskih proizvodov in olj v primeru tretjega in četrtega zgoraj opisanega scenarija. Padec cen žitaric za države Mercosur se zgodi predvsem zaradi padca cen koruze, medtem ko padec cen ostalih živalskih proizvodov bazira na padcu cen jajc. V EU napovedujejo tudi padec cen govejega mesa zaradi širitve kvot in nižanja uvoznih carin po scenarijih 3 in 4, v določenih scenarijih pa pride tudi do padca cen perutnine.

Močne učinke naj bi doživel uvoz mesa iz članic Mercosur po vseh scenarijih, saj naj bi se, odvisno od upoštevanega scenarija, obseg slednjega povečal med 30 in 460 %. Posebej po zadnjem, četrtem, scenariju naj bi prišlo do znatnega povečanja uvoza govejega mesa v Evropo. Čeprav po vseh scenarijih pride do večjega uvoza žitaric v EU iz članic Mercosur, pa po scenariju polne liberalizacije neto trgovinski položaj Evrope na področju žitaric preide v znatnejši trgovinski presežek, saj povpraševanje po žitaricah za krmo pade bolj od ponudbe le-teh.

Weissleder et al. (2008), kljub temu da predstavljajo zgolj parcialno analizo (agrarnega sektorja), napovedujejo tudi učinke na blaginjo, ki bi izhajali iz sprememb v trgovini in proizvodnji kmetijskih izdelkov. Blaginja za EU je tako nižja v vseh scenarijih, razen scenariju 3, ki ga zaznamujejo tako največja korist za potrošnike kot izgube proizvajalcev, pri čemer je skupna sprememba blaginje vseeno pozitivna. Po drugi strani je integracija vedno koristna za Brazilijo (najmanj po 3. scenariju), za Argentino se integriranje koristno samo v primeru prvih dveh scenarijev, Paragvaj in Urugvaj pa prvih treh. Za zadnje tri države se predpostavljajo najnižji učinki v primeru četrtega scenarija, ker v primeru polne liberalizacije ne pridobivajo več koristi od sistema kvot in nanje vezanih carin.

Piketty, Weissleder, Meirelles de Souza Filho, Batalha, Adenauer in Becker (2009) prav tako uporabijo CAPRI model za analizo učinkov ekonomske integracije na kmetijski sektor. Vsaj dva od analiziranih scenarijev, EU ponudba in Mercosur ponudba, sta zelo blizu scenarijem, ki jih analizirajo tudi Weissleder et al (2008). Piketty et al. (2009) se

osredotočajo izključno na največje gospodarstvo Mercosur-ja, torej Brazilijo. Simulacija v obeh scenarijih ugotavlja, da bo prišlo do padca potrošniškega presežka pri čemer bo izguba občutno višja po drugem scenariju (Mercosur ponudba), vendar pa sta v drugem scenariju ponudniški presežek in celotna blaginja znatno višja od prvega. Po prvem scenariju se poveča izvoz svinjine, perutnine, govedine in žitaric iz Brazilije v EU za 132%, 23%, 39% in 6%, po drugem pa za 43%, -1%, 116% in 37%. Avtorji ne pojasnjujejo zakaj se sestava izvoza tako znatno spremeni med obema scenarijema, vendar pa je jasno, da so pogoji Mercosur ponudbe znatno ugodnejši za proizvajalce govedine. Zanimivo je, da avtorji izpostavljajo slabe logistične povezave in pomanjkljivo infrastrukturo kot potencialna razloga zakaj te koristi ne bodo v celoti izkoriščene v Braziliji.

Kirkpatrick in George (2009) v Sustainability Impact Assessment (SIA) poročilu o pogajanjih med EU in Mercosurjem analizirata kvalitativne in kvantitativne dokaze o potencialnih ekonomskih, socialnih in okoljskih vplivih liberalizacije trgovine. Osnovno metodološko orodje za simulacije je obsežen model izračunljivega splošnega ravnovesja (CGE), s katerim avtorji simulirajo učinke popolne liberalizacije medsebojne trgovine. Na podlagi vzročne analize ekonomske posledice FTA »prevedejo« v vplive na družbo in okolje.

Simulacije kažejo, da bi bili agregatni učinki integracije za EU pozitivni. Polna liberalizacija naj bi evropsko blaginjo povečala za 0.1% BDP. Statični ekonomski učinki na blaginjo nastanejo primarno zaradi realokacijskih učinkov kot posledica sprememb relativnih cen. Predelovalne in storitvene dejavnosti pridobijo v primerjavi s kmetijstvom. Na kratek rok so vplivi zunanjetrgovinske liberalizacije z državami Mercosur v kmetijstvu negativni, na dolgi rok pa, z realokacijo proizvodnih faktorjev v ostale sektorje, gospodarstvo kot celota pridobi. V obdobju prilagajanja bo prišlo do negativnih učinkov na zaposlenost v agrarnem sektorju, pri čemer bi morali biti vzpostavljeni podporni programi, ki bi te negativne posledice blažili. Avtorji hkrati opozarjajo, da bodo tako pozitivni kot negativni učinki sporazuma za EU majhni in ob učinkovitem regulatornem sistemu ne bi smeli imeti znatnega agregatnega vpliva. Zaradi cenejšega uvoza etanola iz držav Mercosur naj bi prišlo celo do pozitivnih učinkov na okolje.

Za države Mercosur model prav tako predvideva statične koristi v vseh članicah. Glede na simulacije naj bi se sektorske spremembe v članicah Mercosur zgodile v nasprotni smeri od tistih v Evropi. Kmetijski in sektor prehranske industrije naj bi pridobila zaradi izboljšanja izvoznih priložnosti na EU trgih, predelovalni sektor pa naj bi, zaradi večjih pritiskov evropske konkurence, zahteval prilagoditve zaposlenosti. Podobno naj bi prišlo do prilagajanj v storitvenem sektorju, posebej finančnih, poslovnih in infrastrukturnih storitvah.

Boyer in Schuschny (2010) se zanašata izključno na CGE model splošnega ravnovesja pri oblikovanju predikcije učinkov sporazuma EU-Mercosur. Podobno kot v pričujoči študiji je osnova za napovedi GTAP model/baza podatkov, ki jo avtorji nekoliko posodobijo upoštevaje prostotrgovinske sporazume, ki so od zadnje posodobitve GTAP baze stopili v veljavo. Bazno leto za njihove napovedi je sicer leto 2004. Simulacije učinkov sporazuma kažejo, da naj bi ta prinašal koristi tako EU kot članicam Mercosur. Pri slednjih naj bi prišlo tako do rasti BDP kot tudi povečanja izvoza »lahke« predelovalne

industrije (hrana, pijača, tekstil, izdelki iz lesa,...) in povečanja uvoza »težke« predelovalne industrije (kemijska industrija, kovinska industrija, vozila, stroji,...). Kljub temu, da so pričakovani učinki pozitivni avtorja napovedujeta občutno heterogenost v učinkih med članicami Mercosur, za kar bodo potrebne kompenzacije posamičnim panogam in geografskim območjem.

Burrell, Ferrari, Gonzales Mellado, Himics, Michalek, Shrestha in Van Doorslaer (2011), v nadaljevanju JRC-EK (2011) učinke prostotrgovinskega sporazuma med EU in Mercosur simulirajo tako s CGE modelom (GLOBE) kot tudi s CAPRI modelom, ki analizira zgolj parcialne učinke na sektor agrarnih proizvodov. Pri napovedih upoštevajo pet različnih scenarijev, ki jih primerjajo s status quo položajem (primerom, ko bi se ohranjala trenutna zunanjetrgovinska ureditev). Prvi scenarij predstavlja predlog Evropske komisije iz 2004, drugi pa protipredlog Mercosur iz 2006. Podobno kot zgoraj, ta scenarija predvidevata umik carin ali njihovo znižanje na obeh straneh ter povišanje obsega kvot na strani EU. Obseg koncesij je odvisen od posameznega scenarija. Pri ostalih treh scenarijih avtorji upoštevajo predvidene dosežke Doha kroga pogajanj v WTO. Simulacije za kmetijstvo kažejo, da naj bi evropski proizvajalci utrpeli občutne izgube, tisti iz članic Mercosur pa koristi. Te koristi so bolj poudarjene v scenarijih, ki upoštevajo pogajalsko izhodišče članic Mercosur. Simulacije z GLOBE modelom (CGE splošnogospodarsko ravnotežje) nasprotno kažejo, da bodo koristi za EU v segmentu predelovalnih dejavnosti odtehtale izgube agrarnega sektorja, kar bo vodilo do rasti BDP. Rast prinaša med 8.9 (prvi scenarij) in 66 (peti scenarij) milijardami evrov koristi. Za Mercosur, po drugi strani, pa GLOBE simulacije predvidevajo padec v vseh sektorjih z izjemo agrarnega in to po vseh analiziranih scenarijih.

CAPRI model simulira posledice za kmetijski sektor (brez prehranske industrije) vključno z izgubami za proizvajalce, koristmi za potrošnike zaradi padca cen in potencialnimi učinki na proračun. CAPRI simulacije napovedujejo zelo majhen padec blaginje za EU pri obeh scenarijih, ki ne vključujeta posledic sklenitve pogajanj v okviru Doha kroga (WTO) ter nekoliko večjo rast blaginje (0.01-0.02%), ko so je »Doha« upoštevana. Najbolj pozitivni učinki so razvidni v scenariju, ki kombinira EU predlog in Doha. Evropski kmetje po vseh scenarijih izgubijo del »dohodka«, pri tem pa stopnja izgube raste iz scenarija v scenarij. Celotna izguba EU agrarnih proizvajalcev po Mercosur predlogu (+ post Doha) tako znaša 7.75 milijarde € oziroma 3.21% nižje dohodke o baznega scenarija (status quo). Na podlagi slednjega pridobijo evropski potrošniki. V države Mercosur izgube utrpijo tako potrošniki kot proizvajalci v predelovalni industriji. Avtorji na podlagi simulacij sklepajo, da so izgube agrarne proizvodnje večje od koristi potrošnikom ali proizvajalcem v predelovalni industriji.

3.2 Dosedanje študije vpliva Prostrtrgovinskega sporazuma EU-Japonska

Trade Sustainability Impact Assessment final report (TSIA) poročilo za prostrtrgovinski sporazum med EU in Japonsko (2016), v nadaljevanju TSIA (2016)¹, predstavlja »uradno« študijo učinkov prostotrgovinskega sporazuma. Podobno kot nekatere študija učinkov sporazuma Mercosur-EU tudi TSIA vzporedno simulira tako parcialne učinke sporazuma na kmetijski in prehranski sektor (model GSIM) kot tudi splošnogospodarske učinke (GTAP8). Zaključno poročilo TSIA (2016) evalvira validnost analize rezultatov vzdržnosti vpliva iz leta 2011 z analizo predpostavk, interpretacijo rezultatov in izvedbo alternativnih kvantitativnih metod vključno s parcialno analizo prehtanske sektorja, sektorja živinske krme, vozil in kemijske industrije. TSIA prav tako bazira na rezultatih indefinicijah Ocene učinka 2012 (Francois, Manchin, Norberg, 2011) za analizo ekonomskih učinkov prostotrgovinskega sporazuma med EU in Japonsko. Analiza sama temelji na dveh scenarijih liberalizacije, pri obeh velja izhodišče popolnega umika carin in a) ambiciozno ali b) simetrično liberalizacijo necarinski omejitvev. Parcialni analizi sta bili narejeni za sektoja motornih vozil in kemični sektor. Sektor prehranske industrije in industrije živilske krme je služil za bazo za vse panoge prehranskega sektorja z oceno obsega proizvodnje, informacijo o stroških, trgovinskih tokovih (vrednosti tokov in vrednosti na enoto) in opisom obstoječih trgovinskih ovir (ad valorem carine, specifične carine in ostale informacije). Primeri preferencialne obravnave so bili prav tako obravnavani. Poudarek analize je bil na učinkih na proizvodih z najvišjimi carinami, kjer so stroški trgovinskih ovir za potrošnike najvišji in bi bile koristi izvoznikov najočitnejše. S pomočjo GSIM modela je bila opravljena parcialna analiza različnih scenarijev liberalizacije. S GSIM modelom je omogočena analiza vpliva trgovinske liberalizacije na trgovinske tokove, blaginjo in carinske prihodke. Analizirani so bili trije scenariji:

- analiza učinkov TPP (Trans-Pacific Partnership) brez sporazuma o prosti trgovini med EU in Japonsko;
- analiza posledic TPP hkrati pa 50% znižanje carin med EU in Japonsko;
- analiza posledic TPP hkrati pa 100% nižanje carin med EU in Japonsko.

Ključna predpostavka analize je, da naj bi učinek »skorajšnje« ratifikacije TPP povzročil znižanje baznega nivoja trgovine med EU in Japonsko. Tako medsebojna trgovina kot tudi investicijski tokovi med Japonsko in EU naj bi bili preusmerjeni od EU in ostalih nečlanice TPP na članice integracije. Razlogi za preusmerjanje trgovine naj bi bili tako v evoluciji medsebojnih zunanjetrgovinskih odnosov med članicami TPP (Avstralija, Nova Zelandija, Vijetnam, Malezija, Singapur, Brunej in Japonska) kot tudi v njihovi poglobitvi z vzpostavitvijo območja proste trgovine. TSIA (2016) napoveduje, da bi imela TPP na EU naslednje učinke:

- negativen učinek eliminacije carin med TPP članicami na EU (-0.1%) je podoben velikosti učinka umika carin med EU in Japonsko (0.1%).

¹ Avtorji študije so Garnizova, Lamprecht, Lee-Makiyama, Woolcock, Messerlin, Brack, Lovo, Heydon in Krol.

- Ti (negativni) učinki so izničeni že samo z carinsko liberalizacijo TTIP ali sporazuma EU-Japonska.
- Rast BDP na podlagi sporazuma EU-Japonska je enaka tisti, ki naj bi se zgodila po uveljavitvi TTIP, še posebej, če bo prišlo do znižanj necarinskih ovir.
- Navkljub razliki v velikosti BDP med ZDA in Japonsko, možnost, da bosta sporazuma (EU-Japonska in TTIP) prinašala enake koristi vzdrži presojo ekonomske teorije. Japonsko gospodarstvo namreč iskazuje večjo stopnjo komplementarnosti z EU in izhodiščne stopnje carinske zaščite med EU in Japonsko so večje od tistih z ZDA (povprečna carinska stopnja z Japonsko je 2.3%, z ZDA pa 1.2%), necarinske ovire v ekvivalentu carin pa naj bi bile 6.2% in 4.9%.

3.3 Ekonomski učinki FTA med EU in Japonsko (TSIA, 2016)

Agregatni učinki prostotrgovinskega sporazuma med EU in Japonsko na BDP naj bi bili večji od ocen za sporazum med EU in Korejo. Dolgoročno naj bi prišlo do dviga BDP za EU za 0.76% ter 0.29% po scenariju simetrične liberalizacije. Bilateralni izvoz se poveča za 34% ta EU (in 29% za Japonsko), medtem ko se celotni izvoz EU poveča za 4% (Japonske pa za 6%). Takšne spremembe so smatrane za razmeroma skromne v luči uvozne penetracije ameriških podjetij na Japonskem. Učinek na gospodarsko rast je moč razdeliti na tri komponente:

- Učinki na proizvodnjo zaradi rasti izvoza (merjeno skozi rast bilateralnega izvoza), ki se zgodijo primarno zaradi nižjih stroškov medsebojne trgovine in nadomeščajo trgovino tako lokalnih kot tudi konkurentov iz tretjih držav.
- Rast blaginje potrošnikov zaradi učinkov uvozne konkurence na ceno (merjeno v učinkih na blaginjo in skozi povečanje uvoza).
- Nove investicije (merjeno kot povečanje tujih neposrednih investicij), ki vodijo v rast zaposlenosti, produktivnosti in druge dolgoročne koristi.

Prva komponenta izhaja neposredno iz povečanja trgovine med partnericama, kar neposredno vodi v rast proizvodnje in zaposlenosti (potencialno celo do rast agregatnih dobičkov, če podjetja na ciljnih trgih lahko ohranijo obstoječe marže). Druga komponenta delno vključuje tudi ostale komponente trgovinskih ovir, ki so predmet pogajanj (necarinske ovire) in povečano konkurenco (padec profirnih marž), ki niža cene in dviguje blaginjo potrošnikov in aktivacijo ponudbenih verig.

- Največja povečanja izvoza naj bi nastopila na področju prehranske industrije in industrije krmil, kjer naj bi se bilateralni izvoz EU povečal za kar 294%. Drugi sektorji posebnega interesa so še motorna vozila, farmacija in kemična industrija.
- Potrošniška blaginja oziroma škoda za potrošnike sta posebej relevantna za sektorje medicinska oprema, motorna vozila in sektor železniškega prevoza, kjer je integracija ponudbenih verig med EU in Japonsko ključna za konkurenčnost.

Čeprav CGE modeli investicij ne obravnavajo eksplicitno, pa avtorji TSIA predvidevajo komplementarnost med zunanjo trgovino in neposrednimi tujimi investicijami. Rastoča trgovina med EU in Japonsko naj bi botrovala tudi rasti investicij. Predvsem naj bi prišlo

do rasti japonskih investicij v EU, kamor gre zaenkrat 23% japonskih investicij, torej znatno manj kot v ZDA (32 %) ali Azijo (32 %).

Koristi od vzpostavitve trgovinske integracije med EU in Japonsko naj bi bile razmeroma ozko koncentrirane. 90-93% vseh koristi naj bi nastopilo v največjih petih sektorjih (hrana in motorna vozila odtehtata skoraj polovico vseh koristi). Med EU in Japonsko obstaja precejšnja komplementarnost v gospodarskih strukturah, zgolj v kemični industriji in motornih vozilih pa prihaja do zmernega prekrivanja proizvodnih struktur. V nasprotju z ostalimi sporazumi EU, ki so v fazi pogajanj ali pa so se pogajanja že končala, storitve v trgovini z Japonsko ne igrajo velike vloge. Rast trgovine s storitvami naj bi bila tako zgolj 5-odstotna za EU in 1-odstotna za Japonsko.

4 Analiza vpliva sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na slovensko gospodarstvo s pomočjo modelske simulacije

V nadaljevanju študije so predstavljeni rezultati učinkov prostotrgovinskih sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na slovensko gospodarstvo, izvedeni s pomočjo simulacij z globalnim trgovinskim modelom GTAP (Global Trade Analysis Project), ki ga pripravlja Center for Global Trade Analysis na Purdue University (ZDA).

Sledi analiza strukture GTAP modela, prednosti in omejitve, ki izhajajo iz uporabe GTAP modela. Sledi identifikacija simuliranih scenarijev in rezultati simulacij učinkov sporazumov **EU-Mercosur in EU-Japonska** na slovensko gospodarstvo.

4.1 Struktura GTAP modela²

GTAP (Global Trade Analysis Project) je več-proizvodni, več regijski GCE model komparativne statike v svetovnem gospodarstvu. Posamezna modelska regija lahko predstavlja eno državo ali pa kompozit skupine držav kot na primer Evropska Unija.

Vsaka modelska regija proizvaja lastno različico vsakega proizvoda, ki pa je nepopoln substitut različicam drugih regij. V vsaki regiji proizvodi nastajajo v panogah, ki proizvajajo en sam proizvod iz domačih in uvoženih surovin in primarnih proizvodnih dejavnikov (izobražena in neizobražena delovna sila, kapital, zemlja in naravni viri). Proizvod vsake panoge je obdavčen z ad-valorem davkom. Nadalje imajo vsi inputi v proizvodnji kompozitne dobrine in tudi vsi primarni faktorji predvidene faktorje tehnične učinkovitosti. Uporabnik lahko spreminja nastavitve teh spremenljivk pri oblikovanju različnih scenarijev. Struktura modela je povzeta po Hertel in Tsigas (1997).

Vsak primarni proizvodni dejavnik je podjetju na voljo iz fiksnega obsega dejavnika v regiji. Izobražena in neizobražena delovna sila ter kapital so popolnoma mobilni med panogami, medtem ko je ponudba zemlje na voljo s transformacijsko elastičnostjo 1. Naravni viri so praktično neelastični za posamezno regijo (torej efektivno fiksni). Posledično so plače obeh vrst delovne sile ter cena kapitala enake med panogami, najemnina za zemljo in naravne vire pa variirata med panogami.

Končni proizvodi posamezne regije so lahko uporabljeni kot input v nadaljni proizvodnji, potrošeni v končni potrošnji ali pa izvoženi. Končna potrošnja se nadalje deli v tri kategorije: investicijsko potrošnjo, državno potrošnjo in privatno potrošnjo. Vse tri vrste potrošnje trošijo v CES³ kombinaciji domače proizvodnje in uvoženih proizvodov. Kompozitni indeks potrošnje za investicije je v fiksnem razmerju do agregatnih investicij, kompozitni indeks v državni potrošnji je določen z maksimizacijo Cobb-Douglas funkcije. Za privatno potrošnjo pa maksimiramo funkcijo konstantnih razlik v elastičnosti (CDE funkcija).

² Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliva Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo.

³ CES – Constant Elasticity of Substitution.

Agregatna potrošnja države in privatna potrošnja sta določeni z alokacijo neto domačega proizvoda med državno in privatno potrošnjo ter varčevanjem, tako da je njun obseg rezultat maksimizacije Cobb-Douglas funkcije koristnosti. Posledično so državna potrošnja, zasebna potrošnja in varčevanje enaki fiksnim deležem domačega proizvoda. Tokovi tujega dohodka so v GTAP nastavljeni na 0, tako da je domači dohodek države enak donosom primarnih proizvodnih dejavnikov ter neto davčnim prihodkom (davčnim prihodkom, zmanjšanim za podeljene subvencije).

Agregatne investicije določata dva mehanizma. Prvič, globalno neto varčevanje je alocirano med modelske regije s fiksnimi deleži. Drugič, elastičnost bodočih pričakovanih stopenj donosa lahko določimo in za vsako regijo postavljamo tako, da se izenačijo bodoči pričakovani donosi med regijami. Investicije ne dodajajo k trenutnemu obsegu kapitala, temveč pomagajo oblikovati bodoči obseg kapitala, kar pomembno determinira potreben obseg investicij.

Izvoz se deli na dve kategoriji: proizvode, ki so izvoženi neposredno drugim regijam in izvoz v svetovni "sklad" storitev prevoza in transportnih zavarovanj, s pomočjo katerih pride do prevoza mednarodno trgovanih proizvodov od vira do cilja. Svetovni sklad predstavlja Cobb-Douglas agregat prispevkov vseh panog in vseh regij za transport in transportna zavarovanja. Prispevki večine panog bodo enaki nič, vendar pa bodo storitve kot so trgovina, transport in zavarovanje močno prispevale v sklad. Količina transportnih in zavarovalniških storitev je sorazmerna prevoženi količini blaga in podvržena spremembam v učinkovitosti prevoza določenega blaga na določeni poti.

GTAP model torej predvideva obstoj transportnih stroškov v mednarodni trgovini (stroški prevoza in zavarovanja blaga med prevozom) ter tudi eksplicitno modelira obstoj transportnega sektorja. Podatki o višini stroškov transporta bazirajo na razliki med FOB in CIF ceno za določeno proizvodno skupino in se lahko spreminjajo v skladu s simuliranimi spremembami v parametrih modela. V vseh simulacijah bodo torej eksplicitno modelirani in v rezultatih predvideni stroški trgovine med posameznimi regijami.

Skupen uvoz posameznega proizvoda v določeni regiji je CES kompozit uvoza iz vseh ostalih regij. Cene, ki določajo alokacijo uvoza, so izvozne cene v izvozni regiji plus izvozni davki minus subvencije plus cena mednarodnega prevoza in zavarovanj plus uvozne carine. Izbira virov uvoza se zgodi na ravni cele regije, medtem ko se izbira med domačimi in uvoženimi produkti (agregiranimi po vseh virih) zgodi na nivoju posameznega agenta, torej podjetja ali končnega potrošnika.

4.2 Omejitve analize z GTAP modelom

Standardni GTAP modela, ki je uporabljen v pričujoči študiji, v svoji zasnovi ne predvideva pozitivne dinamike rasti med dohodkom, varčevanjem in akumulacijo kapitala, prav tako pa ne vključuje prelivanja znanja in splošne rasti produktivnosti na dolgi rok. Gre za komparativno statičen model, ki je osredotočen zgolj na koristi agregatnega gospodarstva, ki izhajajo iz boljše alokacije resursov, uvozne učinkovitosti (zniževanje stroškov materialov in inputov) in učinkov na pogoje menjava.⁴

Dodatna pomanjkljivost osnovnega GTAP modela je, da izvirno ne predvideva neposrednih tujih investicij (NTI). Za GTAP model je na sploh značilna mednarodna nemobilnost produkcijskih faktorjev. Glede na to, da (za razliko od CETA) sporazuma EU-Japonska (zaenkrat) in EU-Mercosur in ne predvidevata določb glede zaščite investicij in povezanega reševanja sporov, v naši implementaciji modela neposrednega povečanja obsega kapitala na partnerskih trgih ne predvidevamo. Podobno ni sprememb v obsegu razpoložljivega kapitala predvidela tudi nobena druga obstoječa študija učinkov trgovinske integracije EU-Mercosur ali EU-Japonska, ki bazira na GTAP modelu. Vezano na to omejitev GTAP modela velja omeniti tudi, da je trgovina s storitvami v ključnem delu (60% obsega trgovine) odvisna od vzpostavljene prisotnosti ponudnika na ciljnim trgu. Slednje pomeni, da bi eksplicitno modeliranje rasti obsega kapitala, še posebej v storitvenem sektorju, lahko v znatnem obsegu pojasnjevalo tudi trgovinske tokove blaga in storitev.

Nadalje model ne predvideva obstoja stroškov makroekonomske prilagoditve na novo gospodarsko strukturo po zunanjetrgovinski liberalizaciji. Če gospodarstvo prizadane zunanji šok, kot je denimo znižanje carin ali trgovinskih ovir oziroma povečanje mednarodne konkurence, ta model predvideva, da se novo makroekonomsko ravnotežje vzpostavi tako, da bolj konkurenčne panoge absorbirajo produkcijske faktorje iz panog, ki jih liberalizacija prizadane. Bolj konkurenčne panoge povečajo obseg proizvodnje in absorbirajo vso delovno silo in kapital, ki »se sprosti« v prizadetih panogah ob zunanjem šoku, zaradi česar ne pride do povečanja brezposelnosti. Tako v skladu s konstrukcijo modela ni predvideno dolgotrajno povečanje brezposelnosti, niti niso predvideni stroški, vezani na prezaposlitev tistih, ki izgubijo službo, med panogami, niti na realokacijo kapitala. Z ozirom na slednje v izračune tudi niso vključeni izgubljeni davčni prihodki države oziroma nadomestila za brezposelnost, ki bi sledila v času trajanja brezposelnosti.

Ključna pomanjkljivost, ki je lastna veliki večini študij učinkov zunanjetrgovinskih liberalizacij (TTIP, CETA, TPP), je tudi predpostavka polne zaposlenosti oziroma popolnoma mobilne delovne sile, kar rezultira v neobstoju brezposelnosti in nezmožnosti merjenja vpliva bilateralnega trgovinskega sporazuma na brezposelnost. To je velika pomanjkljivost GTAP modela, saj ne omogoča neposrednega simuliranja učinkov sporazuma EU-Mercosur ali EU-Japonska na zaposlenost.

⁴ Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliva Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo.

V naši aplikaciji GTAP modela se tej slabosti modela poskušamo izogniti s posrednim izračunavanjem učinkov na zaposlenost, in sicer ob predpostavki konstantne produktivnosti polno zaposlenega delavca.

4.3 Novosti v različici 9 GTAP baze

GTAP 9 v primerjavi s predhodno različico ponuja novejša podatke o trgovini ter strukturi gospodarstev. Poleg dosedanjih podatkov za leti 2004 in 2007, so bili dodani podatki še za leto 2011. Regionalna disagregacija je bila razširjena na 140 držav in 57 sektorjev. Omogočeno je ločevanje med ad-valorem carinami in specifičnimi carinami, podatki o delovni sili so razširjeni na pet kategorij zaposlenih in v bazo so dodani podatki o CO₂ emisijah po državah.

4.4 Implementacija GTAP modela

GTAP modeli temeljijo na obravnavi agregatnih gospodarskih sektorjev in agregiranih globalnih regij. Razlog je v tem, da je ob uporabi input-output tabel in mreže mednarodne trgovine s končnimi in vmesnimi proizvodi potrebno zmanjšati kompleksnost dejanskih gospodarskih dogajanj na raven, ki mu model lahko sledi. Zaradi tega smo dimenzionalost "globalnega gospodarstva" zožili iz 140 na 14 regij in iz 57 gospodarskih sektorjev na 19 novih (agregiranih sektorjev). Kot ključne izmed regij smo izpostavili »regije« EU25, Mercosur, Slovenijo in za primerjavo s slednjo še Hrvaško. Izbiri regij in gospodarskih sektorjev so diktirale trenutne geostrateške in gospodarske razmere, ki ustvarjajo evropsko in slovensko gospodarsko okolje. Regionalna in sektorska agregacija, ki ju uporabljamo v simulacijah, sta predstavljeni v prilogi A.

Osnovna GTAP agregacija bazira na podatkih za leto 2011, kar pomeni, da podatki še ne zajemajo hrvaškega članstva v integraciji. Da bi posodobili GTAP bazo, torej upoštevali, da je Hrvaška del EU in da bo tako del nastajajočega območja proste trgovine v okviru EU-Mercosur (EU-Japonska) smo sledili študiji Boyerja in Schuschnyja (2010), ki obravnavata potencialne učinke integracije med Mercosur in EU. Tudi mi izvedemo posodabljanje baze v dveh fazah: v prvem koraku je simulirana integracija med Hrvaško in ostalimi 27 članicami EU s pomočjo "altermax" zaprtja modela (Malcolm, 1998). Altermax modul zapiranja (market clearinga) v modelu omogoča, da se vzpostavi novo stabilno modelsko ravnotežje oziroma rekalibracija modela z vključitvijo Hrvaško v sistem carinske unije EU ter da se ponastavijo vzorci trgovine in proizvodnje med tako nastalo 28-erico. V drugi fazi je novo-kalibriran model uporabljen za analizo vpliva sprejema sporazuma na gospodarstva članic Mercosur in EU. Glede na relativno pomembnost Hrvaške za slovensko gospodarstvo, je omenjena pre-simulacija ključnega pomena za oceno posledic formacije čezatlantske cone proste trgovine med EU in Mercosur na Slovenijo.

4.5 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije EU-Mercosur

4.5.1 Uporabljeni scenariji

Ob pisanju pričujoče študije nam vsebina sporazuma EU-Mercosur ni bila v celoti znana, saj so bili dokumenti zaupne narave (stopnje tajnosti EU Interno). Pri oblikovanju simulacij učinkov sporazuma smo se tako osredotočili na dva scenarija, ki sta bila uporabljena tudi v nekaterih predhodnih študijah. Prvi scenarij sledi optimističnim napovedim popolne carinske liberalizacije medsebojne trgovine med EU in Mercosur, drugi pa predpostavlja, da so izvzeti občutljivi sektorji, kar v grobem sledi predlogu Evropske komisije (2004) in protipredlogu Mercosur (2006).

Tabela 9: Scenariji simulacije zunanjetrgovinske liberalizacije med EU in članicami Mercosur v okviru trgovinskega sporazuma (% znižanja trenutnih trgovinskih ovir)⁵

Panoga	Scenarij 1		Scenarij 2	
	Carinska liberalizacija blagovne menjave		Carinska liberalizacija z izvzetimi občutljivimi sektorji	
	EU	Mercosur	EU	Mercosur
Lesna in papirna ind.	100 %	100 %	100 %	100 %
Ostala predelovalna ind.	100 %	100 %	100 %	100 %
Zavarovalništvo	100 %	100 %	100 %	100 %
Finančne storitve	100 %	100 %	100 %	100 %
Predelana hrana	100 %	100 %	100 %	100 %
Ostale storitve	100 %	100 %	100 %	100 %
Žita in poljščine	100 %	100 %	100 %	100 %
Transp. in komunik. storitve	100 %	100 %	100 %	100 %
Gradbeništvo	100 %	100 %	100 %	100 %
Primarni proizvodi	100 %	100 %	100 %	100 %
Osebne storitve	100 %	100 %	100 %	100 %
Poslovne storitve	100 %	100 %	100 %	100 %
Kemična industrija	100 %	100 %	100 %	100 %
Zračni prevoz	100 %	100 %	100 %	100 %
Kovine in kovinski proizvodi	100 %	100 %	100 %	100 %
Vodni prevoz	100 %	100 %	100 %	100 %
Ostala transportna oprema	100 %	100 %	100 %	100 %
Občutljivi sektorji EU	100 %	100 %	0 %	100 %
Občutljivi sektori Mercosur	100 %	100 %	100 %	0 %

Vir: Boyer, Schuschny, 2009 in lastni prikaz

V nadaljevanju bodo na gospodarstvih EU in članic Mercosur⁶ (posredno pa tudi vse ostale države sveta) simulirani učinki obeh scenarijev. Mnoge dosedanje študije kot

⁵ Med občutljive sektorje je EU uvrstila surov in procesiran riž, meso in mesne izdelke, mlečne izdelke, pijačo in tobakne izdelke, članice Mercosur pa preostale minerale, tekstil, oblačila, izdelke iz usnja, izdelke papirne in tiskarske industrije, kemične, gumarske in plastične izdelke, kovinske izdelke, vozila in dele vozil, stroje in opremo, elektronske naprave in ostalo predelovalno dejavnost.

⁶ Med članicami Mercosur, tako kot druge študije, pri simulacijah ne upoštevamo Venezuele, ki je postala članica Mercosur 2012, vendar je njeno članstvo od decembra 2016 zamrznjeno in v pogajanjih z EU ni sodelovala, ter Bolivije, ki je članica od leta 2015 in v pogajanjih prav tako ne sodeluje.

ključen element liberalizacije mednarodne trgovine med EU in Mercosur izpostavljajo področje kmetijstva in prehranske industrije. Za analizo slednjega te študije uporabljajo namenske, posebej prilagojene modele parcialnega ravnotežja, s katerimi analizirajo učinke zgoj na kmetijske trge. Uporaba takšnega modela bi presejala predvidene okvirje te študije oziroma želje naročnika. Velja opozoriti, da so GTAP modeli zasnovani na nivoju agregacije panog, ki ne dovoljuje tako detajlne analize posamezne panoge. Praviloma so bile omejitve ali liberalizacija trgovinskih omejitev namreč sprejete na nivoju proizvoda in ne na nivoju panoge ali skupka panog, ki je na voljo v GTAP agregaciji. Posledično gre pri uporabi simulacij, ki bazirajo na CGE modelih za to, da se, za ceno natančnosti ocen in napovedi za posamezne izdelčne skupine, omogoča analiza bolj celovitih vplivov na gospodarstvo. Prav tako je naketere izmed ukrepov, kot npr. zagotavljanje porekla blaga, vsebnost domačih sestavin, itd., zelo težko kvantificirati z vidika njihovega vpliva na cene. Vsled navedenega bo simulacija učinka EU-Mercosur sporazuma na blagovno menjavo vedno zgoj poenostavljena slika realnosti (Tabela 9).

Decembra 2017 je Evropska komisija objavila redni kratek povzetek načrtov v zvezi z učinki sporazuma EU-Mercosur (Factsheet EU-Mercosur). Ta poleg znižanja carin za večino izdelčnih skupin (izjema so že omenjeni občutljivi sektorji) predvideva tudi, da bo prišlo do znižanja necarinskih ovir (carinski postopki, regulativa in standardi) tako pri proizvodih kot pri storitvah, odpiranja trga javnih naročil in boljši dostop do informacij za majhna in srednja podjetja. Potencialni največji vpliv na trgovino in gospodarsko rast med navedenimi doprinosi sporazuma EU-Mercosur ima znižanje necarinskih ovir in sodelovanje obeh strani pri vprašanju tehnične regulative in standardov.

Velja poudariti, da - v nasprotju z vizijo nekaterih drugih bilateralnih sporazumov - sporazum Mercosur-EU ne predvideva bistvene konvergence na področju regulative proizvodov (tehnični, sanitarni, varnostni standardi proizvodov) med EU in Mercosur. Posledično sledimo preostalim študijam in simuliramo zgoj učinke znižanja oziroma odprave carin med EU in članicami Mercosur pri blagovni menjavi. Na področju storitvene menjave bi dejansko analiza morala vključevati (delno) znižanje necarinskih omejitev, vendar pa, za razliko od trgovine med EU in Japonsko, ne obstajajo ocene carinskih ekvivalentov necarinskih omejitev med EU in Mercosur. Takšne ocene bi bile, podobno kot je narejeno na primeru Japonske, lahko osnova za analizo učinkov znižanja necarinskih omejitev. Pomanjkanje slednjih ter pogajalska izhodišča, ki ne predvidevajo znatnejše konvergence v regulativi, so botrovala odločitvi, da v model vključimo zgoj liberalizacijo trgovine z blagom. Poudariti je potrebno, da tako naše ocene v posameznih dimenzijah predstavljajo spodnjo mejo verjetnih učinkov sporazuma na trgovino med EU in Mercosur. V primeru neposrednih pozitivnih učinkov na trgovino s storitvami bi namreč zelo verjetno prišlo do občutnejše rasti storitvene trgovine in posredno do dodatnih pozitivnih učinkov na blagovno menjavo.

Tukaj velja še omeniti, da pri simulacijah učinkov zniževanja carinskih omejitev v prizvodnih panogah pride tudi do posrednega učinka na storitvene panoge zaradi medsebojne input-output povezanosti med proizvodnimi in storitvenimi panogami. Storitve namreč vstopajo kot inputi v prizvodne panoge in hkrati se v storitvenih panogah uporabljajo inputi iz proizvodnih panog. Simulirani učinki carinske liberalizacije,

kot jih prikazujemo v nadaljevanju, torej pomenijo zgolj posredne učinke na storitvene panoge, ki sledijo iz carinske liberalizacije v proizvodnih panogah.

4.5.2 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije

V nadaljevanju prikazujemo rezultate simulacij *Scenarija 1* in *Scenarija 2* na modelu svetovnega gospodarstva razdeljenega na 14 regij in 19 gospodarskih panog. Za namene simulacij smo sektorje, ki jih je kot občutljive naznanila EU združili v »panogo« *občutljivi sektorji EU* in tiste, ki jih je naznanil Mercosur kot panogo *občutljivi sektorji Mercosur*. V simuliranih scenarijih analiziramo agregatne učinke na izvoz, uvoz in rast BDP ter sektorske učinke na dodano vrednost, izvoz in implicirane učinke na zaposlenost.⁷ V simulacijah smo kot posebno »regijo« izpostavili tudi Hrvaško, kar nam služi predvsem za primerjavo učinkov EU-Mercosur na Slovenijo.

Tabela 10: Pregled ključnih rezultatov izvedbe simulacije učinkov sporazuma EU-Mercosur na Slovenijo, EU, Mercosur in Hrvaško (obdobje napovedi 10 let, v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Mercosur</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Mercosur sporazuma z izločitvijo občutljivih panog</i>
Rast BDP v %		
Slovenija	0.049	-0.076
EU	0.109	-0.039
Mercosur	0.397	0.522
Hrvaška	0.330	0.078
Rast izvoza v %		
Slovenija	0.102	0.036
EU	0.192	0.019
Mercosur	1.238	0.510
Hrvaška	-0.719	-0.335

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Kot osnovo za nadaljne prikaze v Tabeli 10 prikazuje simulacijo učinkov obeh scenarijev zunanjetrgovinske liberalizacije na bruto domači proizvod in agregatni izvoz gospodarstev EU, Mercosur in Slovenije (Hrvaške). V drugem stolpcu so predstavljeni učinki simulacije polne carinske liberalizacije (Scenarij 1), v drugem pa učinki liberalizacije brez sektorjev, ki sta jih kot občutljive označili pogajalski strani.

Po prvem scenariju bi liberalizacija trgovine med EU in članicami Mercosur prinesla koristi vsem analiziranim skupinam držav, pri čemer po učinku na nominalno rast BDP prednjačijo članice Mercosur in Hrvaška, kjer je pričakovana kumulativna rast v 10-

⁷ CGE modeli namreč predvidevajo polno zaposlenost oziroma avtomatično medsektorsko prilagajanje zaposlenosti na spremembe povpraševanja po delovni sili. Učinke na zaposlenost posledično aproksimiramo z uporabo podatka o povprečni sektorski produktivnosti dela in podatkov o spremembi proizvodnje določenega sektorja.

letnem obdobju ocenjena na približno tretjino odstotka BDP. Za Slovenijo je napoved nekoliko nižja z 0.05 odstotka, EU pa slabih 0.11 odstotka. Primerjava z ocenami koristi sporazuma CETA kaže, da naj bi sporazum Mercosur Sloveniji prinesel znatno večje koristi kot primerljivi liberalizaciji po sporazumu CETA. Kljub temu, da gre za zelo majhne agregatne učinke na BDP, so ti v primeru Mercosur približno petkrat višji od tistih, ki jih predvideva analiza CETA (Damijan, Kostevc, 2015), medtem ko bi bili učinki (zgolj) carinske liberalizacije v primeru TTIP na slovenski BDP celo blago negativni (Damijan, Kostevc, Redek, 2014). Agregatni izvoz iz Slovenije naj bi se povečal za desetinsko odstotka, nekoliko več pa za EU (0.197%). Večji učinek bi sporazum imel za skupino držav države Mercosur (1.238% rast izvoza v desetih letih) in Hrvaško, kjer bi celotni izvoz padel za približno 0.72%.

Po scenariju selektivne liberalizacije, prikazane v tretjem stolpcu, bi BDP tako v EU (-0.039%) kot tudi v Sloveniji (-0.076%) nekoliko upadel. Po drugi strani bi bil učinek za članice Mercosur nekoliko ugodnejši kot po osnovnem scenariju (0.5-odstotna rast), za Hrvaško pa manj ugodna, a vseeno pozitivna. Podobno velja za rast izvoza, ki je občutno nižji kot v osnovnem scenariju za Slovenijo, EU in Mercosur, padec izvoza pa je nekoliko nižji za Hrvaško.

V Tabeli 11 prikazujemo dekompozicijo spremembe izvoza kot posledico uveljavitve ene od različic sporazuma EU-Mercosur. Razlčenje učinkov na izvoz je ključnega pomena, ker prihaja do nasprotnih sil, ki učinkujejo na izvozne tokove odvisno od njihove destinacije. Kot je veljalo že za analizo vpliva sporazumov CETA »odprtje« zunanje trgovine med EU in Mercosur povzroči delno preusmeritev trgovinskih tokov med Slovenijo in EU v korist članic Mercosur, hkrati pa pride do povečanja neposredne trgovine med Slovenijo in Mercosur.

Tabela 11: Rezultati simulacij trgovinske liberalizacije v okviru sporazuma EU-Mercosur na zunanjo trgovino Slovenije, simulacija za obdobje 10 let (sprememba v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU s Mercosur</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Mercosur sporazuma z izločitvijo občutljivih panog</i>
Skupen izvoz	0.102	0.036
Izvoz v države Mercosur	50.911	3.618
Izvoz v EU	0.226	0.053
Izvoz v tretje države	-4.080	0.137
Skupen uvoz	0.120	0.013
Uvoz iz Mercosur	42.484	4.176
Uvoz iz EU	-1.282	0.043
Uvoz iz tretjih držav	12.266	-0.027

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Iz Tabele 11 je razvidno, da se povečanje agregatnega izvoza iz Slovenije lahko razčleni na skoraj 50% rast izvoza (v desetih letih) v članice Mercosur, manjše povečanje izvoza v EU (0.226%) in padec izvoza v ostale države. Na strani uvoza pride prav tako do minimalnega povečanja, ki odseva predvsem rast uvoza iz članic Mercosur in držav preostanka sveta. Uvoz iz EU naj bi ob tem nekoliko upadel. Po drugem, nekoliko konzervativnejšem, scenariju so spremembe manj obsežne, saj rast slovenskega izvoza pade na približno tretjino tiste v osnovnem scenariju. Ponovno do tega pride zaradi občutno nižje rasti izvoza v države Mercosur, medtem izvoza v EU in Hrvaško ostajata razmeroma nizka. Rast uvoza je prav tako občutno nižja v drugem scenariju, kar odseva nižjo rast uvoza iz članic Mercosur ter preostanka sveta, čeprav se hkrati uvoz iz EU blago poveča.

Glede na specifičnost vzorcev trenutne trgovine med EU in Mercosur, vplivi liberalizacije medsebojne trgovine pričakovane nimajo enakega vpliva na različne gospodarske panoge. Prvi pregled učinkov po panogah predstavljamo v Tabeli 12 s pogledom na spremembe dodane vrednosti po implementaciji scenarijev 1 in 2.

Tabela 12: Sprememba dodane vrednosti po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije v Sloveniji (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Kemična industrija	-0.085	0.215
Gradbeništvo	0.051	0.162
Ostala transportna oprema	-0.110	0.160
Lesna in papirna ind.	-0.068	0.147
Ostala predelovalna ind.	0.050	0.145
Kovine in kovinski proizvodi	-0.198	0.128
Občutljivi sektorji EU	-0.231	0.122
Občutljivi sektori Mercosur	0.129	0.087
Zračni prevoz	-0.043	0.083
Poslovne storitve	0.044	0.073
Zavarovalništvo	0.030	0.071
Komunikacijske storitve	0.041	0.058
Vodni prevoz	0.048	0.054
Finančne storitve	0.010	0.014
Primarni proizvodi	-0.035	0.006
Osebnostne storitve	0.023	-0.010
Ostale storitve	0.001	-0.100
Žita in poljščine	-0.145	-0.100
Predelana hrana	-1.119	-1.623
Kmetijstvo (tehtano povprečje)	-0.145	-0.100
Industrija (tehtano povprečje)	0.008	0.004
Storitve (tehtano povprečje)	0.015	0.010

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži dodane vrednosti posamičnih panog v BDP.

Primerjava učinkov na dodano vrednost v obeh scenarijih razkriva, da po scenariju 2 zgolj štiri od 19-ih panog doživijo blag padec dodane vrednosti, po scenariju 1 pa je takih panog devet. V obeh primerih je »najbolj na udaru« živilskopredelovalna industrija, ker je po obeh scenarijih pričakovati več kot odstoten padec dodane vrednosti. Edini drugi sektor, ki mu oba scenarija napovedujeta padec dodane vrednosti so še žita in poljščine. Najbolj robustno rast naj bi po drugi strani pričakovali v sektorjih gradbeništva, ostale predelovalne industrije in sektorji, ki so jih kot občutljive izpostavili pogajalci Mercosur.

Del razlogov za dogajanje po posameznih gospodarskih sektorjih gre iskati tudi v gibanju globalnih cen (Tabela 13), ki ga bo povzročila trgovinska integracija med EU in Mercosur. V večini sektorjev naj bi prišlo do padca globalnih cen. Po druge scenariju cene malenkost zrastejo zgolj pri predelani hrani in žitih in poljščinah, po prvem pa še pri poslovnih in ostalih storitvah. Čeprav gre izključno za zelo minorne spremembe svetovnih cen, pa je največji padec pričakovati pri kovinski industriji in primarnih proizvodih.

Tabela 13: Sprememba globalnega indeksa tržnih cen po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Žita in poljščine	0.020	0.046
Predelana hrana	0.004	0.014
Primarni proizvodi	-0.023	-0.013
Kemična industrija	-0.022	-0.014
Ostale storitve	0.002	-0.015
Poslovne storitve	0.011	-0.016
Kovine in kovinski proizvodi	-0.032	-0.017
Občutljivi sektorji Mercosur	-0.022	-0.017
Zračni prevoz	-0.010	-0.018
Vodni prevoz	-0.010	-0.018
Osebnostne storitve	-0.005	-0.020
Občutljivi sektorji EU	-0.004	-0.020
Lesna in papirna ind.	-0.015	-0.021
Ostala predelovalna ind.	-0.020	-0.021
Ostala transportna oprema	-0.015	-0.021
Zavarovalništvo	-0.002	-0.022
Komunikacijske storitve	-0.006	-0.022
Finančne storitve	-0.007	-0.023
Gradbeništvo	-0.013	-0.025

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur.

4.5.3 Učinki na konkurenčnost in zunanjo trgovino

Poleg dodane vrednosti nas zanima tudi kako bodo novi konkurenčni pritiski in hkratne priložnosti na novih trgih vplivale na konkurenčnost slovenskega gospodarstva. V nadaljevanju v Tabelah 14 in 15 prikazujemo vpliv zunanjetrgovinske liberalizacije na konkurenčnost posameznih panog in na sektorsko gibanje obsega izvoza in uvoza.

Najprej v Tabeli 14 predstavljamo predvidene spremembe obsega izvoza po implementaciji prostotrgovinskega sporazuma med EU in Mercosur. Do padca izvozne aktivnosti bi po obeh scenarijih prišlo v prehranski industriji in pridelavi žit in poljščin, panogah, ki so tudi po ostalih kriterijih izkazale največja potencialna tveganja za slovensko gospodarstvo. Po scenariju nediskriminatorne carinske liberalizacije bi se obseg izvoza zmanjšal tudi v panogah lesne in papirne industrije, finančnih storitev, gradbeništva, primarnih proizvodov, kemične industrije, zračnega prevoza, kovinske industrije, ostale transportne opreme in ostalih sektorjev, ki jih je za občutljive označila EU. Z izjemo napovedanega krčenja izvoza prehranske industrije (1.97%) in občutljivih sektorjev EU (1.76%) so spremembe v ostalih panogah zelo majhne (tako pozitivne kot negativne). Spremembe tako strukture izvoza kot njegovega obsega so posledica povečane trgovine med EU in Mercosur v določenih panogah, kar delno nadomešča slovenski izvoz v EU, po drugi strani pa prihaja tudi do večjega posrednega (preko sodelovanja v evropskih proizvodnih verigah) in neposrednega izvoza iz Slovenije v državo Mercosur. Gospodarske strukture članic Mercosur in EU diktirajo vzorec trgovinske izmenjave, ki se odseva na spremembah slovenske izvozne slike.

Tabela 14: Sprememba obsega izvoza Slovenije po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Občutljivi sektorji EU	-1.765	0.490
Zavarovalništvo	0.073	0.302
Kemična industrija	-0.128	0.293
Ostala predelovalna ind.	0.054	0.261
Ostala transportna oprema	-0.167	0.219
Lesna in papirna ind.	-0.115	0.146
Kovine in kovinski proizvodi	-0.254	0.137
Poslovne storitve	0.048	0.130
Komunikacijske storitve	0.070	0.127
Ostale storitve	0.074	0.116
Gradbeništvo	-0.110	0.101
Osebnostne storitve	0.041	0.091
Zračni prevoz	-0.072	0.089
Občutljivi sektori Mercosur	0.187	0.088
Primarni proizvodi	-0.198	0.083
Vodni prevoz	0.051	0.057
Finančne storitve	-0.055	0.053
Žita in poljščine	-0.446	-0.004
Predelana hrana	-1.972	-1.115
Kmetijstvo (tehtano povprečje)	-0.446	-0.004
Industrija (tehtano povprečje)	0.048	0.057
Storitve (tehtano povprečje)	0.011	0.026

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži izvoza posamičnih panog v agregatnem izvozu.

Po simulaciji scenarija 2 v večini sektorjev pride do rasti izvoza. Izjema sta zgolj prehranska industrija ter žita oziroma poljščine. Največjo rast izvoza v Sloveniji beležijo ravno občutljivi sektorji EU, sektor ostale transportne opreme, zavarovalništva in kemične industrije. Razlog za rast izvoza EU občutljivih sektorjev je v tem, da trgovina z državami Mercosur za te panoge ni liberalizirana, kar omogoča ohranjanje položaja slovenskih izvoznikov na EU trgih in manj preusmerjanja trgovine, ki je dominiralo v 1. scenariju.

V Tabeli 15 sledi analiza sprememb na sektorskih uvoznih trgih. Hkratni pregled izvozne in uvozne aktivnosti panoge ponuja vpogled v spremembo konkurenčnega položaja panoge. Negativne stopnje rasti uvoza predvidevamo za 7 od 19-ih panog po prvem in 8 od 19 po drugem scenariju. Uvoz raste po obeh scenarijih v živilskopredelovalni panogi, lesni industriji, gradbeništvu, primarnih proizvodih, kemični in kovinarski industriji, vodnem prevozu, ostali transportni opremi in sektorjih, ki so jih kot občutljive opredelile članice Mercosur.

Tabela 15: Sprememba obsega uvoza po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Predelana hrana	0.695	1.753
Gradbeništvo	0.063	0.137
Kovine in kovinski proizvodi	0.022	0.088
Lesna in papirna ind.	0.001	0.061
Občutljivi sektorji Mercosur	0.067	0.051
Vodni prevoz	0.050	0.044
Ostala predelovalna ind.	0.014	0.034
Ostala transportna oprema	0.079	0.028
Kemična industrija	0.034	0.025
Primarni proizvodi	0.052	0.017
Poslovne storitve	-0.017	0.005
Zračni prevoz	0.023	-0.007
Finančne storitve	-0.054	-0.012
Ostale storitve	0.014	-0.019
Žita in poljščine	-0.240	-0.024
Komunikacijske storitve	-0.027	-0.051
Osebne storitve	-0.081	-0.056
Zavarovalništvo	-0.069	-0.096
Občutljivi sektorji EU	-0.023	-0.155

Vir: GTAP 9, lastne simulacije. Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži dodane vrednosti posamičnih panog v BDP.

Tabela 16: Sprememba izvoznih cen po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Primarni proizvodi	-0.023	-0.018
Kovine in kovinski proizvodi	0.052	-0.032
Finančne storitve	0.067	-0.034
Občutljivi sektori Mercosur	0.057	-0.036
Ostale storitve	0.063	-0.039
Ostala transportna oprema	0.055	-0.039
Zračni prevoz	0.033	-0.041
Vodni prevoz	0.042	-0.041
Ostala predelovalna ind.	0.053	-0.042
Osebne storitve	0.060	-0.043
Poslovne storitve	0.058	-0.048
Gradbeništvo	0.053	-0.055
Lesna in papirna ind.	0.045	-0.058
Komunikacijske storitve	0.044	-0.058
Kemična industrija	0.034	-0.085
Zavarovalništvo	0.034	-0.100
Občutljivi sektorji EU	0.001	-0.150
Predelana hrana	-0.016	-0.209
Žita in poljščine	-0.113	-0.209

Vir: GTAP 9, lastne simulacije. Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži dodane vrednosti posamičnih panog v BDP.

4.5.4 Učinki na zaposlenost

Nazadnje preverjamo še vpliv implementacije Sporazuma na gibanje zaposlenosti. Glede na to, da GTAP kot mnogi drugi CGE modeli predvideva sprotno prilagajanje ponudbe in povpraševanja po delovni sili, do brezposlenosti znotraj modela ne prihaja. Prihaja zgolj do hipnega sektorskega prilagajanja razmeram na trgu in posledično velike fluktuacije zaposlenih med sektorji. Pri oblikovanju naše napovedi gibanja zaposlenosti se zanašamo na podatke o spremembah proizvodnje po sektorjih oziroma spremembah sektorske dodane vrednosti, povpraševanja po obeh oblikah dela (kvalificirana in nekvalificirana delovna sila) ter predpostavki o konstantni produktivnosti obeh vrst dela (konstantni dodani vrednosti na zaposlenega). Dejansko bi seveda pričakovali, da bo zaradi prostotrgovinskega sporazuma prišlo tako do strukturne brezposlenosti v kontrakcijskih sektorjih kot presežnega povpraševanja v panogah v ekspanziji. Nenazadnje bi tudi prehodi med panogami ne minili brez stroškov in časovnih zamud, kar bi vodilo tudi v pojav frikcijske brezposlenosti. Glede na to, da zasnova simulacijskega modela obe vrsti brezposlenosti eksplicitno izloča, lahko zgolj posredno ocenjujemo posledice na trg dela. Ob navedenih omejitvah torej napovedujemo kakšne spremembe bi Sporazum lahko povzročil na obeh segmentih trga dela (kvalificiranih in nekvalificiranih delavcev).

Tabela 17: Simulacija vpliva EU-Mercosur sporazuma na zaposlenost (kvalificirana in nekvalificirana delovna sila) po spremembi števila delovnih mest

	Scenarij 1		Scenarij 2	
	nekvalificirana	kvalificirana	nekvalificirana	kvalificirana
Lesna in papirna ind.	-2.87	-6.45	6.20	13.94
Ostala predelovalna ind.	0.60	1.35	1.74	3.92
Zavarovalništvo	0.36	1.56	0.85	3.69
Finančne storitve	0.36	1.58	0.51	2.21
Predelana hrana	-58.20	-130.91	-84.42	-189.87
Ostale storitve	0.21	1.28	-2.14	-12.77
Žita in poljščine	-93.05	-4.53	-64.17	-3.13
Transp. in komunik. storitve	9.38	6.57	13.27	9.29
Gradbeništvo	16.63	14.94	52.83	47.45
Primarni proizvodi	-1.47	-0.70	0.25	0.12
Osebne storitve	16.47	14.94	15.75	2.95
Poslovne storitve	4.92	42.38	8.16	70.32
Kemična industrija	-1.75	-3.94	4.44	9.97
Zračni prevoz	-0.11	-0.15	0.21	0.29
Kovine in kovinski proizvodi	-6.03	-13.57	3.90	8.77
Vodni prevoz	0.10	0.14	0.11	0.16
Ostala transportna oprema	-0.27	-0.61	0.39	0.89
Občutljivi sektorji EU	-12.02	-27.01	6.35	14.27
Občutljivi sektori Mercosur	31.75	70.55	21.41	47.58
SKUPAJ po kategoriji delovne sile	-94.99	-44.45	-14.35	30.03
SKUPAJ	-139.44		15.68	

Vir: GTAP 9, SURS, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo vseh sektorjev, Scenarij 2 predvideva 100% liberalizacijo vseh sektorjev razen tistih, ki so bili označeni kot občutljivi s strani EU in Mercosur.

Največje negativne učinke na zaposlenost predvidevamo v sektorju prehranske industrije, kjer bi prišlo do upada predvsem kvalificirane delovne sile (130 ali 189 zaposlenih v desetih letih) ter sektorju žit in poljščin, kjer bi bil upad primarno na strani nekvalificiranih (93 oziroma 64 zaposlenih v desetih letih). V enajstih of 19-ih panog napovedujemo rast zaposlenosti, v drugem scenariju pa celo v 17-ih od 19-ih. Največjo rast zaposlenosti naj bi po scenariju polne liberalizacije doživele panoge označene kot občutljive s strani Mercosur, poslovne storitve, gradbeništvo in osebne storitve. Po scenariju selektivne liberalizacije, ki bi izključevala občutljive sektorje EU in Držav Mercosur, se poleg neliberaliziranih sektorjev države Mercosur povečanje zaposlenosti obeta predvsem v gradbeništvu, poslovnih in osebnih storitvah ter EU občutljivih panogah.

4.6 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije EU-Japonska

4.6.1 Uporabljeni scenariji

Sporazum EU-Japonska je v marsičem drugačen od sporazuma EU-Mercosur. Gre za sporazum EU z razvito državo, ki, kljub razmeroma komplementarni gospodarski strukturi, predstavlja neposrednega tekmeca EU na mnogih gospodarskih področjih. Po drugi strani je sporazum EU-Japonska zastavljen znatno bolj ambiciozno od EU-Mercosur in predvideva občutno znižanje nevarinskih ovir trgovine, kar sporazum postavlja bližje ciljem CETA kot pa enostavnejših sporazumov (EU-Koreja, EU-Mercosur). Poleg odprave oziroma zmanjšanja carin in nevarinskih omejitev so na vrhu EU-Japonska (maj 2011) poudarili tudi cilje liberalizacije storitev, investicij, vzpostavitve zaščite intelektualne lastnine, zaščito konkurence in vzajemni dostop do trga javnih naročil. Pripravljenost pogajalskih strani, da odpreta pogajanja tudi o odpravi nevarinskih ovir in dostopa do trgov javnih naročil je bila prav tako poudarjena na srečanju Evropskega sveta (marec 2011).

Simulacije učinkov sporazuma EU-Japonska bodo tako zastavljene drugače kot je bil primer pri sporazumu EU-Mercosur, saj bomo z njimi skušali poleg carinske liberalizacije skušali zajeti tudi učinke znižanja nevarinskih ovir. S scenarijema predstavljenima v Tabeli 18 bomo skušali hkrati vzpostaviti primerjavo s sporazumom Mercosur ter hkrati aplicirati simulacije The EU-Japan Trade Sustainability Assessment iz 2016 (Trade SIA, 2016). Posledično bo osnovna simulacija (Scenarij 1), ki bo predvidevala zgolj carinsko liberalizacijo vseh sektorjev služila kot osnova za nadaljne primerjave tako z Mercosur kot tudi z bolj ambicioznimi scenariji liberalizacije trgovine med EU in Japonsko. Scenarij 2 bo sledil optimističnim napovedim Trade SIA 2016, ki predvideva, da bo poleg carinske prišlo tudi do liberalizacije nevarinskih ovir. Slednje, ob razmeroma nizkih povprečnih carinskih stopnjah, predstavljajo pomembnejšo oviro prostemu pretoku blaga in storitev med EU in Japonsko. Ocene nevarinskih trgovinskih ovir med EU in Japonsko, kot sta jih 2009 v obsežnih študijah ocenina ECORYS in Copengahen Economics (2009) podajamo v tabelah A5 in A6 prilog.

Glede na to, da celotne nevarinske trgovinske ovire v menjavi med EU in Japonsko niso predmet pogajanj in da ne gre pričakovati popolne harmonizacije regulative, odprave oziroma poenostavitve carinskih postopkov, priznavanje vseh tehničnih in drugih standardov, v tabelah podajamo tudi oceno nevarinskih ovir trgovine, ki bi potencialno lahko

bile odpravljene in baziramo simulacije na različnih predpostavkah o deležu nekarinskih ovir, ki bodo odpravljene po sprejetju Sporazuma.

Tabela 18: Scenariji simulacije zunanjetrgovinske liberalizacije med EU in Japonsko v okviru trgovinskega sporazuma (% znižanja trenutnih trgovinskih ovir)

	Opis simulacije
Scenarij 1 Primerjava z Mercosur	Carinska liberalizacija z umikom carin na vse proizvode in storitve. Nivoji nekarinskih omejitev ostanejo nespremenjeni
Scenarij 2 Optimistični scenarij	Carinska liberalizacija z umikom carin na vse proizvode in storitve. Nivoji nekarinskih omejitev so zmanjšani za 50%.

Vir: lasten prikaz, Trade-SIA (2016)

4.6.2 Simulacije učinkov zunanjetrgovinske liberalizacije

V tabeli 19 prikazujemo spremembe ključnih gospodarskih agregatov za Slovenijo, EU, Japonsko in Hrvaško.

Tabela 19: Pregled ključnih rezultatov izvedbe simulacije učinkov sporazuma EU-Japonska na Slovenijo, EU, Japonsko in Hrvaško (obdobje napovedi 10 let, v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Japonska sporazuma s 50% znižanjem nekarinskih ovir</i>
Rast BDP v %		
Slovenija	-0.86	-0.11
EU	-0.16	0.04
Japonska	0.38	0.84
Hrvaška	0.02	0.08
Rast izvoza v %		
Slovenija (skupaj)	-0.09	-0.14
EU	0.01	0.05
Japonska	0.54	0.74
Hrvaška	-0.16	-0.34

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Simulacije učinkov Sporazuma med EU in Japonsko v desetletnem obdobju v obeh scenarijih kažejo na padec BDP Slovenije. S približno 0.9 odstotka v desetletnem obdobju je padec dohodka višji po prvem scenariju, ki predvideva odpravo carin in izvoznih dajatev na celotnem spektru proizvodov in storitev. Razlog padca je predvsem v krčenju proizvodnje avtomobilskega sektorja in, vezano na slednjega, tudi sektorja ostalega transporta. Medtem, ko pride pri slednjem tudi do občutnega povečanja uvoza, pa pri avtomobilskem sektorju ni tako in je glavnina padca proizvodnje posledica manjšega izvoza v EU.

Študija Evropske komisije (SIA, 2012; TSIA, 2016) sicer uporablja nekoliko drugačno modelsko zasnovo in hkrati predvideva znatno bolj ambiciozne scenarije zunanjetrgovinske liberalizacije in napoveduje 0.34-odstotno rast BDP po konzervativnem in celo 1.88-odstotno rast po ambicioznem scenariju.

V skladu z zgornjo oceno vpliva trgovine na rast BDP se v Tabeli 20 se osredotočamo na posledice, ki bi jih liberalizacija trgovine med EU in Japonsko imela na slovensko zunanjo trgovino. Po obeh scenarijih je predviden padec agregatnega izvoza Slovenije. Po konzervativnejšem scenariju znaša ta padec slabih 9 stotink odstotka v desetih letih, po ambicioznejšem pa dobrih 14 stotink odstotka. Spremembe agregatnega izvoza torej niso velikega obsega, upoštevaje dolgo dobo napovedi, kljub vsemu pa gre za negativne trende. Podrobnejši pregled izvoznih tokov kaže, da gre pri padcu agregatnega izvoza izključno za posledico padca izvoza v EU (0.083% oziroma 0.146%), medtem ko pride do občutnega povečanja izvoza na Japonsko in manjšega povečanja tudi v ostale države. Očitno torej modelske simulacije predvidevajo, da bo prišlo do znatne preusmeritve slovenske trgovine z EU s sprostitev trgovinskih omejitev med EU in Japonsko. Del tokov med Slovenijo in ostalo Evropo se preusmeri na trgovino med EU in Japonsko. Ta učinek, navkljub relativno majhnemu zmanjšanju trgovine med Slovenijo in EU in hkrati občutnemu povečanju trgovine Slovenije z Japonsko, dominira v agregatnem učinku trgovine.

Tabela 20: Rezultati simulacij trgovinske liberalizacije v okviru sporazuma EU-Japonska na zunanjo trgovino Slovenije, simulacija za obdobje 10 let (sprememba v %)

	Scenarij 1 <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko</i>	Scenarij 2 <i>Liberalizacija v okviru EU-Japonska sporazuma s 50% znižanjem necarinskih ovir</i>
Skupen izvoz	-0.086	-0.142
Izvoz na Japonsko	3.448	24.462
Izvoz v EU	-0.083	-0.173
Izvoz v tretje države	0.170	0.007
Skupen uvoz	-0.104	-0.227
Uvoz iz Japonske	20.394	32.053
Uvoz iz EU	-0.218	-0.463
Uvoz iz tretjih držav	-0.215	-0.167

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Podobne spremembe se kažejo tudi na strani uvoza. Po obeh scenarijih je predviden padec agregatnega uvoza, pri tem da je ta občutnejši v primeru ambicioznejšega scenarija. Znova padcu uvoza botruje znižanje trgovine z EU, ki, kljub močnemu povečanju uvoza iz Japonske, diktira padec agregatnega uvoza. Za razliko od izvozne strani, simulacije napovedujejo padec uvoza tudi iz tretjih držav. Gledano v celoti, napovedane spremembe prinašajo pozitivne učinke na trgovinsko bilanco, vendar za ceno nižjega obsega trgovine.

Podobno kot zgoraj, nas zanimajo strukturni učinki sporazuma EU-Japonska na slovensko gospodarstvo. Tabela 21 predstavlja spremembe dodane vrednosti po panogah kot posledica uveljavitve Sporazuma v skladu s predpostavljjenima scenarijema. Kot je iz tabele razvidno,

po prvem scenariju dodana vrednost pade v petih od 20-ih panog, medtem ko po drugem scenariju dodana vrednost pade v šestih panogah. V ostalih panogah se je dodana vrednost v simulacijah povečala. Pri obeh scenarijih se za najbolj občutljivega izkaže avtomobilski sektor, ki po simulaciji ambiciozne zunanjetrgovinske liberalizacije (scenarij 2) izgubi znatnih 1.32 odstotka dodane vrednosti, po prvem scenariju pa dobre tri četrtine odstotka. Kot robustne na izbiro scenarija se izkažejo tudi, sicer majhne, izgube v gradbeništvu. Po drugi strani, se največja rast dodane vrednosti obeta v segmentu lesne in papirne industrije, ostale predelovalne industrije ter predelave hrane.

Tabela 21: Sprememba dodane vrednosti po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije v Sloveniji (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Lesna in papirna ind.	0.17	0.29
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	0.07	0.13
Ostala transportna oprema	-0.11	0.13
Ostala predelovalna ind.	0.09	0.12
Predelana hrana	0.08	0.11
Ostali stroji	-0.06	0.11
Vodni prevoz	0.11	0.11
Komunikacijske storitve	0.04	0.06
Zračni prevoz	0.07	0.06
Osebne storitve	0.02	0.05
Poslovne storitve	0.03	0.04
Zavarovanje	0.01	0.02
Finančne storitve	0.01	0.02
Ostale storitve	-0.01	0.00
Ostali primarni proizvodi	0.02	-0.05
Kovine in kovinski proizvodi	0.02	-0.05
Elektronske naprave	0.01	-0.04
Motorna vozila	-0.77	-1.32
Kemična industrija	0.04	-0.13
Gradbeništvo	-0.09	-0.18
Kmetijstvo (tehtano povprečje)	0.070	0.130
Industrija (tehtano povprečje)	-0.029	-0.052
Storitve (tehtano povprečje)	0.002	0.003

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži dodane vrednosti posamičnih panog v BDP.

4.6.3 Učinki na konkurenčnost in zunanjo trgovino

Na gibanje dodane vrednosti ključno vplivajo predvidene spremembe tržnih cen po relevantnih panogah. Pričakovati je, da bodo tako umik ovir trgovini kot tudi povečani konkurenčni pritiski vplivali na padec tržnih cen. Slednje se se pokaže v tabeli 19, kjer prikazujemo simulirane učinke trgovinske integracije EU-Japonska na gibanje tržnih cen. V veliki večini panog, izjema je zgolj sektor kmetijstva, ribištva in gozdarstva v 1. scenariju, pride do blagega padca cen. To seveda po eni strani pomeni, da imajo potrošniki od trgovinske integracije korist v obliki nižjih cen oziroma višje realne kupne moči, hkrati pa padec cen negativno vpliva na proizvajalce.

Tabela 22: Sprememba globalnega indeksa tržnih cen po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrговinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	0.009	-0.086
Predelana hrana	-0.055	-0.049
Ostali primarni proizvodi	-0.039	-0.130
Motorna vozila	-0.071	-0.015
Ostala transportna oprema	-0.059	-0.034
Kemična industrija	-0.059	-0.080
Kovine in kovinski proizvodi	-0.054	-0.034
Elektronske naprave	-0.056	-0.011
Ostali stroji	-0.056	0.024
Lesna in papirna ind.	-0.054	-0.038
Ostala predelovalna ind.	-0.056	-0.054
Komunikacijske storitve	-0.062	-0.031
Zračni prevoz	-0.052	-0.059
Vodni prevoz	-0.051	-0.017
Gradbeništvo	-0.061	0.037
Ostale storitve	-0.068	-0.046
Zavarovanje	-0.057	-0.017
Poslovne storitve	-0.063	-0.015
Finančne storitve	-0.064	-0.017
Osebnostne storitve	-0.062	-0.029

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev.

V Tabeli 20 smo prikazali simulirane učinke na agregatni izvoz Slovenije, pri čemer simulacije predvidevajo padec celotnega izvoza med 0.08 in 0.14 % v desetih letih. To naj bi se zgodilo navkljub občutni rasti izvoza na Japonsko, saj bi hkrati padel izvoz na nam znatno pomembnejši trg, EU. Pregled po sektorjih, ki ga prikazujemo v Tabeli 23, razkriva, da bi v veliki večini (15/20 v obeh scenarijih) sektorjev prišlo do povečanja izvoza, a očitno dominira padec izvoza predvsem v dveh sektorjih (motornih vozil in ostale transportne opreme). Ključno je, da gre za močan padec izvoza v primeru motornih vozil in da delež izvoza tega sektorja v celotnem izvozu zelo velik. Ta dva dejavnika zagotavljata, da ima padec izvoza zgolj v nekaj sektorjih takšen agregatni učinek.

Tabela 23: Sprememba obsega izvoza Slovenije po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Ostala transportna oprema	-0.135	0.468
Lesna in papirna ind.	0.184	0.420
Gradbeništvo	0.222	0.416
Predelana hrana	0.206	0.372
Ostale storitve	0.142	0.338
Osebne storitve	0.120	0.326
Ostala predelovalna ind.	0.186	0.317
Poslovne storitve	0.124	0.284
Komunikacijske storitve	0.101	0.253
Finančne storitve	0.118	0.237
Zavarovanje	0.097	0.226
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	0.200	0.207
Ostali stroji	-0.115	0.191
Vodni prevoz	0.084	0.134
Zračni prevoz	0.041	0.080
Elektronske naprave	-0.001	-0.039
Kovine in kovinski proizvodi	0.008	-0.042
Kemična industrija	0.003	-0.099
Ostali primarni proizvodi	-0.075	-0.298
Motorna vozila	-1.062	-1.702
Kmetijstvo (tehtano povprečje)	0.200	0.207
Industrija (tehtano povprečje)	-0.128	-0.073
Storitve (tehtano povprečje)	0.025	0.059

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži izvoza posamičnih panog v agregatnem izvozu.

Podobno sliko kot v primeru sprememb sektorskega izvoza lahko opazimo tudi v primeru uvoza. Ponovno v veliki večini panog pride do padca uvoza, čeprav je delež takšnih panog nekoliko nižji kot pri uvozu (17/20 po Scenariju 1 ali Scenariju 2). Tudi v primeru agregatnega uvoza je bil njegov padec posledica kompozicijskega učinka padca uvoza iz EU ter rasti uvoza iz Japonske. Z vidika panožne strukture je največji padec uvoza zabeležen v sektorju motornih vozil, pri čemer v segmentu ostale transportne opreme predvidevamo blago rast uvoza. Ponovno je najbolj opazen močan padec uvoza v sektorju motornih vozil, ki, upošteva tudi padec dodane vrednosti (Tabela 21), kaže, da je to področje, ki mu bo potrebno nameniti posebno pozornost pri uveljavljanju sporazuma v Sloveniji.

Tabela 24: Sprememba obsega uvoza po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Ostala transportna oprema	0.055	0.073
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	0.011	0.015
Vodni prevoz	0.028	0.007
Lesna in papirna ind.	-0.047	-0.072
Zračni prevoz	-0.061	-0.089
Predelana hrana	-0.076	-0.108
Ostali primarni proizvodi	-0.040	-0.113
Ostala predelovalna ind.	-0.086	-0.141
Komunikacijske storitve	-0.102	-0.141
Zavarovanje	-0.104	-0.151
Osebnostne storitve	-0.112	-0.154
Finančne storitve	-0.117	-0.167
Ostale storitve	-0.118	-0.168
Elektronske naprave	-0.119	-0.181
Kemična industrija	-0.089	-0.205
Ostali stroji	-0.142	-0.209
Kovine in kovinski proizvodi	-0.146	-0.217
Poslovne storitve	-0.139	-0.221
Gradbeništvo	-0.238	-0.375
Motorna vozila	-0.327	-0.585

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev.

Medtem ko smo v Tabeli 22 prikazali globalne cenovne spremembe po sektorjih, ki so kazale, da bi Sporazum vplival na padec cen na globalnih trgih, pa v spodnji Tabeli 25 prikazujemo rezultate simulacije učinkov Sporazuma na gibanje slovenskih izvoznih cen. Te lahko služijo kot indikator izvozne konkurenčnosti slovenskih gospodarskih panog. Podobno kot že zgoraj v večini panog pride do padca cen (izjema so zgolj ribištvo, kmetijstvo in gozdarstvo, kjer se cene praktično ne spremenijo). Ponovno je padec cen izrazitejši pri bolj ambicioznem scenariju.

Tabela 25: Sprememba slovenskih izvoznih cen po sektorjih po obeh scenarijih zunanjetrgovinske liberalizacije (v %)

	Scenarij 1	Scenarij 2
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	0.009	0.003
Predelana hrana	-0.055	-0.074
Kovine in kovinski proizvodi	-0.054	-0.074
Elektronske naprave	-0.056	-0.074
Lesna in papirna ind.	-0.054	-0.074
Ostali stroji	-0.056	-0.076
Ostala predelovalna ind.	-0.056	-0.079
Zavarovanje	-0.057	-0.080
Ostala transportna oprema	-0.059	-0.081
Gradbeništvo	-0.061	-0.082
Vodni prevoz	-0.051	-0.083
Poslovne storitve	-0.063	-0.083
Finančne storitve	-0.064	-0.084
Osebne storitve	-0.062	-0.084
Zračni prevoz	-0.052	-0.085
Komunikacijske storitve	-0.062	-0.088
Kemična industrija	-0.059	-0.091
Ostale storitve	-0.068	-0.092
Motorna vozila	-0.071	-0.110
Ostali primarni proizvodi	-0.039	-0.114

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev.

4.6.4 Učinki na zaposlenost

Podobno kot zgoraj, gre tudi pri ocenah učinkov na zaposlenost Sporazuma EU-Japonska za grobo aproksimacijo, ki implicitno predpostavlja popolno medsektorsko nemobilnost delovne sile. Sam CGE model namreč ne predvideva brezposlenosti zaradi popolnoma mobilne delovne sile (ničelnih stroškov prilagajanja in iskanja zaposlitve). Oceno vpliva na trg dela tako postavljamo kot skrajno mejo potencialno brezposelnih ali dodatno zaposlenih po sektorjih v povezavi z gibanjem sektorske dodane vrednosti.

Agregatni učinki na trg dela so pričakovano majhni, vezani na zelo blage učinke na dodano vrednosti in kompenzacijo med sektorji. Po prvem scenariju naj bi prišlo do slabih 36 novih zaposlitev v desetletnem obdobju, po drugem pa bi zaposlenost upadla za nepolne štiri zaposlene. Pregled po stopnjah kvalificiranosti, kaže, da so, za razliko od simuliranih posledic sporazuma EU-Mercosur, pozitivni učinki koncentrirani med nekvalificiranimi zaposlenimi, medtem ko so izgube na strani višje izobraženih zaposlenih. Z vidika sektorske strukture so najvišje izgube ponovno predvidene v segmentu avtomobilske industrije ter gradbeništva. Pri slednjem sicer ne pride do občutnejše izgube dodane vrednosti, vendar pa zaposluje razmeroma velik delež delovne sile, kar vodi v nekoliko višje spremembe zaposlenosti.

Podobno kot v primeru EU-Mercosur velja opozoriti, da so spremembe zaposlenosti izjemno majhne, saj gre pri ocenah simuliranih učinkov za spremembe v desetletnem

obdobju. Praviloma so namreč že mesečne spremembe števila registriranih brezposelnih presegajo nekaj tisoč oseb.

Tabela 26: Simulacija vpliva EU-Japonska sporazuma na zaposlenost (kvalificirana in nekvalificirana delovna sila) po spremembi števila delovnih mest

	Scenarij 1		Scenarij 2	
	nekvalificirana	kvalificirana	nekvalificirana	kvalificirana
Poslovne storitve	3.69	31.79	5.70	49.13
Lesna in papirna ind.	9.26	20.82	16.49	37.09
Ostala predelovalna ind.	4.79	10.78	6.83	15.36
Predelana hrana	3.90	8.77	6.09	13.69
Kemična industrija	2.75	6.19	-7.93	-17.84
Kovine in kovinski proizvodi	2.70	6.06	-5.80	-13.04
Komunikacijske storitve	8.24	5.77	14.41	10.09
Osebne storitve	14.32	2.68	38.67	7.23
Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	50.60	2.47	63.25	3.08
Elektronske naprave	0.78	1.75	-2.33	-5.24
Finančne storitve	0.33	1.42	0.84	3.62
Zavarovanje	0.16	0.68	0.36	1.56
Vodni prevoz	0.23	0.32	0.24	0.34
Zračni prevoz	0.18	0.26	0.16	0.23
Ostali primarni proizvodi	0.01	0.01	-0.02	-0.01
Ostala transportna oprema	-0.28	-0.63	0.33	0.748
Ostali stroji	-2.35	-5.29	4.95	11.13
Ostale storitve	-1.28	-7.66	0.43	2.55
Gradbeništvo	-29.68	-26.65	-57.40	-51.55
Motorna vozila	-28.29	-63.63	-48.42	-108.90
SKUPAJ po kategoriji delovne	40.06	-4.09	36.85	-40.73
SKUPAJ	35.97		-3.88	

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Opombe: Scenarij 1 predvideva 100% carinsko liberalizacijo, Scenarij 2 predvideva 100% carinsko liberalizacijo in 50% odpravo necarinskih omejitev. Uteži, uporabljene za izračun tehtanega povprečja, so deleži dodane vrednosti posamičnih panog v BDP.

4.7 Skupni učinki uveljavitve sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska

V zadnjem sklopu napovedi analiziramo skupne učinke uveljavitve obeh sporazumov, torej sporazuma EU-Mercosur in EU-Japonska, v primeru, da bi pričela veljati hkrati. Pri tem se držimo razmeroma konzervativnih napovedi, da bo pod okriljem obeh sporazumov prišlo zgolj do popolne carinske liberalizacije medsebojne trgovine.

V Tabeli 27 povzemamo učinke uveljavitve obeh analiziranih sporazumov na gospodarstva EU, Slovenije, Japonske, članice Mercosur in Hrvaško. Razvidno je, da je na podlagi simulacij predviden pozitiven učinek integracije na slovensko gospodarstvo, pri čemer se napoveduje tako rast BDP kot tudi rast izvoza za dobro desetinsko odstotka v desetih letih. Pozitivni naj bi bili tudi učinki na EU in Hrvaško, medtem ko bi Japonska in predvsem članice Mercosur utrpeli izgube. Velja opozoriti, da so v tej simulaciji potrebne dodatne poenostavitve posamičnih elementov, ki bi se verjetno pojavili v besedilu tako kompleksnih sporazumov. Eden od takšnih elementov so tudi pravila o poreklu blaga, ki bi omejevala navzrižno trgovino med Japonsko in članicami Mercosur preko trga EU. Takšnih omejitev pričujoče simulacije ne predpostavljajo, kar posledično pomeni, da napovedi niso povsem realne, saj vključujejo določene ekstremne predpostavke.

Tabela 27: Pregled ključnih rezultatov izvedbe simulacije hkratnih učinkov sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na Slovenijo, EU, Japonsko in Hrvaško (obdobje napovedi 10 let, v %)

	Scenarij <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko in Mercosur</i>
Rast BDP v %	
Slovenija	0.104
EU	0.260
Japonska	-0.146
Mercosur	-0.440
Hrvaška	0.057
Rast izvoza v %	
Slovenija (skupaj)	0.142
EU	0.244
Japonska	0.430
Mercosur	-0.278
Hrvaška	0.213

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Geografska dekompozicija slovenske izvozne rasti kaže, da bi se v tem scenariju povečal predvsem izvoz v države Mercosur in na Japonsko, medtem ko bi izvoz v EU in ostale države nekoliko upadel, obratno pa bi se zgodilo v primeru uvoza. V nasprotju z zgornjo analizo, kjer na agregatni ravni dominirajo negativni učinki padca izvoza v EU, so v primeru interakcije obeh sporazumov dominantni pozitivni učinki Japonske in Mercosur v primeru izvoza in učinek rasti uvoza iz EU pri uvoznih tokovih.

Tabela 28: Rezultati simulacij trgovinske liberalizacije v okviru sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska na zunanjo trgovino Slovenije, simulacija za obdobje 10 let (sprememba v %)

	Scenarij <i>100% eliminacija carin in izvoznih davkov EU z Japonsko in Mercosur</i>
Skupen izvoz	0.142
Izvoz na Japonsko	1.206
Izvoz v EU	-0.345
Izvoz v države Mercosur	3.140
Izvoz v tretje države	-0.690
Skupen uvoz	0.088
Uvoz iz Japonske	-1.329
Uvoz iz EU	0.189
Uvoz iz Mercosur	-6.192
Uvoz iz tretjih držav	-0.076

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

5 Možnosti izkoriščanja sporazumov z državami Mercosur in Japonsko

V nadaljevanju analiziramo možnosti potencialnih učinkov sporazumov z državami Mercosur in Japonsko za slovensko gospodarstvo. V prvem delu analiziramo stališča slovenskih podjetij glede morebitnih ovir pri poslovanju z državami Mercosur in Japonsko ter potencialnih priložnosti, ki jih prinašata sporazuma. V drugem delu pa s pomočjo globinskih intervjujev analiziramo določena stališča bolj podrobno.

5.1 Ovire in priložnosti sporazumov z državami Mercosur in Japonsko iz perspektive slovenskih podjetij

V nadaljevanju predstavljamo rezultate ankete med slovenskimi podjetji, s pomočjo katere smo skušali ugotoviti, kakšna so stališča slovenskih podjetij do sporazumov o sodelovanju z Japonsko in Mercosurjem.

5.1.1 Opis metodologije in vzorca

Namen anketiranja je bil pridobiti nekoliko širšo sliko predvsem o mnenju podjetij o pomenu teh trgov, o pomenu različnih trgovinskih ovir ter o potencialnih učinkih sproščanja ovir na teh trgih. Metodološko vprašalnik sledi izhodiščem vprašalnikov iz Damijan et al. (2015) ter Redek et al. (v Prašnikar in Redek, 2016), ki pa smo ju nadgradili in ustrezno spremenili glede na fokus te raziskave.

Glavna vprašanja oziroma vsebinski sklopi vprašanj s podvprašanji so tako analizirali za vsakega od sporazumov naslednje vidike:

1. poznavanje sporazuma;
2. kako pomembni so vidiki proste trgovine, intelektualne lastnine, javnih naročil, izvora blaga, itd., nasploh;
3. kakšni so morebitni učinki sporazuma na različne vidike poslovanja podjetja ter vplivi na okolje, v katerem podjetje posluje;
4. kakšni so predvideni učinki sporazumov na gospodarstvo nasploh (ne na samo podjetje), velika, srednja in mala podjetja;
5. podjetja, ki na določenem trgu ne poslujejo, smo vprašali po razlogih ter jih vprašali tudi, če jih bi sporazum spodbudil k poskusu delovanja na teh trgih;
6. podjetja smo vprašali tudi o osnovnih značilnostih podjetja.

Anketni vprašalnik je vseboval skupaj 140 vprašanj s podvprašanji, vendar pa je vsako podjetje dobilo le en del teh vprašanj. Vprašalnik smo delili v sklope najprej glede na ciljni trg (Japonska, Mercosur), nato pa še glede na poznavanje sporazuma ter trgovanje na določenem trgu (vprašalnik v skrčenem pogledu podan v Prilogi).

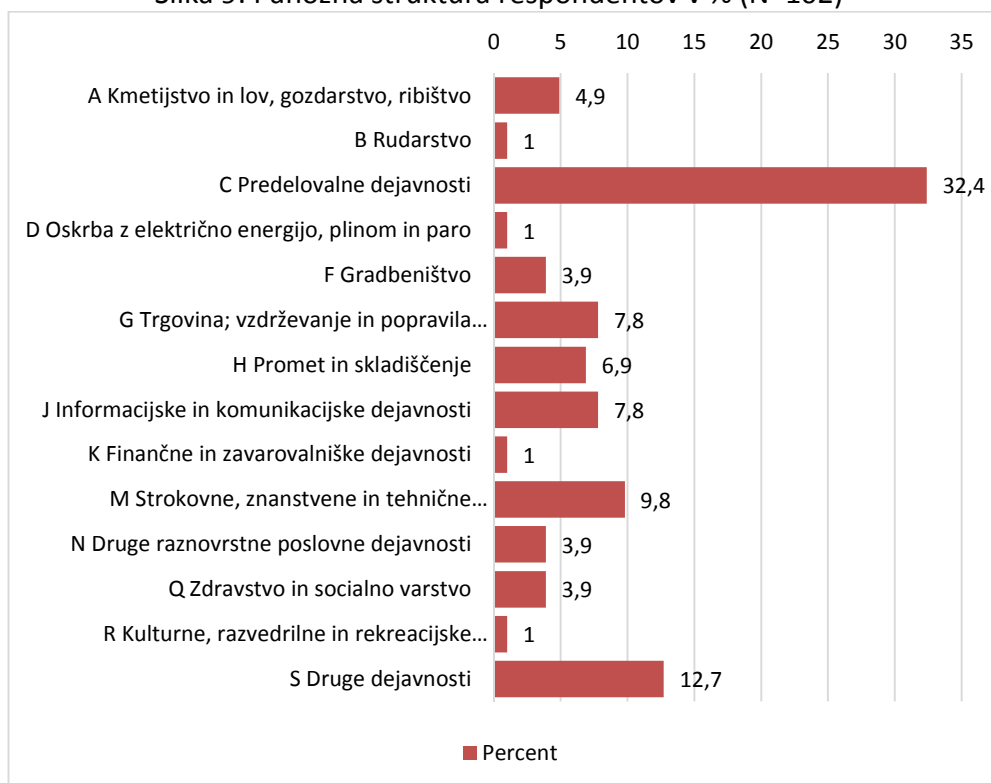
Pred izvedbo ankete smo razmišljali o dveh ločenih anketah (Mercosur in Japonska), vendar pa je zaradi slabe odzivnosti na anketne vprašalnike nasploh verjetnost da bi v

krajšem času ista podjetja podala svoje odgovore na dva podobna vprašalnika, majhna. Zato smo se odločili za eno samo anketo.

Anketo smo izvajali v januarju in februarju 2018. Anketni vprašalnik je bil postavljen na portalu 1ka. Vabila smo poslali skupaj na 5 tisoč naslovov, ki smo jih pridobili iz SLOExport baze s pomočjo agencije SPIRIT ter neposredno s spleta. Podjetja smo prvič povabili k sodelovanju 15.1., anketiranje smo zaključili 20. februarja. Kot je bilo pričakovano, smo največ odgovorov prejeli po prvih dveh vabilih (prvo vabilo in prva ponovitev), ponovna vabila so prinesla le nekaj dodatnih odgovorov. Skupaj smo prejeli 102 izpolnjena vprašalnika, ki smo ju lahko uporabili v nadaljevanju analize.

Na anketni vprašalnik sta odgovorili 102 podjetji. Večina podjetij, dobrih 32 % je iz predelovalnih dejavnosti (C panoga po Standardni klasifikaciji dejavnosti), sledijo druge dejavnosti (S), nato pa panoga trgovine (G) in informacijskih in komunikacijskih dejavnosti (J) ter prometa in skladiščenja (H) (Slika 9).

Slika 9: Panožna struktura respondentov v % (N=102)*

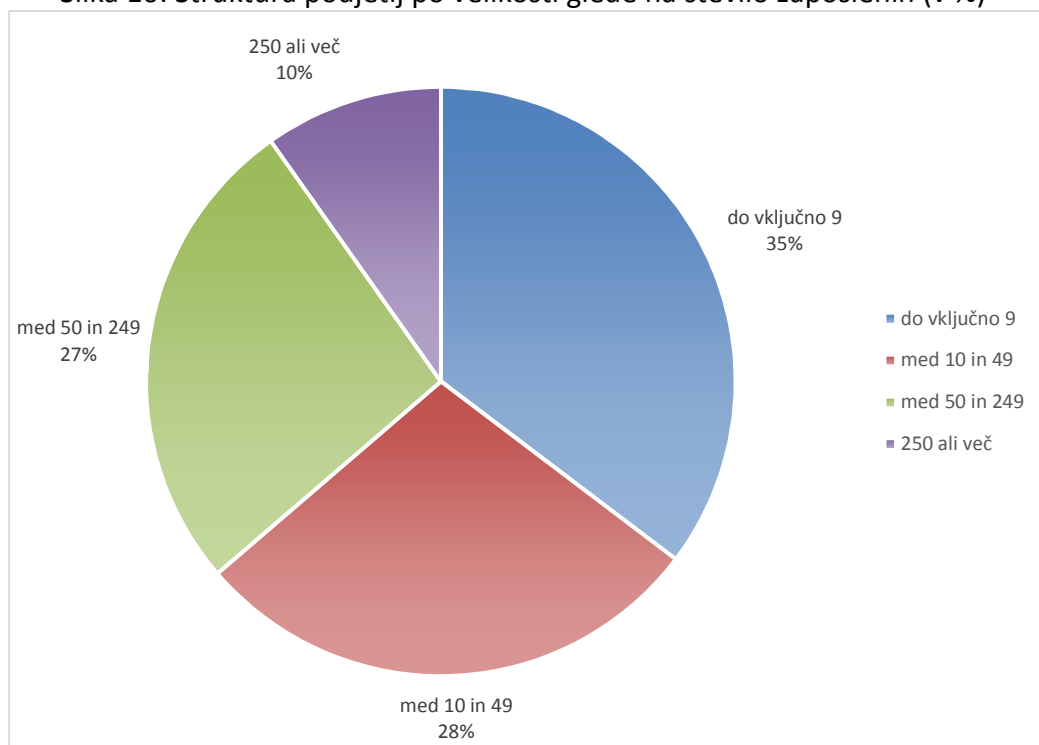


*Dve podjetji nista odgovorili na vprašanje o panogi.

Slika 10 prikazuje velikostno strukturo podjetij respondentov glede na število zaposlenih. Deset % podjetij je imelo 250 ali več zaposlenih, kar pomeni, da sodijo v skupino velikih podjetij, slaba tretjina podjetij je imela med 50 in 249 zaposlenih, kar jih uvršča v skupino srednjih podjetij, približno toliko je bilo tudi majhnih podjetij (28 %). Mikro podjetja so predstavljala 35 % respondentov.

Velikostna struktura sicer ni primerljiva s siceršnjo velikostno strukturo slovenskega gospodarstva, saj je med vsemi poslovnimi subjekti kar 95 % mikro podjetij in samo 0,2 odstotka velikih podjetij. Vendar pa velika podjetja ustvarijo tretjino vse dodane vrednosti in delovnih mest, imajo pa tudi višjo dodano vrednost na zaposlenega (Statistični urad RS, 2018). Manjša podjetja (sploh mikro) so tudi manj vpeta v globalne tokove, manj trgujejo, kar kažejo podatki o poslovanju teh podjetij (Redek & Oblak, 2016). Z vidika ciljev raziskave je struktura ustrezna, saj zajame nadproporcionalno (glede na zastopanost v gospodarstvu) večja podjetja, ki pa so hkrati tudi podjetja, ki bolj intenzivno poslujejo na mednarodnih trgih in ustvarijo večji del dodane vrednosti. Glede na namen raziskave smo zajeli torej vzorec, ki je vsebinsko relevanten.

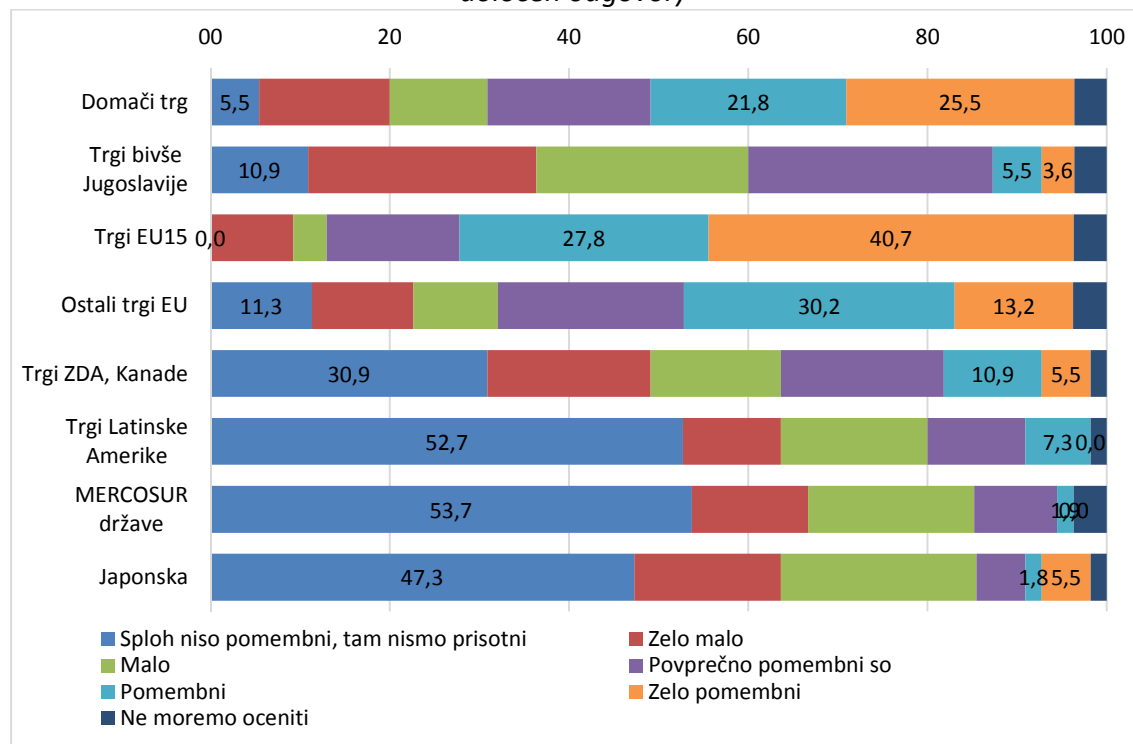
Slika 10: Struktura podjetij po velikosti glede na število zaposlenih (v %)*



*Dve podjetji nista odgovorili na vprašanje.

Podjetja smo vprašali tudi, na koliko tujih trgih prodajajo in kako pomembni so posamezni trgi. V povprečju so respondenti prodajali na 22 tujih trgih, kar 40 % respondentov pa je svoje izdelke prodajalo na več kot 20 trgih. Večina podjetij, kar dve tretjini respondentov, je dobaviteljev drugim podjetjem. Slika 11 prikazuje pomen posameznih trgov.

Slika 11: Pomen posameznih trgov kot prodajnih trgov (odstotek podjetij, ki so izbrala določen odgovor)*

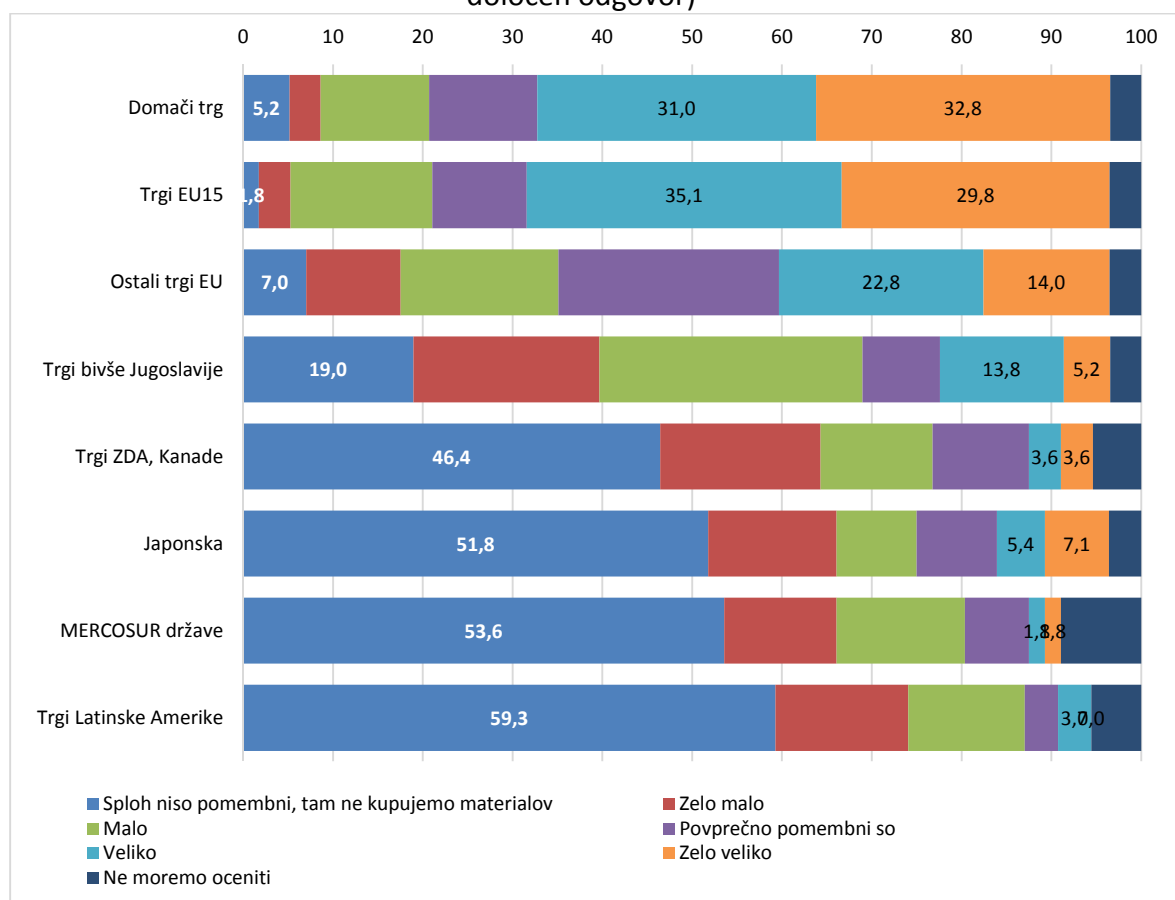


* N=53 do N=55

Po pomenu posameznih trgov kot prodajnih trgov izstopajo trgi EU 15, za katera skoraj 70 % respondentov meni, da so pomembni ali zelo pomembni, ker tam prodajo veliko ali zelo veliko. Sledi domači trg, za katerega približno 57 % podjetij meni, da je z vidika prodajnega trga pomemben ali zelo pomemben. Domačemu trgu po pomenu sledijo ostali trgi EU, ki so za okoli 44 % podjetij pomembni ali zelo pomembni prodajni trgi. Trgi Latinske Amerike, Držav Mercosur ter Japonske za približno polovico respondentov sploh niso pomembni, ker tam niso prisotni, za okoli tretjino podjetij pa so zelo malo ali malo pomembni. Na vprašanje o pomenu posameznih trgov (prodajnih ali nakupnih) je odgovorilo majhno število respondentov. Razloga sta lahko predvsem dva. Ta vprašanja smo postavili v zadnji del vprašalnika (skupaj z večino ostalih značilnosti podjetij), da bi dobili več podatkov o samih sporazumih (respondenti včasih zaključijo z vprašalnikom med izpolnjevanjem). Drugi razlog pa je lahko dejstvo, da vprašanja sprašujejo po informacijah, ki jih podjetje morda ne želi razkriti. Navkljub slabši odzivnosti pa podatki ne odstopajo bistveno od siceršnjih podatkov o pomenu teh trgov za slovensko gospodarstvo (glej npr. trgovinske podatke SURS, 2018).

Slika 12 prikazuje pomen posameznih trgov za podjetja kot dobavnih trgov. Za večino podjetij velja, da sta najpomembnejša nabavna trga domači trg in pa trg EU15, več kot 60 % podjetij je mnenja, da so ti trgi pomembni ali zelo pomembni nabavni trgi. Za več kot polovico podjetij pa so trgi držav države Mercosur in Japonske nepomembni, saj tam ne kupujejo materialov ali drugih komponent.

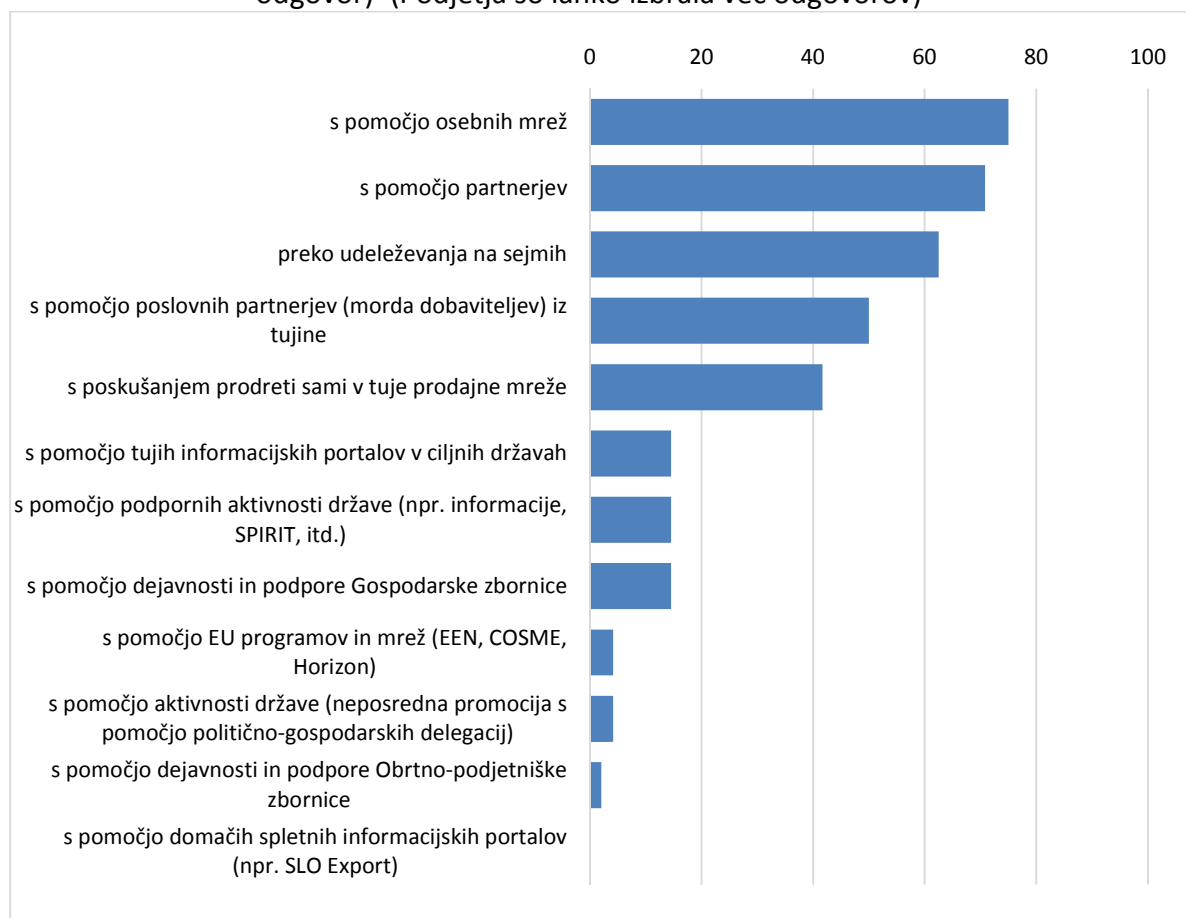
Slika 12: Pomen posameznih trgov kot nabavnih trgov (odstotek podjetij, ki je izbral določen odgovor)*



* N=54 do N=58

Podjetja smo vprašali tudi, kako so prodrli na tuje trge (Slika 13). Za prodor v tujino podjetja največkrat uporabljajo osebne mreže in partnerje (70 in več % podjetij je izbralo ta odgovora), sledijo sejmi in partnerji iz tujine ter samostojni poskusi prodora v tuje poslovne mreže. Različne podporne aktivnosti, ki jih ali nudi država ali pa celo neposredno izvaja država, pa so precej manj pomembne.

Slika 13: Kako ste prodrali na tuje trge (odstotek vseh respondentov, ki so izbrali določen odgovor)* (Podjetja so lahko izbrala več odgovorov)



*N skupaj=48

5.1.2 Analiza odnosa do sporazumov

Analiza odnosa do sporazumov je obsegala skupaj 130 vprašanj, pri čemer je bil vprašalnik razdeljen na posamezne vsebinske sklope glede na poznavanje sporazuma (oziroma pogajanj) ter prisotnost (posredno ali neposredno ali neprisotnost) na posameznem trgu. Temeljni cilji analize so bili sledeči:

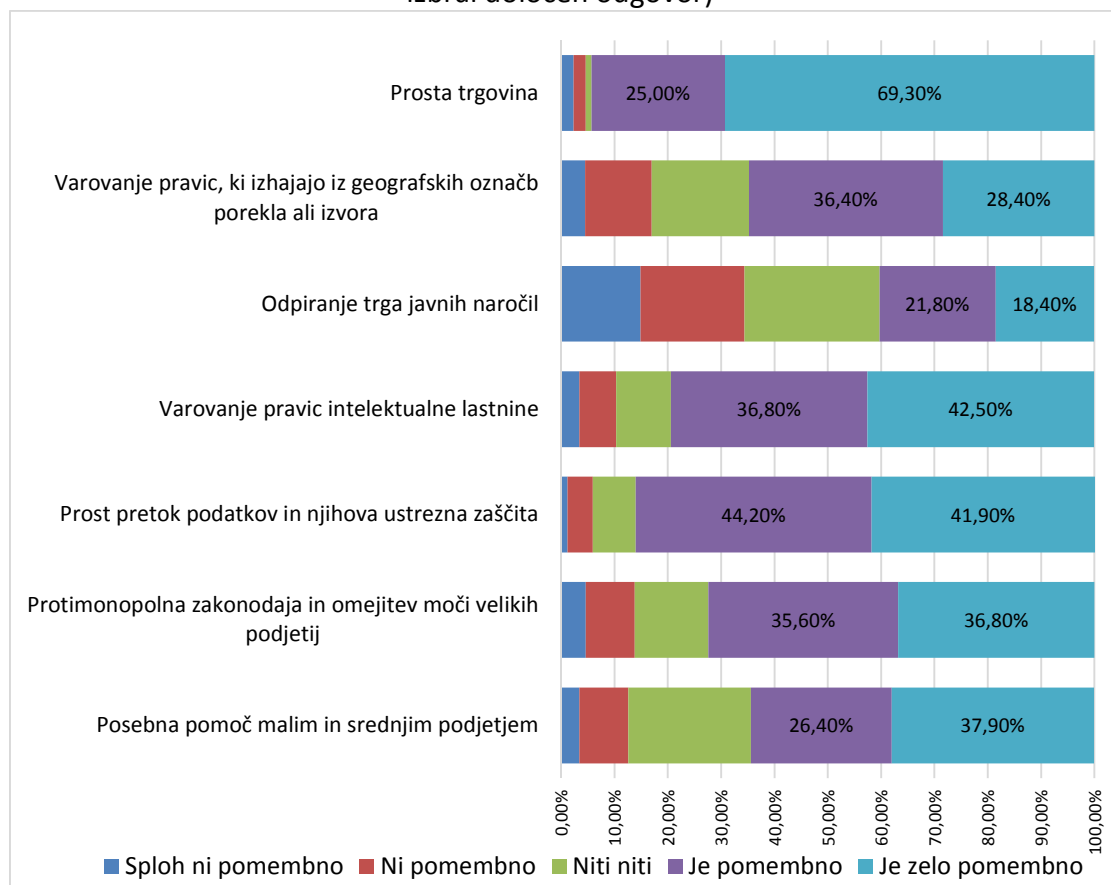
- 1) ugotoviti, kateri vidiki so pri mednarodnem poslovanju pomembni;
- 2) ugotoviti, kako dobro podjetja poznajo/spremljajo pogajanja;
- 3) ugotoviti, kakšne so morebitne posledice za podjetje;
- 4) ugotoviti, kakšne so predvidene širše posledice za gospodarstvo;
- 5) ugotoviti, kakaj podjetja niso prisotna na določenem trgu in
- 6) ugotoviti, ali bi v primeru sprejetja sporazuma morebiti bila zainteresirana za trg.

Rezultate predstavljamo ločeno za Japonsko in Mercosur.

Najprej pa smo vsa podjetja vprašali, kateri vidiki so jim v mednarodnem poslovanju najbolj pomembni, in sicer nas je zanimalo, kako pomembna je za njih prosta trgovina, odpiranje trga javnih naročil, pomoč države, itd. Slika 14 kaže, da je podjetjem daleč najbolj pomembna prosta trgovina (brez carin, kratki postopki, itd.), saj kar 95 % vseh

podjetij meni, da je ta dejavnik zelo pomemben ali pomemben. Po pomenu, zanimivo, sledi prost pretok podatkov in njihova ustrezna zaščita in povezano s tem tudi varovanje pravic intelektualne lastnine. Podobno pomembna se podjetjem zdi tudi protimonopolna zakonodaja, kar ne preseneča glede na primerjalno velikost slovenskih podjetij. Najmanj pomembno se podjetjem zdi odpiranje trga javnih naročil. Pri tem je potrebno poudariti, da vprašanje ni ciljalo na noben trg, pač pa je spraševalo po splošnem pomenu dejavnikov za slovenska podjetja, kar pomeni, da velja tudi za bližnje trge.

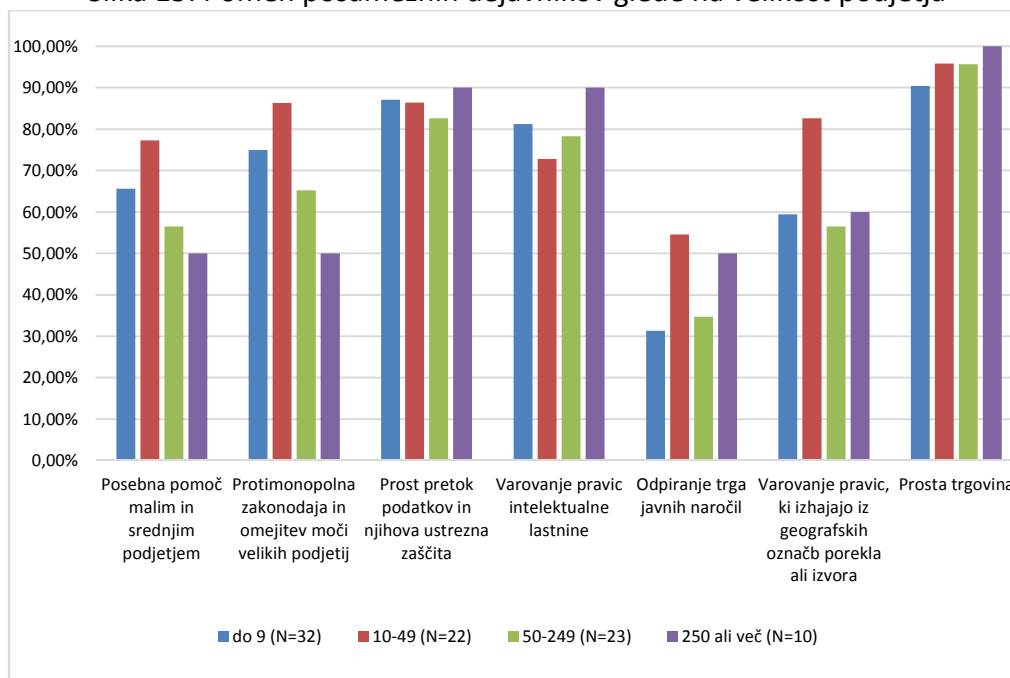
Slika 14: Pomen izbranih vidikov pri mednarodnem poslovanju (odstotek podjetij, ki je izbral določen odgovor)*



*N med 86 in 88.

Slika 15 prikazuje pomen posameznih dejavnikov glede na velikost podjetja. Rezultati sicer niso najboljši, saj so skupine majhne. Vseeno pa se vidi, da je za vsa podjetja zelo pomembna prosta trgovina, medtem ko mala podjetja (10-49 zaposlenih) izstopajo po pomenu varovanja pravic geografskega izvora, odpiranju trga javnih naročil, posebne pomoči za MSP ter protimonopolni zakonodaji in omejitvi moči velikih. Rezultat ne preseneča, v tej velikostni skupini najbolj pogosto najdemo mala, dinamična, hitro rastoča podjetja, tista s področja IKT, segment, ki je torej zelo propulziven, se pa sooča z izzivi, ki jih predstavljajo navedene kategorije. V našem vzorcu v velikostni strukturi 10 do 49 zaposlenih so pogosta podjetja iz trgovine, transporta in IKT, medtem ko v panogi predelovalnih dejavnosti (C) prevladujejo podjetja s 50 do 249 zaposlenih.

Slika 15: Pomen posameznih dejavnikov glede na velikost podjetja



V vzorcu oziroma med respondenti, ki jih je skupaj 102 (niso pa vsa podjetja odgovorila na vsa vprašanja), so zajeta torej predvsem večja podjetja, kot pa je povprečna velikostna struktura slovenskega gospodarstva, največji del jih je iz predelovalne dejavnosti. V nadaljevanju bomo bolj natančno predstavili odgovore podjetij glede sporazumov o sodelovanju z Japonsko in državami Mercosur. Zaradi velikosti vzorca in pa strukture bodo podrobnejše analize po posameznih podskupinah omejene. Velikost vzorca oziroma odziv podjetij na prošnjo za sodelovanje v anketi odraža tudi nizek pomen same tematike za podjetja, kar je očitno tudi iz odgovorov o pomenu posameznih trgov.

Preden podamo pregled rezultatov, je potrebno izpostaviti še omejitve raziskave. Te so (poleg že omenjene strukture):

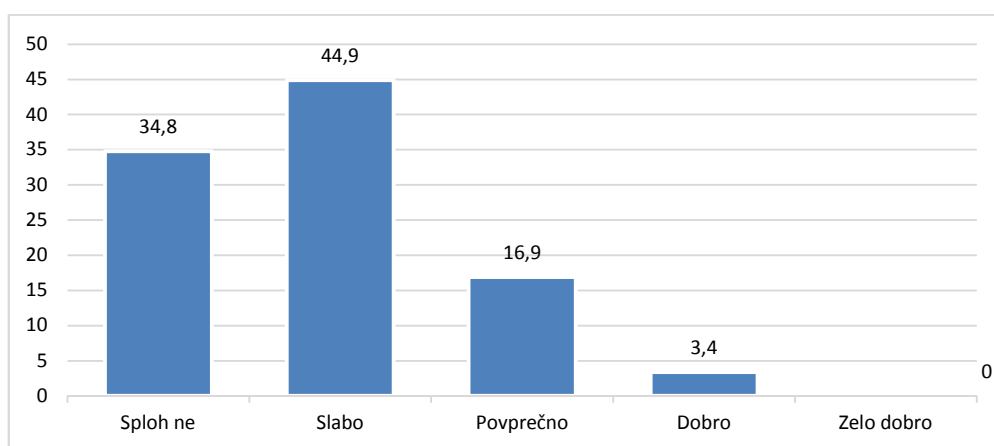
- pomanjkanje interesa za anketo;
- slaba odzivnost;
- hitro izpolnjevanje ankete (predviden čas je bil 17 minut, dejansko pa so anketo izpolnili v 13 minutah) in
- posledično preskakovanje vprašanj in
- tudi površno branje (kar je možna razlaga nekaterih manj pričakovanih odgovorov).
- Vzorec je majhen (odzivnost je bila zelo slaba, kar je verjetno posledica nizkega interesa zaradi majhnega pomena teh trgov za naša podjetja);
- Kar znižuje zanesljivost rezultatov in (predvsem majhen vzorec) onemogoča globljo analizo, ki jo sicer vprašalnik (in podatki, ki bi bili zbrani) omogoča.

5.1.3 Analiza potencialnih učinkov sporazuma na poslovanje z Japonsko

Večina podjetij, približno 80% vseh respondentov, pogajanj EU z Japonsko sploh ne pozna ali slabo pozna (Slika 16). Rezultat je pričakovan, saj je ta trg za večino podjetij nepomemben. Kot smo videli, večina podjetij ta trg smatra za nepomembnega ali manj pomembnega. Hkrati so rezultati primerljivi z rezultati poznavanja pogajanj o TTIP (Redek et al., 2016), kjer je 63 % podjetij odgovorilo, da pogajanj sploh ne pozna ali pa pozna slabo. Glede na precej nižjo medijsko odmevnost pogajanj z Japonsko je še nekoliko nižji rezultat pričakovan, hkrati pa je japonski trg tudi nekoliko manj pomemben za respondente, kot je bil v študiji Redek et al. (2016) za respondente pomemben trg ZDA.

V nadaljevanju smo podjetja razdelili na podlagi tega vprašanja podjetji po potrebi v dve skupini, in sicer torej na podlagi poznavanja. Tista, ki sporazuma/pogajanj sploh ne poznajo ali poznajo zelo slabo, smo dali skupaj v skupino »ne poznajo«, ostala pa prav tako skupaj v skupino, ki sporazum vsaj nekoliko poznajo. Prva skupina je očitno bistveno večja, v njej je skupaj 80 % podjetij.

Slika 16: Kako dobro poznate pogajanja EU z Japonsko?*



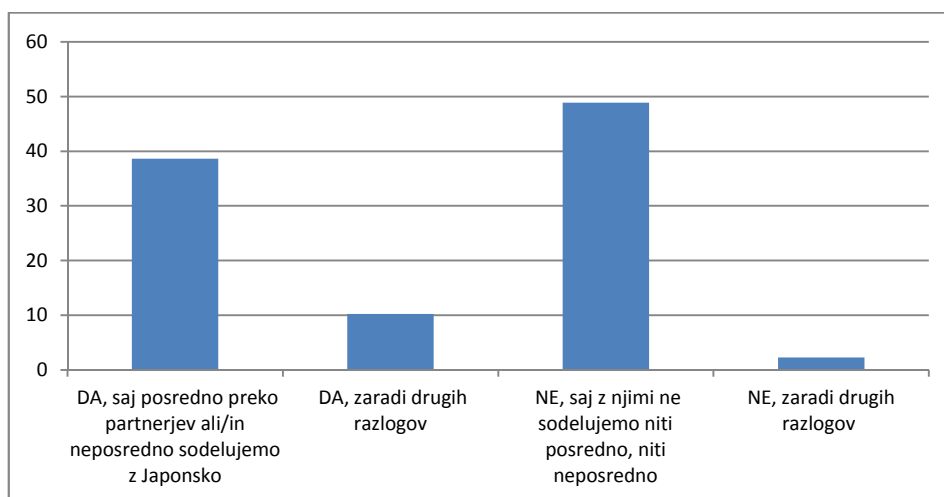
* Na vprašanje je odgovorilo 89 podjetij.

Podjetja, ki so odgovorila, da poznajo pogajanja, smo prosili, da bolj natančno opredelijo bistvo pogajanj oziroma, kaj sporazum po njihovem mnenju prinaša. Odgovorilo je 5 podjetij, vsebinsko ustrezni so bili naslednji odgovori:

- več sodelovanja
- prinaša številne tržne priložnosti temelji na odprti in pravični trgovini, ki temelji na dogovorjenih pravilih.
- gre za največji dvostranski trgovinski prostor med EU in japonsko, velik trg - zajema 40% trgovine na svetu in postavljanje meja bi bistveno omejilo pretok blaga med trgoma. bistven vpliv k pogajanjem je dodala politika Donalda Trumpa.

Večina podjetij je mnenja, da sporazum ne bo imel vpliva na poslovanje podjetij, saj s tem trgom ali ne poslujejo (posredno ali neposredno) ali pa zaradi drugih razlogov (Slika 17). Slabih 40 % podjetij, meni, da bo sporazum imel vpliv zaradi posrednega ali neposrednega stika s tem trgom, okoli 10 % pa, da vpliv bo zaradi drugih razlogov.

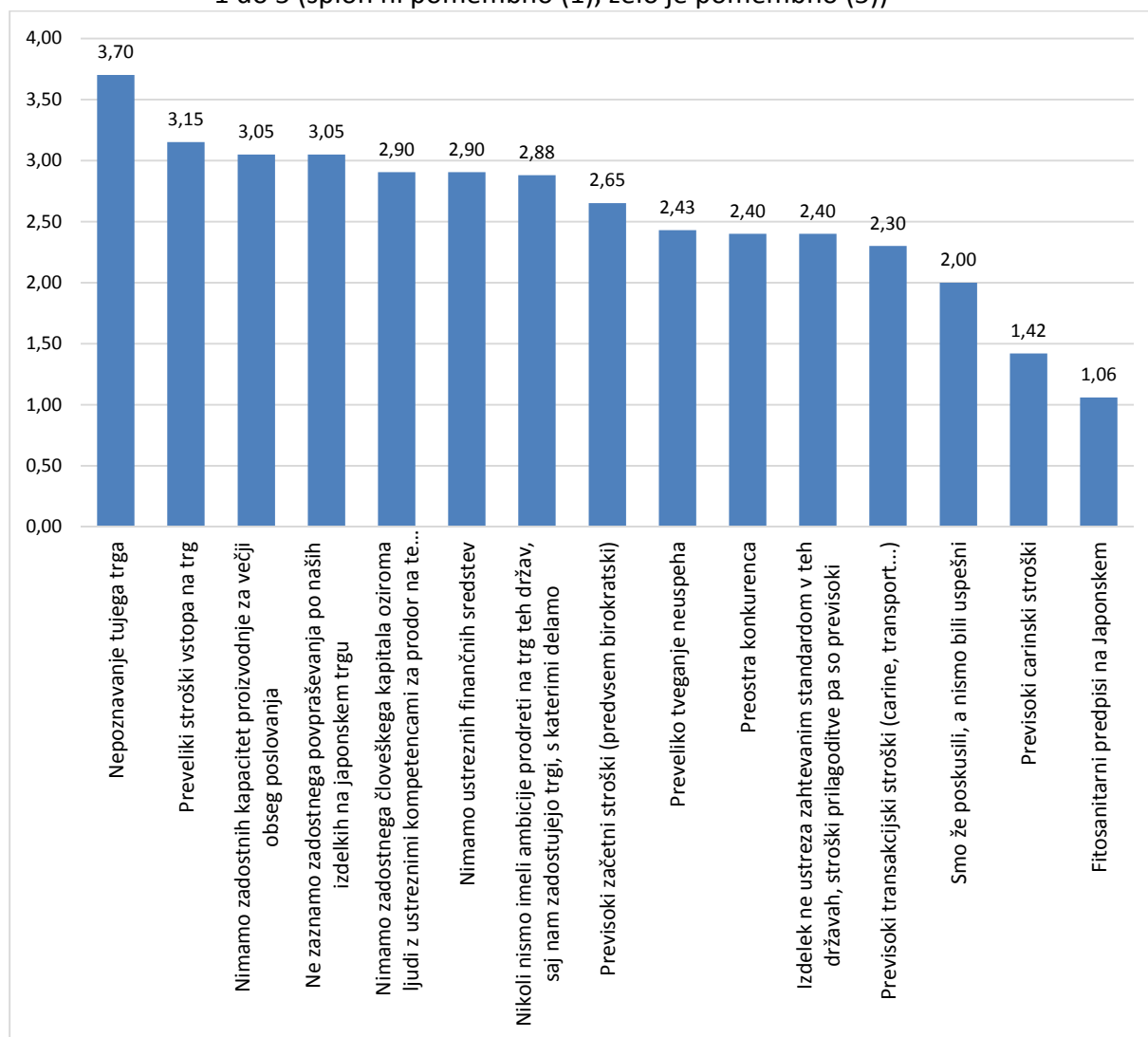
Slika 17: Pričakovani vpliv sporazuma z Japonsko na podjetja*



*Slika prikazuje vse odgovore, tako podjetij, ki sporazum poznajo, kot tudi tistih, ki ga ne. Tistim, ki sporazuma ne poznajo, smo v nadaljevanju podali kratek opis. Na vprašanje je skupaj odgovorilo 88 podjetij.

Podjetja, ki niso prisotna na japonskem trgu, smo vprašali, zakaj ne (Slika 18). Kot najpomembnejši dejavniki se pojavljajo nepoznavanje trga, preveliki stroški vstopa na trg, pomanjkanje kapacitet ter nezaznavanje povpraševanja po izdelkih podjetja. Pomanjkanje kapacitet se kaže tudi v odgovorih o pomanjkanju človeškega kapitala, pomanjkanju finančnih sredstev. Pomemben dejavnik pa je tudi pomanjkanje ambicij, kar je skladno tudi z ugotovitvami za ameriški trg (Redek et al., 2016) ter ugotovitvami o motivaciji slovenskih MSP (ta predstavljajo večino tudi v tem vzorcu, velikih podjetij je okoli 10 %), ki pogosto ostajajo na domačih ali bližnjih trgih, ker jim to zadostuje. Pomen bližnjih trgov pa poudarja tudi ekonomska teorija, ki pravi, da se podjetja odločajo za odhod v tujino tudi tako, da najprej poskusijo prodreti na bližnje, njim bolj poznane trge (Eaton et al., 2011).

Slika 18: Zakaj niste prisotni na japonskem trgu? Ocenite pomen dejavnika na lestvici od 1 do 5 (sploh ni pomembno (1), zelo je pomembno (5))*



N=17 do 19

Podjetja, ki niso prisotna na japonskem trgu, smo v nadaljevanju vprašali, če bo sporazum povečal njihovo zanimanje za ta trg. Polovica jih je mnenja, da ne, dobra tretjina pa je mnenja, da ja. Podjetja smo prosili tudi za utemeljitev odgovora, kjer so podjetja navedla, da bodo šla na japonski trg:

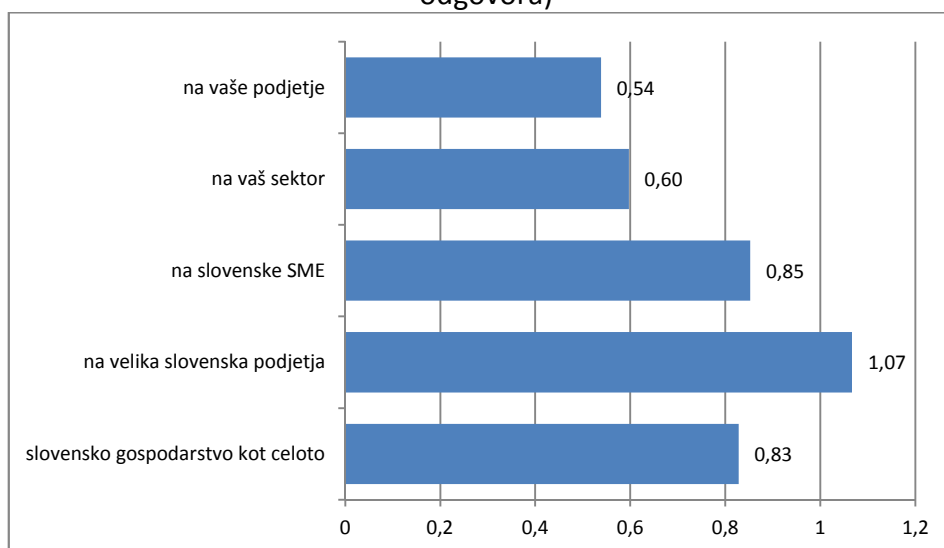
- morda, zagotovo pa ne samo zaradi tega (op.p. sporazuma)
- če bo priložnost.
- morda bomo nabavljali surovine.

Kot razloge pa so navedla:

- za širitev: če ne bo carin, bo japonski trg postal zanimiv za morebiten prodor.
- proti širitvi:
 - o so predaleč
 - o ker ni ciljni trg v dolgoročnem planu širitve

V nadaljevanju smo podjetja vprašali po predvidenih vplivih sporazuma z Japonsko na slovensko gospodarstvo (Slika 19). V povprečju so podjetja zelo blago pozitivnega mnenja, najbolj pozitiven vpliv se pričakuje na slovenska velika podjetja, sledi vpliv na mala in srednja podjetja. Kar 76 % vseh respondentov je menilo, da bo vpliv na velika podjetja pozitiven (odgovor z vrednostjo 1) in 15 %, da bo zelo pozitiven. Podobno kot tudi pri analizi učinka TTIP na slovensko gospodarstvo, panoge in podjetja, so bila podjetja najbolj pesimistična pri oceni vpliva na lastno podjetje (Redek et al., 2016). Zanimivo je tudi, da noben od respondentov ne pričakuje negativnega vpliva. Pri TTIP se je negativen vpliv pojavil, vendar pa se je o TTIP veliko govorilo v medijih, izpostavljale pa so se predvsem negativne posledice, kar je zagotovo vplivalo na percepcijo podjetij. Pogajanja z Japonsko so bila medijsko zelo slabo pokrita, tudi poznavanje je zelo slabo, zato ne preseneča, da je odnos nevtralen oziroma blago pozitiven.

Slika 19: Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel sporazum na slovensko gospodarstvo, ... Ocenite na lestvici (-2) do 2, kjer -2 pomeni zelo negativen, -1 negativen, 0 označuje, da ne bo vpliva, 1 pozitiven in 2 zelo pozitiven vpliv (slika prikazuje povprečne vrednosti odgovora)

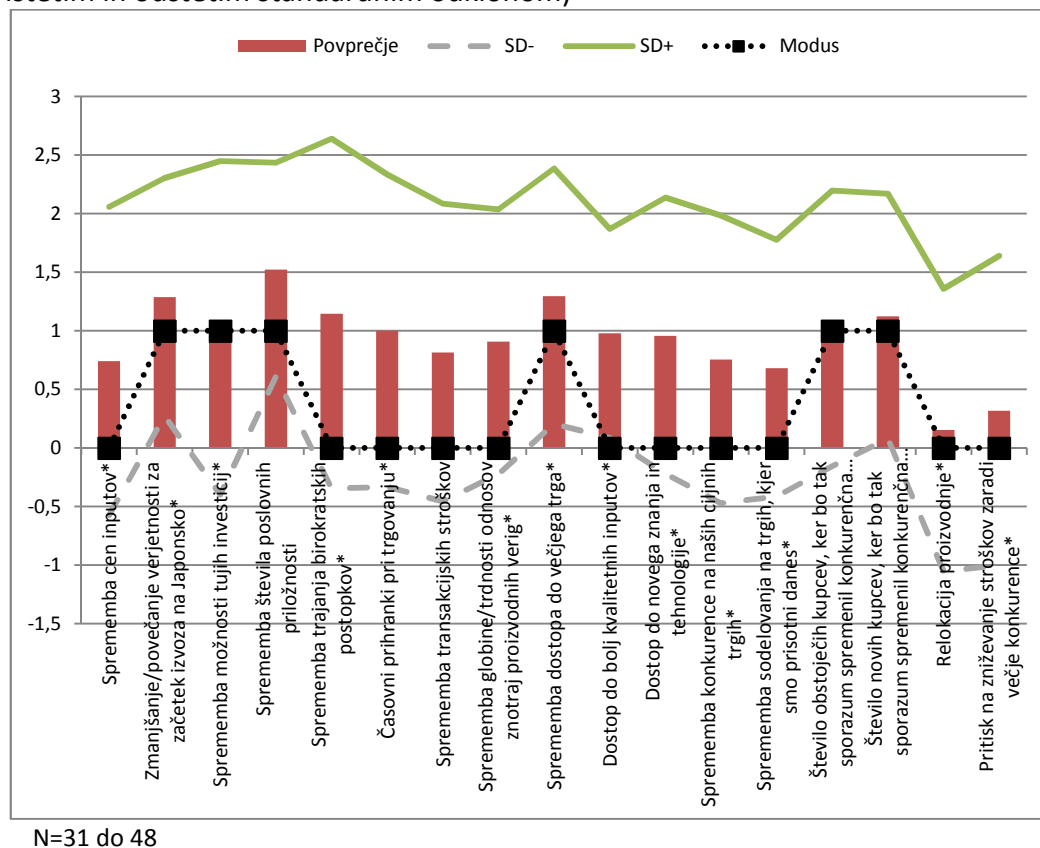


N=61-65

Podobno kot pri analizi vpliva TTIP vpliva na odnos do učinkov poznavanje sporazuma. Razlike med tistimi, ki so dejali, da sporazum poznajo, in tistimi, ki ga ne poznajo, so značilne v primerih predvidenega vpliva na celotno gospodarstvo, sektor in na podjetje – v vseh treh primerih so tisti, ki menijo, da sporazum poznajo, bolj optimistični. Pri predvidenem vplivu na velika in mala in srednja podjetja pa razlike niso značilne.

Podjetja smo prosili, da natančneje ocenijo potencialni vpliv sporazuma na določene vidike njihovega poslovanja (Slika 20). Rezultati so skladni z rezultati pričakovanih vplivov na gospodarstvo, panogo in podjetje. Ker so se učinki merili na lestvici (-3,3), pri čemer 0 pomeni, da spremembe ni, lahko vidimo, da pričakovani učinki predvsem v povprečju niso izraziti.

Slika 20: Odgovori podjetij na vprašanje: Kako menite, da bo ratifikacija takšnega sporazuma vplivala na naslednje kategorije, ki se morda dotikajo tudi vašega podjetja (bi nanj vseeno morda lahko vplivale). Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje? (Slika prikazuje povprečne vrednosti ter povprečje s prištetim in odštetim standardnim odklonom)



Še najmočnejši pozitivni učinek se pričakuje pri številu poslovnih priložnosti, ki naj bi se povečale (vrednost 1,5 je med »povečale« in »precej povečale«), sledi pričakovani vpliv na dostop do trga, ter sprememba verjetnosti za začetek ali povečanje izvoza na japonski trg, nato pa pričakovano povečanje števila novih kupcev. V povprečju vrednosti niso visoke, kar pomeni, da večina pričakuje blažje učinke, so pa pričakovani učinki pozitivni. Dejstvo, da podjetja ne pričakujejo bistvenega vpliva, pa je razvidno tudi iz modusnih (najpogostejših) vrednosti odgovorov. Kot je razvidno iz slike, je pri večini kategorij večina podjetij prepričanih, da ne bo vpliva (sprememba je 0), le pri že omenjenih kategorijah in pri vplivu na možnosti za tuje investicije in obstoječe kupce ta vrednost ni 0, ampak tudi večina podjetij pričakuje povečanje (največ jih je izbralo odgovor povečalo se bo, torej je modusna vrednost 1).

Analiza razlik v mnenju med tistimi, ki so dejali, da poznajo pogajanja, in tistimi, ki pogajanj ne poznajo, kaže, da tisti, ki pogajanja poznajo, pričakujejo pri številnih učinkih močnejše učinke.

Ena od vrednosti, kjer bi se pričakovalo morda znižanje, pa so podjetja mnenja, da bo prišlo do povečanja (modusna vrednost pa je, da spremembe ne bo), je vpliv na cene inputov. Ta odgovor bi lahko pojasnili s tem, da večina podjetij ne kupuje inputov na

japonskem trgu, zato je tudi modusna vrednost 0 precej pričakovana. Na drugi strani pa 14 podjetij meni, da bo prišlo do povečanja, kar je dvignilo povprečje. Učinek je sicer možen, ker bi lahko zaradi sprememb na globalnih trgih lahko prišlo do povečanja določenih cen inputov. Vendar pa bistvenega učinka na svetovne trge ni mogoče pričakovati. Preseneča odgovor podjetij o transakcijskih stroških. Glede na to, da smo enako vprašanje že uporabili v študiji Redek et al. (2016), gre verjetno za pomanjkanje razumevanja (glej tudi opisne odgovore o birokratskih ovirah) ali hitro izpolnjevanje ankete in pomanjkljivo branje.

Podjetja smo vprašali tudi, kateri od teh učinkov bi lahko bil najbolj pozitiven in kateri najbolj negativen. Med **pozitivnimi učinki** so podjetja izpostavila predvsem nižje stroške in nove priložnosti, kar je skladno z že predstavljenimi rezultati. Konkretno so zapisala sledeče:

- sprememba cen inputov
- ukinitvev carine, hitrejša dobava
- carinske ovire - veliko hitreje in z nižjimi stroški lahko prodamo naše produkte, povečanje konkurenčnosti naših izdelkov
- sprememba carinskih ovir, relokacija proizvodnje - dostop do nove tehnologije
- zmanjšanje moči velikih firm.
- povečanje verjetnosti za začetek izvoza na japonsko
- odprava carin
- povečanje poslovnih priložnosti.
- povečanje prepoznavnosti slovenskih visokotehnoloških produktov s podporo eu.
- zmanjšanje uvoznih carin, skrajšanje uvoznih postopkov.
- dodatne morebitne poslovne priložnosti
- sprememba trajanja birokratskih postopkov zaradi manjše regulative

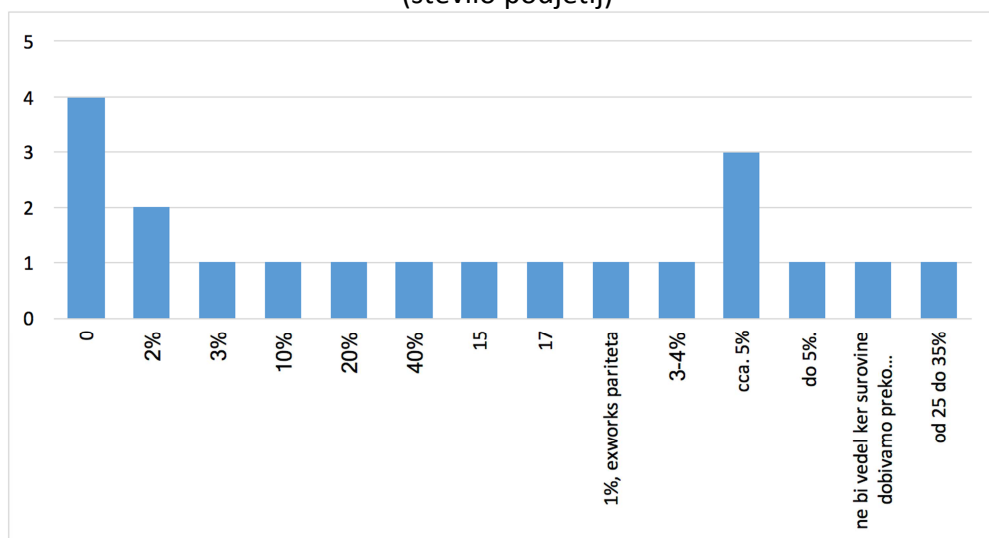
Podjetja so z **navedbo negativnih učinkov** poudarila predvsem na vidik povečanja konkurence, kar kažejo sicer tudi rezultati iz ankete. Konkretno so njihovi odgovori na vprašanje »Kateri izmed učinkov je najbolj negativen? Zakaj?« naslednji:

- sprememba konkurence na naših ciljnih trgih
- konkurenca - več japonskih podjetij na našem trgu konkurenca
- več japonskih podjetij na našem trgu
- intenzivnost konkurence
- mislimo, da nobeden
- prosta trgovina na dolgi rok za lokalno gospodarstvo ni pozitivna prosta trgovina na dolgi rok za lokalno gospodarstvo ni pozitivna

Iz tekstovnih odgovorov je jasno tudi, da podjetja pravzaprav ali ne razumejo dobro, kaj je bistvo sporazuma o sodelovanju, ali pa so površno izpolnjevala anketo (kar je lahko posledica pomanjkanja interesa). Eno od podjetij je med negativne učinke navedlo podaljšanje birokratskih postopkov: »*birokratski postopki lahko podaljšajo dobavne roke*«. Ob tem je potrebno poudariti, da smo podjetjem, ki so podala mnenje, da sporazuma ne poznajo, podali kratek opis bistva pogajanj/sporazuma.

Podjetja smo vprašali tudi, kako visoke so obstoječe ovire in kako menijo, da bi jih sporazum lahko rešil. Podjetja smo tako najprej vprašali, kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in necarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških njihovega proizvoda (Slika 21). Podjetja so najpogosteje navedla nizke vrednosti, do 10%, eno podjetje pa je navedlo, da kar 40% vrednosti. Žal večina podjetij na to vprašanje ni odgovorila. Vseeno pa so rezultati, da so ovire pri trgovini z Japonsko nizke, skladni z rezultati kvalitativne analize, hkrati pa to deloma (poleg predvsem majhnega pomena trga) pojasnjuje tudi dejstvo, zakaj podjetja ne pričakujejo velikega vpliva sporazuma.

Slika 21: Navedbe podjetij o deležu carinskih in necarinskih stroškov v stroških proizvoda (število podjetij)



Na odprta vprašanja o tem, katere so največje ovire, s katerimi se podjetja soočajo na japonskem trgu, in kako jih bi sporazum lahko rešil, so podjetja podala več zanimivih informacij.

Med **ovirami podjetja tako navajajo** predvsem težave, povezane z značilnostmi trga (tudi oddaljenost in poznavanje) ter trgovinske ovire. Tako so med največje ovire respondenti napisali sledeče:

- certificiranje izdelkov za japonski trg;
- prevozni stroški;
- prepoznavnost slovenije kot vinorodne dežele;
- različna zakonodaja na področju električne varnosti;
- trenutna zakonodaja za izvedbo investicijskih del je tako zahtevna, da brez lokalnega partnerja je izvedba praktično nemogoča;
- ker na medicinsko blago skoraj ni carin. Težava so cariniki, ki nenadoma po nekaj letih uvozov, začnejo z komplikacijami in zahtevami po natančnih podatkih vsebnosti reagentov itd.;
- na japonskem trgu je prisotnih veliko naših dobaviteljev. zagotovo bi olajšal sodelovanje z odpravo ali znižanjem carinskih in necarinskih ovir. Glede prodaje izdelkov pa zaenkrat žal zaradi razdalje v našem segmentu nismo bili uspešni pri

prodaji na japonski trg, saj je prisotnost domače konkurence previsoka in relativni strošek logistike v naši dejavnosti previsok;

- Japonska zelo preferira domače proizvajalce in uspešno postavlja ovire za tuje izdelke. Postopno odpiranje bi sprožilo proces, ki bi bil na dolgi rok lahko v dobrobit nas tujih proizvajalcev.

Med odgovori na vprašanje, kako bi **sporazum pomagal k odpravi težav**, so podjetja navedla sledeče:

- blago se krajši čas zadržuje na poti, hitrejši pretoki blaga, embalaža je lahko ekonomičnejša, posledično izboljšana konkurenčnost...
- ker bi zmanjšalo samo ceno artikla na trgu

Zanimivi pa sta stališči dveh respondentov, ki menita, da **sporazum ne bo imel bistvenega vpliva, saj**:

- Japonci zahtevajo viskoko kvalitetne izdelke, na kar sporazum ne more vplivati;
- ker gre za tehnično vprašanje standardov in ne za vprašanje trgovinske politike. (Op.p. povzet odgovor brez komentarja avtorjev o vsebinski ustreznosti komentarja).

Če na koncu povzamemo bistvene ugotovitve, lahko sklenemo pregled rezultatov z naslednjimi glavnimi ugotovitvami (povzetek tudi v tabeli 29):

- japonski trg je za slovenska podjetja relativno manj pomemben;
- kar pomaga pojasniti tudi dejstvo, da večina podjetij zelo slabo pozna pogajanja (dejstvo o sporazumu) ali pa sploh ne;
- močnejši učinki se pričakujejo na velika podjetja, pri oceni vpliva na gospodarstvo in mala in srednja podjetja so respondenti bolj rezervirani.
- Nasploh se pričakuje blage učinke, ki pa so pozitivni.

Tabela 29: Povzetek glavnih ugotovitev (Japonska)

	Ugotovitve
Poznavanje pogajanj	<ul style="list-style-type: none"> - Slabo poznavanje pogajanj/sporazuma - 80% repondentov ne pozna ali slabo pozna sporazum
Pomen trga	<ul style="list-style-type: none"> - Pomen japonskega trga kot prodajnega trga malo pomemben, za 47% respondentov sploh ni pomemben (tam niso prisotni), za 16 % zelo malo pomemben, samo za 5% zelo pomemben; - Pomen japonskega trga kot nabavnega trga za respondente nizek, za 52% respondentov sploh ni pomemben, za nadaljnjih 14% zelo malo pomemben
Glavne ovire pri povečevanju prisotnosti/neprisotnosti	<ul style="list-style-type: none"> - Oddaljenost - Ni del strategije podjetja (strateško pomemben trg) - Stroški vstopa - Neznajanje trga - Neustrezno povpraševanje - Neznajanje Slovenije (vpliv na povpraševanje)
Predvideni učinki	<ul style="list-style-type: none"> - Polovica respondentov meni, da sporazum na njih ne bo imel vpliva, ker tam ali niso posredno/neposredno prisotni ali zaradi drugih razlogov - Sicer respondenti pričakujejo blage pozitivne vplive, predvsem na število poslovnih priložnosti, število kupcev, možnosti za investicije, dostopa do trga ter vpliv na izvoz

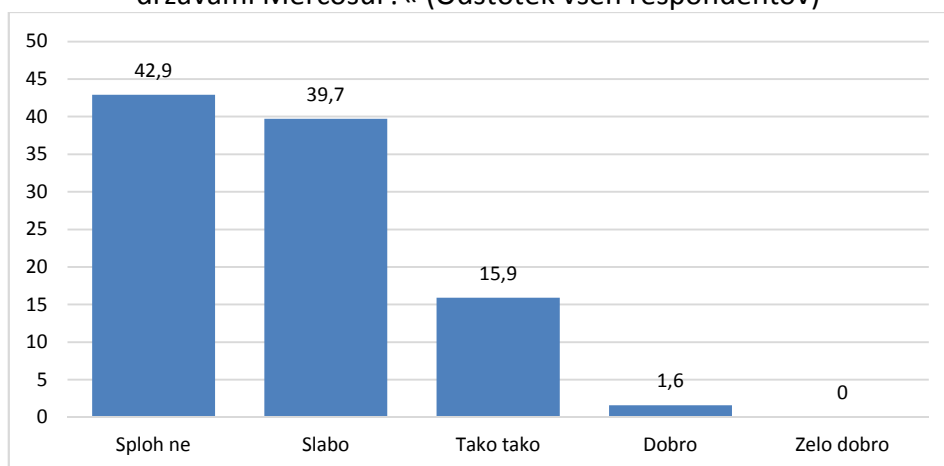
5.1.4 Analiza potencialnih učinkov sporazuma na poslovanje z državami Mercosur

V nadaljevanju podajamo še pregled ugotovitev o potencialnem vplivu sporazuma z državami Mercosur.

Glede na relativni pomen trgov Latinske Amerike nasploh in tudi trgov držav države Mercosur je bilo mogoče pričakovati, da bodo podjetja zelo slabo poznala pogajanja z državami Mercosur. Kar 43 % respondentov pogajanj sploh ne pozna, nadaljnjih 40 pa zelo slabo. Samo 11 respondentov je bilo mnenja, da pogajanja poznajo deloma ali pa dobro, nihče pa ni izbral možnosti, da jih pozna zelo dobro. Zanimivo je, da so bolje poznala pogajanja manjša podjetja, kar pa je lahko posledica specializacije večjih, pa tudi samih respondentov (Slika 22).

Rezultat je, podobno kot pri Japonski, odraz relativnega pomena trga. Prav tako kot pri sporazumu z Japonsko velja, da je dogajanja medijsko slabo pokrito, zagotovo tudi zaradi primerjalno manj pomembnega trga za slovensko gospodarstvo. Rezultati, ki se kažejo v anketi, se potrdijo tudi v kvalitativni analizi v poglobljenih intervjujih z različnimi deležniki.

Slika 22: Odgovori na vprašanje »Kako dobro poznate pogajanja EU o sporazumu z državami Mercosur?« (Odstotek vseh respondentov)*



*N=63

V nadaljevanju bomo podobno kot pri Japonski podjetja na podlagi tega vprašanja (na podlagi poznavanja trga) po potrebi razdelili v dve skupini. Podjetja, ki sporazuma/pogajanj sploh ne poznajo ali poznajo zelo slabo, bomo dali skupaj v skupino »ne poznajo«, ostala pa prav tako skupaj v skupino, ki sporazum vsaj nekoliko poznajo. Vendar pa je v primeru držav Mercosur druga skupina že precej majhna, saj je v njej samo 11 podjetij, kar dodatno vpliva na zanesljivost rezultatov.

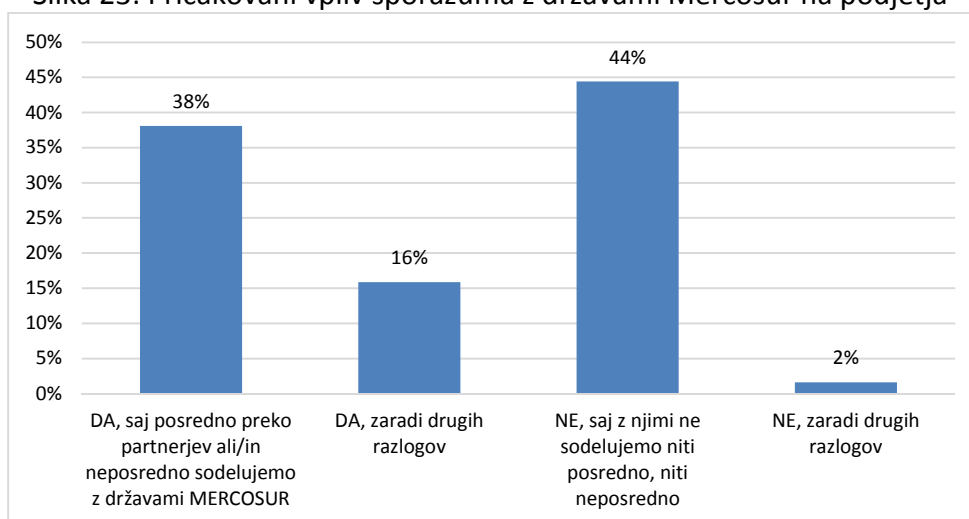
Podjetja, ki so odgovorila, da poznajo pogajanja, smo prosili, da malo bolj natančno opredelijo bistvo pogajanj oziroma, kaj sporazum po njihovem mnenju prinaša. Odgovorilo je ponovno 5 podjetij. Podjetja so izpostavila naslednje vidike.

Mercosur pomeni:

- vzpostavitev poslovne skupine zveze držav, ki bodo uskladile zakonodajo in uvozne/izvozne zahteve in odstranile birokratske ovire za hitrejšo poslovanje z državami eu, z zniževanjem carinskih stopenj.
- EU in Mercosur, ki ga sestavljajo Argentina, Brazilija, Urugvaj in Paragvaj, si že 19 let prizadevata skleniti prostotrgovinski sporazum, s katerim bi nastalo največje območje proste trgovine na svetu;
- več sodelovanja;
- prosto trgovanje in odpravo oz. zmanjšanje carinskih dajatev;
- pospešitev trgovine, zmanjšanje administrativnih ovir, dajatev.

Večina podjetij je mnenja, da sporazum ne bo imel vpliva na poslovanje njihovega podjetja, saj s tem trgom bodisi ne poslujejo (posredno ali neposredno) ali pa zaradi drugih razlogov (Slika 23). Slabih 38 % podjetij, meni, da bo sporazum imel vpliv zaradi posrednega ali neposrednega stika s tem trgom, 16 % pa, da vpliv bo zaradi drugih razlogov.

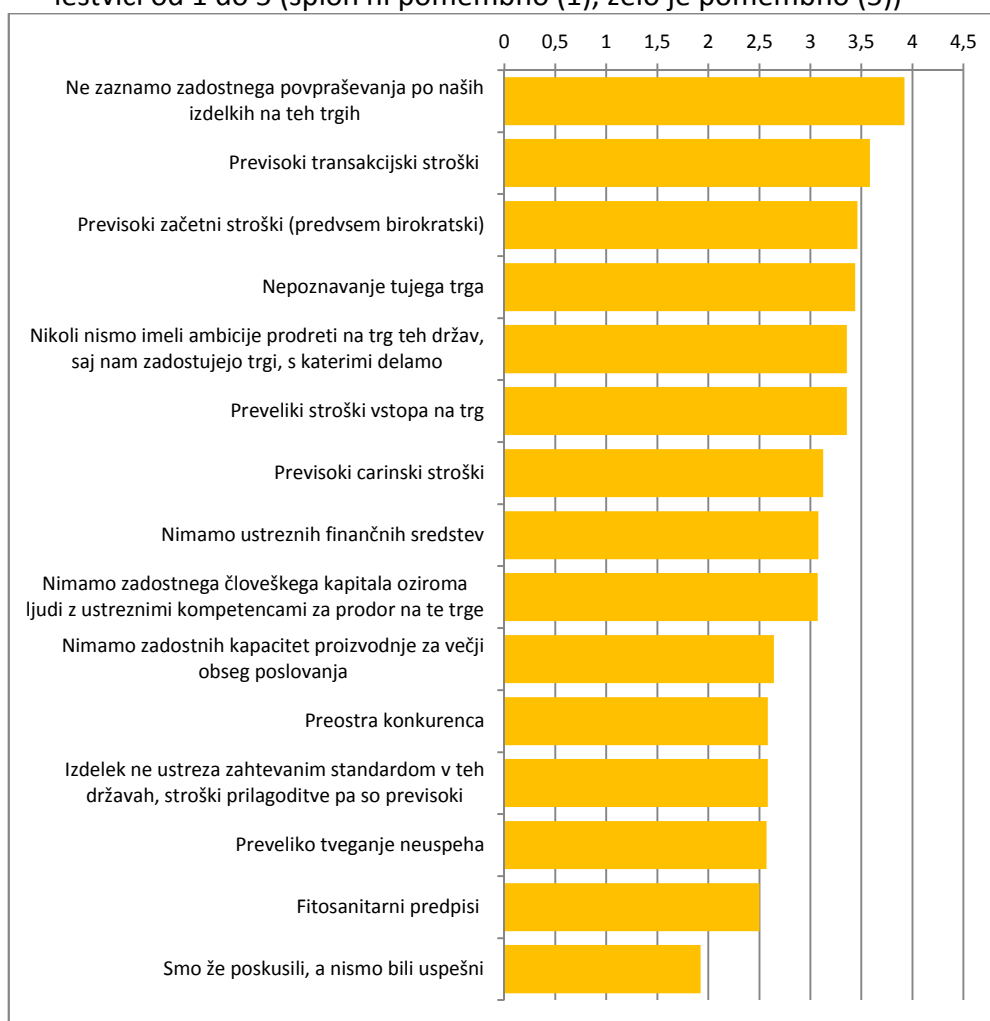
Slika 23: Pričakovani vpliv sporazuma z državami Mercosur na podjetja*



*Slika prikazuje vse odgovore, tako podjetij, ki sporazum poznajo, kot tudi tistih, ki ga ne. Tistim, ki sporazuma ne poznajo, smo v nadaljevanju podali kratek opis. Na vprašanje je skupaj odgovorilo 63 podjetij.

Podobno kot smo vprašali podjetja, ki niso prisotna na japonskem trgu, zakaj niso prisotna na tem trgu, smo vprašali tudi podjetja, ki niso prisotna na trgih Mercosur držav (Slika 24), zakaj na tem trgu niso prisotna. Kot najpomembnejši dejavnik se pojavi pomanjkanje znanega povpraševanja po izdelkih podjetja, sledi faktor visokih transakcijskih stroškov (poleg transportnih tudi carine, birokracija), sledijo visoki začetni stroški vstopa (tako birokratski kot siceršnji stroški vstopa), kar v kombinaciji s prvim dejavnikom (pomanjkanje znanega povpraševanja) predstavlja izjemno pomembno oviro. Poleg tega podjetja izpostavijo tudi slabo poznavanje trga ter pomanjkanje ambicij za delovanje na teh trgih. Rezultati ankete se potrdijo tudi v kvalitativni analizi, saj imajo podjetja malo izkušenj s temi trgi, predvsem pa tudi malo interesa, razlogi pa so enaki tem, ki se pokažejo za pomembne v anketi.

Slika 24: Zakaj niste prisotni na trgu držav države Mercosur? Ocenite pomen dejavnika na lestvici od 1 do 5 (sploh ni pomembno (1), zelo je pomembno (5))*



N=6 do 18

Podjetja, ki niso prisotna na trgu držav države Mercosur smo, tako kot tista, ki ne poslujejo na japonskem trgu, v nadaljevanju vprašali, če bi sporazum povečal njihovo zanimanje za ta trg.

Razlogi, ki jih navajajo podjetja, potrjujejo rezultate prejšnjega vprašanja, predvsem nepoznavanje trga in pa pomanjkanje ambicij zaradi različnih razlogov.

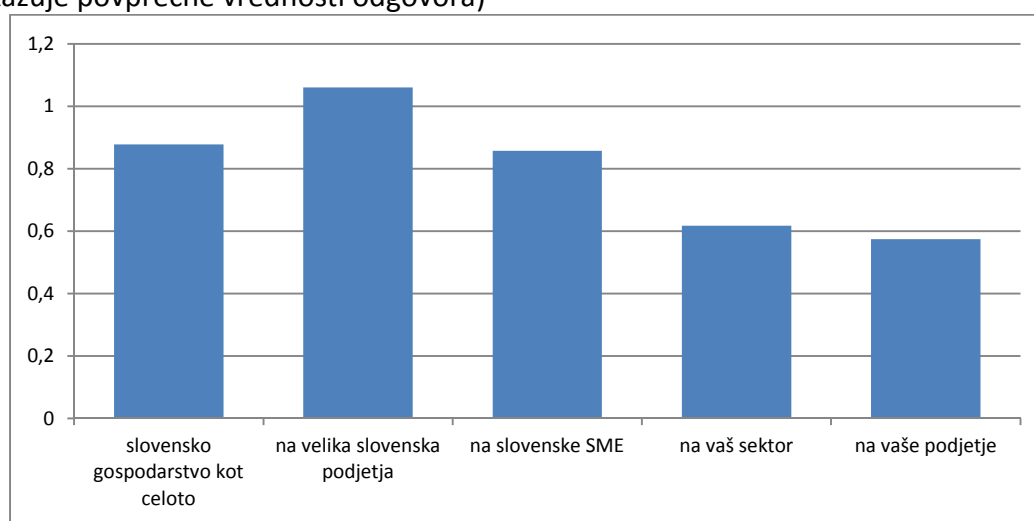
Na vprašanje je odgovorilo 15 podjetij, 11 podjetij je odgovorilo, da jih navkljub temu trg ne bi zanimal. Samo 4 podjetja so podala utemeljitev, zakaj ne (za odgovor da ni bilo utemeljitve), pri čemer so navedla naslednje razloge:

- smo premajhni;
- mislimo, da lahko z enako količine vloženi sredstev več naredimo na bližjih trgih, kjer je še veliko potenciala za nas. Mercosur zaenkrat še ni zanimiv, omenjena sprememba je seveda dobrodošla.
- nimamo končnih kupcev v teh državah;
- tuja mi je njihova poslovna kultura.

V nadaljevanju smo podjetja vprašali po predvidenih vplivih potencialnega sporazuma z državami Mercosur na slovensko gospodarstvo (Slika 25). Podobno kot pri vplivu sporazuma z Japonsko se tudi v tem primeru pokaže, da so podjetja blago optimistična, da pa najmanj učinkov pričakujejo na svoja podjetja. Kar polovica jih meni, da učinka ne bo, ostali večinoma pričakujejo blago pozitiven učinek. To je seveda glede na podatke o tem, ali menijo, da bo sporazum imel posredni ali neposredni učinek na podjetje (**Napaka! Vira sklicevanja ni bilo mogoče najti.**) pričakovano, saj približno polovica respondentov meni, da učinek bo. Glede na to, da se je v kvalitativni raziskavi pokazalo, da imajo podjetja precejšnje težave na trgu Latinske Amerike (predvsem v Braziliji), je tudi razumljivo, da pričakujejo od sporazuma izboljšanje razmer, zato so spremembe v smeri izboljšanja skladne z razmerami danes in pa želenimi učinki sporazuma.

Podjetja so podobno kot pri japonski najbolj konzervativna pri oceni učinkov na podjetje, najbolj izrazit učinek pa pričakujejo na velika podjetja, kjer povprečna vrednost 1 označuje pričakovan pozitiven učinek, zgolj nekoliko nižji učinek pa naj bi imel sporazum na gospodarstvo kot celoto in pa na slovenska mala in srednja podjetja.

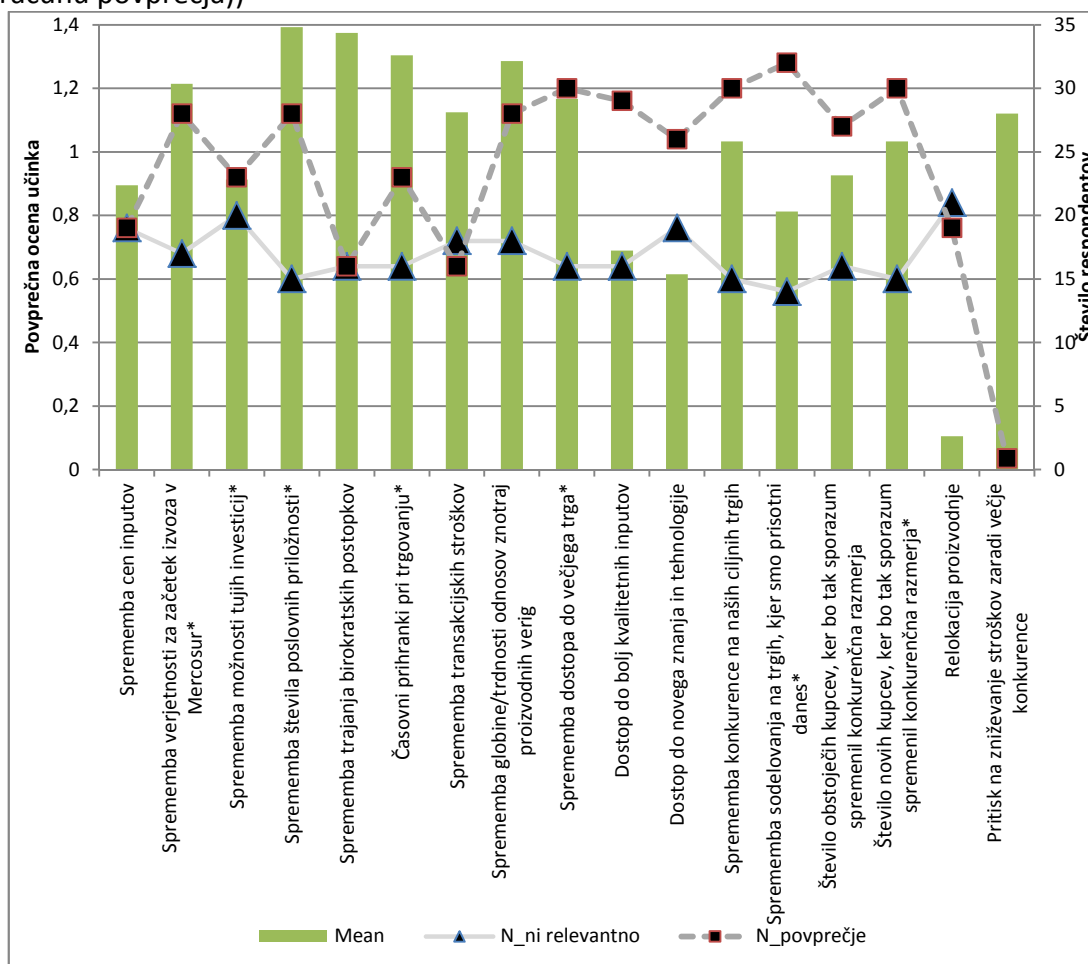
Slika 25: Kakšen vpliv pričakujete, da bi imel potencialni sporazum z državami Mercosur na slovensko gospodarstvo, ... Ocenite na lestvici (-2) do 2, kjer -2 pomeni zelo negativen, -1 negativen, 0 označuje, da ne bo vpliva, 1 pozitiven in 2 zelo pozitiven vpliv (slika prikazuje povprečne vrednosti odgovora)*



*N=47-50

Medtem ko se je pri analizi vpliva sporazuma z Japonsko pokazala razlika v oceni učinka med respondenti, ki menijo, da sporazum poznajo, in tistimi, ki ga ne poznajo, pa v primeru držav Mercosur razlike v oceni učinka med obema skupinama niso značilne. Razlika je blizu značilne samo v oceni učinka na mala in srednja podjetja, kjer je stopnja značilnosti enaka 0,069 (pri vrednosti 0,05 je dosežena značilna razlika). V vseh primerih pa povprečne vrednosti kažejo, da so v ocenah učinkov bolj optimistični respondenti, ki pravijo, da sporazum poznajo (vendar pa razlike niso značilne). Na neznačilnost je zagotovo vplivala primerjalna velikost skupin, saj je v skupini, ki testa ne pozna okoli 49 respondentov, v skupini, ki sporazum pozna pa okoli 12 (različno po posamezni kategoriji, ker niso vsi odgovorili na vsa vprašanja).

Slika 26: Odgovori podjetij na vprašanje: Kako menite, da bi po vašem mnenju tak sporazum vplival na naslednje kategorije, ki se morda dotikajo tudi vašega podjetja (bi nanj vseeno morda lahko vplivale). Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje? (Slika prikazuje povprečne vrednosti ter število respondentov, ki so odgovorili na vprašanje z določitvijo vrednosti vpliva, ter število respondentov, ki meni, da za njih to vprašanje ni relevantno (ti niso bili upoštevani v izračunu povprečja))



Podjetja smo prosili, da natančneje ocenijo potencialni vpliv sporazuma na določene vidike njihovega poslovanja (Slika 26). Rezultati so podobni kot v primeru ocen učinkov sporazuma z japonsko. Ponovno smo učinke merili na lestvici (-3,3), pri čemer 0 pomeni, da spremembe ni, lahko vidimo, da pričakovani učinki predvsem v povprečju niso izraziti. Še namočnejši pozitivni učinek se pričakuje pri številu poslovnih priložnosti, ki naj bi se povečale (vrednost 1,5 je med »povečale« in »precej povečale«), sledijo pričakovani vplivi na globino trdnosti znotraj proizvodnih verig, časovni prihranki pri trgovanju, dostop do trga, pritisk na zniževanje stroškov, sprememba števila kupcev v smislu povečevanja števila novih kupcev ter dostop do trga. Tudi tokrat smo ocenili razliko v mnenju glede na to, kaj so podjetja dejala o tem, ali poznajo sporazum o Mercosur ali ne. Tokrat so razlike v mnenju med obema skupinama značilne pri mnenju o verjetnosti za začetek izvoza, tujih investicij, poslovnih priložnosti, časovnih prihrankov, dostopa do

trga in številu novih kupcev (v sliki so kategorije, kjer so razlike med skupinama značilne, označene z zvezdico).

Tudi v tem primeru se pojavi nekaj nepričakovanih rezultatov. Najprej ponovno pri vprašanju morebitnega sporazuma na spremembo cen inputov. Medtem ko povprečje kaže na pričakovano povečanje, je modusna vrednost naklonjena mnenju, da sprememb ne bo (vrednost 0). Deset podjetij pričakuje povečanje cen, kar 19 pa jih je mnenja, da za njih problem ni relevanten, nadaljnjih 5 pa ne ve, kakšen bi lahko bil vpliv. Podobno kot pri učinku sporazuma z Japonsko, je mogoče, da bi sporazum vplival na cene inputov, vendar pa bistvenega učinka na svetovne trge ni mogoče pričakovati.

Nepričakovan je tudi rezultat glede birokratskih postopkov, ki bi bili seveda zaradi sporazuma manj zapleteni. Podoben problem se pojavi tudi pri transakcijskih stroških. V obeh primerih povprečna vrednost nakazuje na povečanje. Tak odgovor lahko pojasnimo ali z nezanimanjem podjetij za problematiko in posledično hitrim reševanjem (in pomanjkljivim branjem) ali pa nerazumevanjem vpliva sporazuma.

(Tudi pri japonski se pojavi podoben problem. Že tam smo izrazili dvom glede razumevanja bistva sporazuma o sodelovanju in pa v poglobljenost v anketo pri izpolnjevanju). Pri analizi Japonske je eno podjetje tudi zapisalo med negativne učinke (»birokratski postopki, lahko podaljšajo dobavne roke«). Ob tem je potrebno tudi na tej točki še enkrat poudariti, da smo podjetjem, ki so podala mnenje, da sporazuma ne poznajo, podali kratek opis bistva, ki je izpostavil bolj prosto trgovino.)

Podjetja so podala tudi v tem primeru svoje mnenje o tem, kateri od teh učinkov bi lahko bil najbolj pozitiven in kateri najbolj negativen. Med **negativnimi učinki** so podjetja omenila predvsem pritisk dodatne konkurence:

- pritisk na zniževanje stroškov zaradi večje konkurence;
- pritisk na znižanje stroškov zaradi dostopa do cenejših produktov - cenejše delovne sile;
- sprememba sodelovanja na trgih, kjer smo prisotni danes;
- pritisk na zniževanje stroškov;
- konkurenca;
- birokratske in zakonodajne ovire (EU ima strožjo zakonodajo in s tem omejuje možnosti sodelovanja);
- uvozne kvote za kmetijske pridelke.

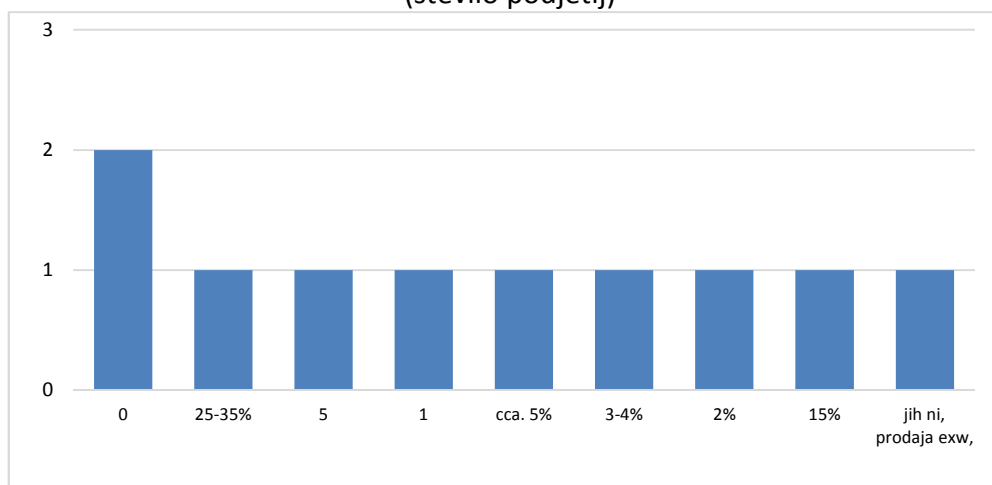
Zadnja dva odgovora nekoliko izstopata. Zadnji je logičen, če ga interpretiramo v smislu povečanja prisotnosti kmetijskih izdelkov iz Latinske Amerike v Evropi. Če v tem kontekstu (zniževanja standardov in ovir) interpretiramo tudi predzadnjega, je odgovor tudi smiseln in je pravzaprav argument, ki so ga podajali nasprotniki TTIP (Prašnikar in Redek, ur., 2016). Žal pa so respondenti napisali zelo kratko, tako da zanesljive interpretacije ni mogoče podati.

Podjetja so z **navedbo pozitivnih učinkov** poudarila predvsem na vidike dostopa do trga in poslovnih priložnosti. Konkretno so njihovi odgovori na vprašanje »Kateri izmed učinkov je najbolj pozitiven? Zakaj?« naslednji:

- sprememba nekarinskih ovir
- sprememba dostopa do večjega trga
- sprememba trajanja birokratskih postopkov
- sprememba sodelovanja na trgih, na katerih smo prisotni danes zaradi znižanja uvoznih carinskih dajatev
- sprememba števila poslovnih priložnosti.
- inputi - kvaliteta in cena
- prosti trg
- dostop do cenješih surovin, možnost izvoza slovenskih izdelkov
- povečanje poslovnih priložnosti.

Podjetja smo vprašali tudi, kako visoke so obstoječe ovire in kako menijo, da bi jih sporazum lahko rešil. Podjetja smo tako najprej vprašali, kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in nekarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških proizvoda (Slika 27).

Slika 27: Navedbe podjetij o deležu carinskih in nekarinskih stroškov v stroških proizvoda (število podjetij)



Podjetja so najpogosteje navedla, podobno kot pri poslovanju z Japonsko, precej nizke vrednosti, do 10%, razen eno podjetje pa je navedlo, da ti stroški predstavljajo 25-35% vrednosti. Žal večina podjetij tudi tokrat na to vprašanje ni odgovorila. Rezultati so sicer ponovno skladni z rezultati kvalitativne analize ter tudi anketo, kjer se izpostavlja pri sodelovanju z Latinsko Ameriko (predvsem Brazilijo) birokratske postopke.

Na odprta vprašanja o tem, katere so največje ovire, s katerimi se podjetja soočajo na trgu držav države Mercosur in kako jih bi sporazum lahko rešil, so podjetja podala več zanimivih informacij.

Med **ovirami podjetja tako navajajo** predvsem težave, carinske in predvsem necarinske (birokratske ovire) ter tudi oddaljenost. Respondenti so napisali sledeče:

- raznolikost zakonodaje med navedenimi trgi (npr. Brazilija je izredno birokratsko zahtevna) z raznolikimi zahtevami po dokumentaciji;
- Brazilija - visoke carinske dajatve;
- pridobitev stabilnih kupcev;
- razdalja in s tem povezani transportni stroški in čas dobave;
- uvozne dajatve in carine, delovna zakonodaja glede pridobivanja delovnih dovoljenj;
- carinske dajatve za naše proizvode;
- uvozni postopki;
- oddaljenost, konkurenca iz Azije, malo število potencialnih kupcev;
- neskončna birokracija in visoke uvozne dajatve in davki, predvsem v Braziliji.

Med odgovori na vprašanje, kako bi **sporazum pomagal k odpravi težav**, so podjetja navedla sledeče:

- standardizacijo postopkov;
- ter dejala, da bi prostotrgovinski sporazum bi zmanjšal ceno izdelkov na trgih držav Mercosur.

Namesto sklepa bomo podali mnenje enega od respondentov, ki je zapisal takole:

Poslujemo z Brazilijo in Argentino, problem so različne lokalne dajatve/carine, ki zmanjšujejo možnost prodaje. V Braziliji se te dajatve razlikujejo od pokrajine do pokrajine. Dodatno so problemi s pridobivanjem delovnih dovoljenj, ki praktično onemogočajo lastno izvedbo montaž, obvezno je potrebno vključiti lokalne partnerje.

Pregled rezultatov lahko sklenemo s kratkim povzetkom, ki je podoben sklepom, ki smo jih podali že v primeru analize odnosa podjetij do sporazuma z Japonsko. Glavne ugotovitve so tako (pregled v Tabeli 30):

- respondenti zelo slabo (malenkost slabše kot za Japonsko) poznajo pogajanja;
- to je povezano z nizkim pomenom tega trga za respondente,
- glavne ovire na teh trgih so predvsem necarinske ovire, pomanjkanje poznavanja trga, interesa za trga ter oddaljenost,
- pričakujejo se blagi pozitivni učinki zaradi sporazuma, predvsem z vidika povečevanja poslovnih priložnosti, števila kupcev, obsega menjave.

Tabela 30: Povzetek glavnih ugotovitev (Mercosur)

	Ugotovitve
Poznavanje pogajanj	<ul style="list-style-type: none"> - Slabo poznavanje pogajanj/sporazuma - 83% repondentov ne pozna ali slabo pozna dogajanje/pogajanja
Pomen trga	<ul style="list-style-type: none"> - Pomen trgov države Mercosur kot prodajnih nizek, za 54% sploh ni pomemben (tam niso prisotni), za 13 % zelo malo pomemben, samo za 1,9% pomemben in za 0% zelo pomemben; - Pomen trgov držav Mercosur kot nabavnih trgov za respondente nizek, za 60% respondentov sploh ni pomemben, za nadaljnjih 15% zelo malo pomemben, samo za slabe 4% pomemben (za nikogar zelo pomemben)
Glavne ovire pri povečevanju prisotnosti/neprisotnosti	<ul style="list-style-type: none"> - Nezadostno povpraševanje - Transakcijski stroški - Oddaljenost - Stroški vstopa - Pomanjkanje ambicij (respondenti osredotočeni na druge trge) - Birokracija (necarinske ovire), uvozni postopki
Predvideni učinki	<ul style="list-style-type: none"> - Slaba polovica respondentov meni, da sporazum na njih ne bo imel vpliva, ker tam ali niso posredno/neposredno prisotni ali zaradi drugih razlogov - Sicer respondenti pričakujejo blage pozitivne vplive, predvsem na število poslovnih priložnosti, število kupcev, možnosti za investicije, dostopa do trga ter vpliv na izvoz - Pričakujejo tudi spremembo odnosov v globalnih verigah, konkurenčnih razmerjih - Med negativnimi pa povečanje pritiskov na zniževanje stroškov, večjo konkurenco

5.2 Poglobljena analiza predvidenih posledic sporazumov med podjetji

V tretjem in četrtem poglavju so predstavljeni rezultati makroekonomskih simulacij ter rezultati anket med podjetji o morebitnih učinkih obeh sporazumov. Čeprav makroekonomske simulacije zelo relevantno prikažejo rezultate za celotno gospodarstvo in čeprav ankete povzamejo splošna mnenja o sporazumih in njunih učinkih, pa lahko dodatne zanimive informacije o razlogih, zakaj podjetja v posameznih sektorjih bodo ali ne bodo uspela izkoristiti prednosti iz sporazumov, pridobimo s pomočjo poglobljenih intervjujev z deležniki.

V nadaljevanju predstavljamo rezultate kvalitativne analize mnenj slovenskih podjetij o morebitnih učinkih sporazumov o sodelovanju na njihovo poslovanje, pridobljenih s pomočjo globinskih intervjujev. Z globinskimi intervjuji smo pridobili dodatne informacije, ki pomembno dopolnjujejo rezultate anket. Sogovorniki so izbrani tako, da lahko pridobimo informacije o vseh najpomembnejših sektorjih v trgovini s trgi Mercosur in Japonsko.

5.2.1 Opis metodologije

Metoda poglobljenega intervjuja je metoda kvalitativnega raziskovanja. Kvalitativno raziskovanje nasploh skuša zajeti značilnosti procesov ali dogodkov v njihovem okolju ter jih skuša znotraj tega konteksta tudi razumeti (Denzin in Lincoln, 2005, v (Redek et al., 2017)). Namen uporabe kvalitativne metodologije v pričujoči analizi je bilo pridobivanje bolj poglobljenega vpogleda v mnenja posameznih podjetij iz posameznih panog, zajeti njihove izkušnje, stališča, probleme, ki jih zaznavajo v procesu trgovine z državami MERCOSUR ali Japonsko ter tako podati dodatno osvetlitev rezultatom iz anket.

Za analizo mnenj in stališč smo uporabili metodo kvalitativnega raziskovalnega intervjuja, kar je voden razgovor z ustreznimi sogovorniki. Strukturo okvirno določi vnaprej raziskovalec, ki na podlagi cilja analize seveda določi okvirne tem pogovora, pri čemer se skozi razgovor izhodiščna vprašanja ustrezno dopolnjuje oziroma se konkretno izvedbo intervjuja prilagodi naravi pogovora, sogovorniku, izkušnjam (različni trgi), pomenu in vlogi problematike pogovora za samega sogovornika. Vprašanja so odprta in omogočajo sogovorniku razlago izkušenj. Vprašanja smo dopolnjevali predvsem glede na izkušnje sogovornikov ter glede na morebitno pojavljene nove vidike.

V metodi kvalitativnega raziskovalnega intervjuja je določanje števila sogovornikov v literature statističnega raziskovanja precej odprto, kar je svojevrsten izziv. Tako literatura navaja kot temeljni princip zahtevo po saturaciji, kar pomeni, da s pomočjo dodatnih intervjujev več ne prihajamo do novih informacij. Seveda je precejšen izziv ugotoviti, kdaj se to zgodi. Literatura navaja več smernic, pri čemer so glavni dejavniki odločitve (npr. kot navajajo Malterud, Siersma, & Dorrit Guassora, 2015):

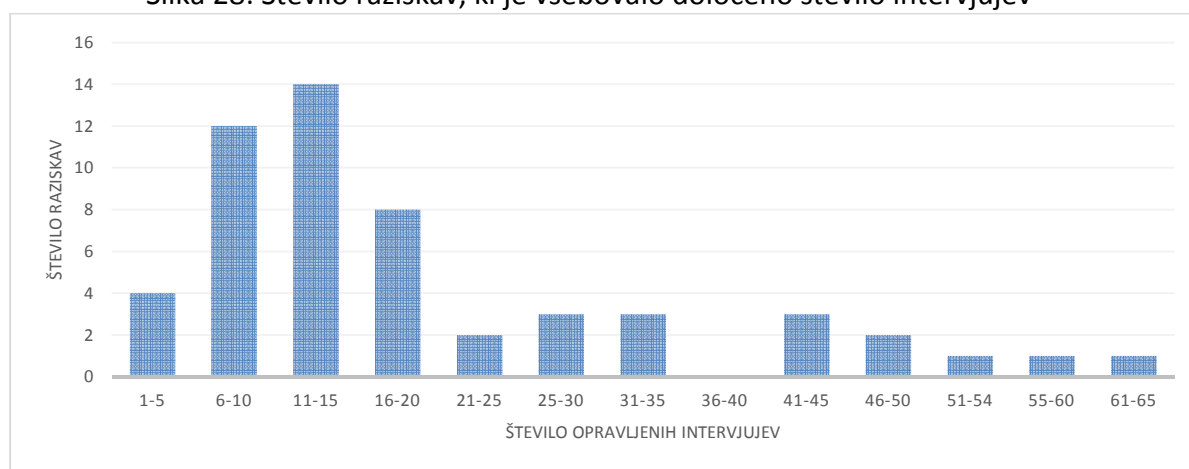
- 1) cilj raziskave;
- 2) značilnosti vzorca;
- 3) kvaliteta (globina) pogovorov;
- 4) analitična strategija.

Drugi avtorji navajajo še številne druge kriterije, med katerimi se pojavljajo naslednji:

- načini vzorčenja in homogenost skupine;
- zahtevnost (kompleksnost) intervjujev;
- občutek raziskovalca (bolj izkušeni hitreje dobijo pravi občutek o saturaciji);
- zagotovitev doseganja ciljev raziskave.

Konkretnih smernic o ciljem številu intervjujev tako ni, je pa v literaturi možno zaslediti smernice, da jih naj bo najmanj 5, da je okvirno število okoli 12, 15, itd. Nedorečenost "ustreznega" števila enot je rezultat kompleksnosti metode in pa dejstva, da je velikost, ki bo zagotovila saturacijo, lahko zelo različna (odvisna od zgoraj navedenih ciljev). Galvin (2015, Slika 1) analizira število opravljenih intervjujev v analizi porabe elektrike, ki je podobno kot naša analiza, precej fokusirana. Ob tem ugotavlja, da je večina študij uporabila med 6 in 15 intervjujev (Slika 28).

Slika 28: Število raziskav, ki je vsebovalo določeno število intervjujev



Vir: (Galvin, 2015)

Galvin (2015) kaže tudi na to, da je v večini primerov dovolj tudi 10 intervjujev, da se identificira določen problem, ki bi ga želeli analizirati, tudi če je vzorec popolnoma naključen (Slika 29).

Slika 29: Verjetnost zajetja teme glede na pogostost teme v populaciji

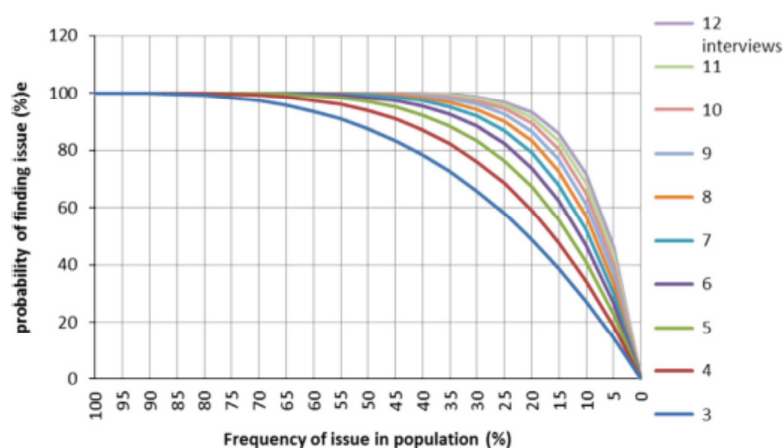


Fig. 3. Probability of finding an issue in small sample qualitative interviews, given its frequency in the population.

Vir: (Galvin, 2015)

Literatura tako ni enotna glede smernic za izvajanje intervjujev, vendar pa nakazuje, da je za ustrezno obravnavo problema veliko študij uporabilo med 5 in 15 intervjujev, nekatere celo precej manj.

Zaradi specifične problematike, ki jo ta študija obravnava, smo se pri zajemu podatkov osredotočili na sledeče vidike:

- 1) cilj študije, ki je jasno opredeljen;
- 2) populacijo in pomen trgov za populacijo;
- 3) panožne specifične.

Med januarjem in koncem marca smo izvedli 17 intervjujev. Podjetja smo kontaktirali po telefonu in po elektronski pošti in jih osebno prosili za sodelovanje. Podjetja smo izbirali iz baze SLOEXPORT, pri čemer smo se osredotočili na podjetja, ki delujejo na trgih Japonske in Mercosur. Sogovornike smo izbirali glede na temo, večinoma smo govorili z odgovornimi, ki so že navedeni v bazi SLOEXPORT kot kontaktne osebe, pri čemer se nam je nekajkrat zgodilo, da nas je ta sogovornik preusmeril na bolj kompetentno osebo, ki se ukvarja specifično s temi trgi. Med sogovornike smo vključili tudi druge deležnike (ne samo podjetja), ki so relevantni z vidika tematike (npr. zbornice in/ali panožna združenja).

Cilji intervjujev so bili pridobiti dodatne informacije in izkušnje slovenskih podjetij o tem, s kakšnimi izzivi se soočajo na tujih trgih, predvsem na trgih Latinske Amerike (konkretno Mercosur) ter na Japonskem. Ko smo podjetja povabili k sodelovanju, smo jih okvirno predstavili področja pogovora, nato pa smo ta vprašanja smiselno dopolnjevali glede na panogo, specifično podjetja ter ostale značilnosti pogovora.

Osnovna vprašanja so tako zajemala:

- Na katerih trgih ste aktivni in zakaj ste izbrali te trge? Kako ste prodrli na te trge? Bi si želeli pri tem več podpore države (v kakšni obliki)?
- Primerjalno gledano, katere so ovire, s katerimi se soočate na bližnjih in oddaljenih trgih? Konkretno morda na trgih MERCOSUR in Japonske?
- Ali poznate/spremljate informacije o pogajanjih o sporazumih o sodelovanju, ki so potekala z Japonsko ter z MERCOSUR?
- Ali menite, da bi sporazuma lahko vplivala na vaše poslovanje na teh trgih? Kako?

Intervjuje smo izvajali med januarjem in koncem marca 2018. Pogovore smo izvedli osebno (v podjetju) ali po telefonu, in sicer smo vedno upoštevali želje sogovornika. Ker so časovno zelo omejeni, smo se jim prilagodili in omogočili tudi razgovor po telefonu. Pogovori so trajali med 15 in 45 minut, odvisno od pomena trga za podjetje, poznavanja problematike ter seveda tudi bogastva informacij, ki so ga bili sogovorniki pripravljeni deliti.

Glede na to, da se je že po treh ali štirih intervjujih pokazalo, da so izkušnje podjetij v osnovi zelo podobne ter da ne glede na panogo navajajo podobne probleme, ocenjujemo, da smo dosegli kriterij saturacije.

5.2.2 Povzetek rezultatov kvalitativne analize

V nadaljevanju podajamo pregled glavnih ugotovitev. V tabeli 31 podajamo pregled glavnih ugotovitev, ki so bolj podrobno utemeljene v nadaljevanju. Kjer je smiselno, so odgovori glede obeh trgov združeni, pri čemer so jasno poudarjene razlike v mnenjih glede pomena/vloge/značilnosti posameznih trgov.

Tabela 31: Povzetek rezultatov analize

Vprašanje	Ugotovitve
Pomen trga	<ul style="list-style-type: none"> - Trgi Latinske Amerike ter Japonske manj pomembni - Podjetja nasploh večjega pomena tem trgov ne pripisujejo, vseeno pa so zainteresirana tudi za te trge (če stroški vstopa ali dela na teh trgih niso previsoki glede na koristi) - V določenih panogah manj interesa za te trge zaradi velikih transportnih stroškov ali pa kulturnih razlik (npr. prehrabena industrija) - Ni mogoče posploševati, da ti trgi podjetij ne zanimajo, dejstvo pa je, da so podjetjem manj pomembni (ker tja zaradi različnih razlogov malo prodajo) - Podjetja, ki so del globalnih/evropskih koncernov, sledijo koncernski politiki (ni nujno neposrednega stika s trgi) - Določena podjetja delajo na teh trgih preko svojih lokalnih podjetij - Konkurenčne prednosti kvaliteta in razmerje med ceno in kvaliteto ter nišni proizvodi
Ovire Japonska	<ul style="list-style-type: none"> - Pomanjkanje prepoznavnosti Slovenije - Pomen izgradnje zaupanja - Pripadnost nacionalnim ponudnikom - Kulturne ovire - Oddaljenost
Ovire Mercosur	<ul style="list-style-type: none"> - Oddaljenost

Vprašanje	Ugotovitve
(Latinska Amerika)	- Pomanjkanje prepoznavnosti - Zaprtost (predvsem Brazilija)
Poznavanje pogajanj	- Večina ne pozna - Večina ni spremljala
Morebitni učinki sporazumov o sodelovanju	- Ne pričakujejo učinkov - Nekaj jih meni, da »bi pomagalo« (a brez večjih učinkov)
Podpora države	- Povečanje prepoznavnosti Slovenije nasploh - Jasna strategija ključnih izvoznih trgov ter načinov promocije s centralno finančno podporo (sedaj preveč razdrobljeno) - Gospodarska diplomacija - Sofinanciranje sejmskih predstavitev

5.2.3 Pomen trgov Latinske Amerike in Japonske za podjetja ter njihove konkurenčne prednosti

Kot kažejo že statistični podatki v drugem poglavju, trgi Latinske Amerike (ne samo Mercosur) in Japonske za slovenska podjetja nasploh ne predstavljajo pomembnejših trgov. Izmed obravnavanih držav je najbolj pomemben trg Japonska, kamor slovenska podjetja izvozijo 0.44 % vsega izvoza (leto 2017, podatki do novembra 2017), pri čemer je ta trg še 2 leti prej predstavljal samo okoli 0.2% vsega izvoza. Leta 2016 je celotni izvoz na Japonsko dosegel vrednost 115 milijonov evrov. Trgi Mercosurja so še precej manj pomembni za naša podjetja, skupaj so slovenska podjetja v te države izvozila okoli 73 milijonov evrov blaga, največ v Brazilijo in Argentino.

Slovenska podjetja sicer so aktivna na trgih Latinske Amerike (zaradi majhnega pomena trga smo podjetja najprej vprašali za Latinsko Ameriko nasploh, šele potem konkretnije za posamezne države, da smo pridobili informacije o vlogi Mercosur) ter Japonske. Podjetja, ki tam poslujejo, večinoma menijo, da so to za njih manj pomembni trgi, torej poslujejo tam v manjšem obsegu, čeprav pa seveda nikakor to ne pomeni, da tudi ta prodaja ali trg za njih niso pomembni.

Številna slovenska podjetja so na teh trgih prisotna posredno preko drugih podjetij, s katerimi sodelujejo. Tako nam je večje podjetje iz elektroindustrije povedalo, da »sledijo koncernski politiki in da prodajajo v države, ki so jim dodeljene«. Dodali so še, da so trgi Latinske Amerike in Japonske »odgovornost drugih« v koncernu, da zato s temi trgi sami nimajo neposredne povezave.

Podjetja se sicer v svojem odnosu do potencialnih trgov in pa potenciala/pomena posameznih trgov razlikujejo. Zanimivo je stališče podjetje s področja IT pravi takole: »Mi smo fokusirani na svetovni BDP«. Kot pravijo, je vsak trg dober, »tam, kjer denar, razvoj, dobra industrija, gremo na te trge«, trgi so za njih zanimivi glede na to »koliko lahko prinesejo«. Pomembno se jim zdi tudi, da so gospodarstva stabilna.

V podjetju podajo tudi zanimivo in relevantno primerjavo različnih trgov. Pravijo, da če primerjajo bližnje (op.p. evropske) trge z oddaljenimi, bližnje trge združuje evropska zakonodaja, postopki na teh trgih so podjetju znani. Na oddaljenih trgih (tako trgov Mercosur kot Japonska) pa so zakonodajni okvirji drugačni, kar predstavlja dodatno oviro. To isto podjetje pravi tudi, da skušajo na trgih delovati predvsem preko svojih ekip in manj preko lokalnih partnerjev.

Naslednje podjetje s področja visoke tehnologije pravi, da so konkretno za njih vsi trgi zelo pomembni. Delajo specifično opremo, trgov pa se prilagajajo tako, da delajo po potrebi z lokalnimi distributerji. Zavedajo se, da izdelujejo proizvod, ki je tržna niša, čeprav je v svetu nekaj konkurence, v ZDA okoli 15-20 podjetij, vendar pa so »v podjetju močni«.

Podjetje iz kovinsko-predelovalne panoge pa vidi v Latinski Ameriki večji trg, sploh v Argentini, kjer lahko letno naredijo do 10% prometa. Podjetje, ki sicer proizvaja težje izdelke, tudi pravi (zanimivo), da transportni stroški niso visoki, le nekaj odstotkov (podjetje nato naknadno navede številko 1-3%), pri čemer delajo po karnetu FOB.

V podjetju dodajo še nekaj informacij o pomenu trgov ter o dogajanjih na posameznih trgih. Podjetje namreč dela globalno, veliko tudi v severni Ameriki ter v Aziji. Opažajo predvsem, da je dogajanje na svetovnih trgih v zadnjih letih zaznamovala predvsem globalizacija ter rastoča vloga Kitajske. Kot pravijo: »Kitajci so do leta 2008 kupovali vse, denarja je bilo veliko«. Navajajo tudi, da so Kitajci povečevali proizvodne kapacitete doma, v tujini, da so na trgu zelo agresivni in da imajo pogosto strategijo dumpinških cen«. V njihovi panogi sicer strošek dela predstavlja 50-60% cene proizvoda.

Veliko podjetje, ki dela v industriji plastičnih mas, je prisotno na skoraj 90 trgih, tudi na Japonskem in v Latinski Ameriki, pravi, da so na Bližnjem Vzhodu zelo močni kot proizvajalec, medtem ko imajo v Latinski Ameriki še nekaj »belih pik«, pravijo tudi, da so zainteresirani za povečanje prodaje na teh trgih. Nekatere od trgov Latinske Amerike »napadajo neposredno, druge pa posredno, na primer iz Argentine«.

Podjetje iz kemične industrije in industrije plastike prav tako pravi, da so vsi trgi pomembni, da se na vseh trgih soočajo z globalno konkurenco, ter dodajo, da je eventuelno cenejša Kitajska, ki »štanca artikle«.

Podjetje iz strojne industrije, ki je prisotno na številnih globalnih trgih, pravi, da so za njih bolj zanimivi azijski trgi, konkretno najbolj korejski, tam tudi ni večjih ovir, medtem ko so trgi Latinske Amerike manj zanimivi zaradi nižje kupne moči in drugih ovir. Sogovornica doda, da »ni mogoče misliti, da bodo kdaj za slovenska podjetja to glavni trg«.

Podjetje iz lesne industrije pravi, da je japonski trg za njih zelo zanimiv, saj na Japonskem nimajo domače proizvodnje konkretnega izdelka. Deloma je problem oddaljenost trga in tem povezani transportni stroški, ki so lahko 7-8% cene. Soočajo se tudi s konkurenco iz ostalih azijskih držav ter evropskih proizvajalcev.

Špeditersko podjetje v analizo vpelje pomen geografskih prednosti oziroma lokacije kot konkurenčne prednosti, ki odloča o tem, na katerem trgu bo podjetje bolj uspešno.

Podjetje, ki sicer aktivno sodeluje z oddaljenimi trgi, pravi, da z Azijo sodeluje zelo dobro, da ima Slovenija zaradi lokacije dobro izhodišče, medtem ko imajo pri poslovanju z Latinsko Ameriko nasploh prednost države EU, ki so bližje tem trgom. Sicer s temi trgi sodelujejo, vendar malo.

Podjetje iz prehranske industrije, ki je prisotno na okoli 30 trgih, pravi, da so na Japonskem poskušali, a na trgu niso preveč uspešni, saj je zelo specifičen. Hrana je namreč kulturno-specifična, zato je konkretno z njihovimi proizvodi na tem trgu težje uspeli.

Drugo podjetje iz prehranske industrije pa ima nasprotno izkušnjo. Pravijo, da so ravno azijski trgi (konkretno japonski) za njih pomembni in da ima Slovenija prednost, ker ponuja izdelke z dobrim razmerjem med ceno in kvaliteto.

Zanimiva je tudi izkušnja podjetja, ki posluje po celem svetu, vendar s končnimi kupci. Ker poslujejo s trgi Japonske in Latinske Amerike preko spletne trgovine, izdelki pa ne dosegajo vrednosti 2000 evrov, po njihovih besedah niso zavezani za izvozne dajatve, uvozne pa plača kupec, so za njih pomembni vsi trgi. Žal pa nimajo povratnih informacij o tem, kakšne so razlike med trgi, saj neposrednega stika s temi trgi nimajo. Vseeno pa je omenjeno podjetje zanimiva specifična, ki kaže na to, da je v primeru izdelkov za končne kupce, ki so hkrati »znane blagovne znamke« lahko spletna trgovina odlična priložnost. Zagotovo pa seveda gre za manjše serije, kot bi šlo sicer.

Podjetja kot svoje **konkurenčne prednosti** navajajo različne stvari:

1. Eno od podjetij tako navaja, da gre za specifičen, nišni proizvod in da podjetje samo sodi med globalno močne ponudnike, na trgih pa se sooča z znano konkurenco, ki ni iz trgov, ki smo jih obravnavali.
2. Nekaj podjetij omeni tudi kvaliteto. V tem kontekstu več podjetij omeni tudi Kitajsko, kot proizvajalca, ki je zelo agresiven pri prodiranju na tuje trge, vendar pa »štanca«, proizvodi niso tako kvalitetni in da dolgoročno nižja cena ne odtehta slabše kvalitete. Slovenska podjetja se na teh trgih odlikujejo predvsem po kvaliteti, na čemer tudi gradijo konkurenčne prednosti.
3. Podjetje omeni tudi pomen razmerja med ceno in kvaliteto, kar je neposredno povezano z diskusijo v prejšnji točki.
4. Več podjetij omeni tudi, da so njihovi glavni konkurenti na trgih, ki so nas zanimali, v bistvu evropska podjetja, kar pomeni, da se na oddaljenih trgih soočajo z enakimi problemi kot njihovi glavni konkurenti.

Če bi na koncu **povzeli nekaj sklepov**, lahko rečemo sledeče:

- Nasploh so trgi Japonske in Latinske Amerike za naše sogovornike manj pomembni, nobeno od podjetij ni omenilo, da so to za njih ključni trgi;
- Čeprav sogovorniki večjega pomena tem trgom ne pripisujejo (z nekaj izjemami), pa so vseeno zainteresirana;
- Tudi na teh trgih se (pričakovano) podjetja soočajo s številnimi evropskimi konkurenti, pri čemer je njihov položaj na trgu odvisen predvsem od moči domačih podjetij (ter zaščite, o tem več kasneje). Glede na to lahko tudi pričakujemo, da v

panogah, kjer naša podjetja na teh trgih tekmujejo predvsem z evropskimi proizvajalci (domači ponudniki pa so šibki), bistvenih sprememb ne bo. Večji učinki so možni tam, kjer gre za panoge, kjer se trenutno ščiti domače proizvajalce, ki so manj konkurenčni.

- Ključne konkurenčne prednosti naših podjetij na teh trgih so ali nišnost ali kvaliteta in razmerje med ceno in kvaliteto;
- V določenih panogah se kot ovire pojavljajo kulturne značilnosti;
- Podjetja, ki so del globalnih verig, morda sama niso neposredno prisotna na teh trgih;
- Določena podjetja delajo na oddaljenih trgih preko svojih poslovalnic v regiji (ne nujno državi)

5.2.4 Ovire pri poslovanju na trgih Mercosur in Japonske

V nadaljevanju smo podjetja vprašali, katere so glavne ovire, s katerimi se soočajo na trgih Latinske Amerike ter Japonske. Podjetja so imela zelo enotna mnenja, ki jih lahko povzamemo z dvema ugotovitvama:

- 1) Na Japonskem je pomembno predvsem poznavanje prodajalca (seznanjenost japonskega kupca s tujim prodajalcem);
- 2) Na trgih Latinske Amerike so razlike, več podjetij omeni carinske zaščite na trgu Brazilije.

V nadaljevanju podajamo ločeno po trgih nekaj glavnih ugotovitev.

5.2.4.1 Japonska

Na Japonskem podjetja nimajo večjih težav ne s carinskimi omejitvami ne s tehničnimi standardi. Kot glavno oviro podjetja navajajo to, da so japonski kupci precej tradicionalni, da je **pomembno predvsem poznavanje prodajalca ter zaupanje**.

Tako visoko-tehnološko podjetje navaja, da so v njihovi dejavnosti na japonskem trgu evropski standardi zadovoljivi, čeprav so oznake drugačne. Dodajo tudi, da so Japonci lokalno pripadni (velja za njihovo konkretno dejavnost, ne nasploh), če imajo domače proizvajalce. Podjetje tudi doda, da so drugje v Aziji zaznali preference kupcev glede na izvor blaga. Tako pravijo, da na Kitajskem preferirajo blago nemškega porekla. Dodajo tudi, da je to, da je blago iz EU cenjeno, da to pomaga tudi slovenskim izvoznikom – znamka »EU« je torej v pomoč.

Drugo visoko-tehnološko podjetje pravi, da je japonski trg tradicionalno bolj zaprt, da za njihovo branžo to pomeni, da so potrebovali dve leti za dovoljenje (proizvajajo zelo specifično opremo). Vendar pa pravijo, da nasploh opažajo, da so v njihovi branži trgi bolj zaprti, kot so bili pred 15 leti: »prej je bilo nekaj držav, ki je imelo poleg CE še nekaj, sedaj pa so »lokalni šerifi«. Na Kitajskem lahko traja proces celo 4 leta zaradi regulative. Zato je za podjetje ključen izziv, kako delati lokalno.

Podjetje iz kovinske panoge pravi, da so na japonskem trgu prisotni že 20 let. Prvo naročilo so na tem trgu dobili leta 1998, pri čemer so dodali, da je trajalo kar nekaj časa, da so pridobili zaupanje, poudarili so tudi, da »so Japonci lokal-patrioti«. Dodali so še, da »Japonci hitro ocenijo, česa si sposobni«, k temu pa sodi tudi »skeniranje finančnega stanja, šele nato je na vrsti resen pogovor«. V kovinarski branži standardi niso problematični, standardi so taki, kot so evropske norme, japonski standardi (kot navede sogovornik po angleško »Japanese industrial standards«) so podobni oziroma kompatibilni.

Tudi podjetje iz lesne industrije je mnenja, da je potrebna na japonskem trgu prepoznavnost, utrjenost sodelovanja. Kot ovire opažajo tudi težave pri komunikaciji. Glede carinskih in necarinskih omejitev pravijo, da sama carina ni problem, kupca zanima predvsem končna cena (domačih primerljivih proizvajalcev ni). Kot ovira se pojavlja problem homologacije ter oddaljenost trga, saj so transportni stroški visoki (7-8% vrednosti proizvoda). Ostali konkurenti iz Azije so večinoma kitajski, kjer pa podjetje vidi kot problem kvaliteto oziroma nižjo kvaliteto kitajskih izdelkov in s tem nižjo konkurenčnost (navkljub nižji ceni). Dodajo še: »Japonska je sicer super, ko jih imaš, jih imaš«. Če pride do napake, se jo odpravi, ni pa morebitna napaka odločilna (da bi izgubil posel), če sodelovanje in odprava napak dobro tečeta.

Podjetje iz kemične in plastične industrije pravi, da ni ene bistvene težave, ki bi jo lahko izpostavili. Sami so globalni igralec in delujejo na več kot 80 trgih. Vsak trg je po njihovih besedah specifičen, ni ene težave, ki bi bila splošna. Gre za institucionalne in kulturne značilnosti, zakonske omejitve in predpise.

Podjetje iz sorodne panoge prav tako omenja, da na Japonskem ne opažajo večjih težav, da lahko konkurirajo cenovno ostalim proizvajalcem, hkrati pa tudi regulativa ni problematična.

Eno od podjetij omeni, da je morebitna ovira pri poslovanju v Aziji (ne konkretno z Japonsko) tudi to, da moraš v njihovi panogi delati z določenimi špediterji, sicer pa carine in regulativa ne predstavljajo ovire.

Drugačna je izkušnja drugega podjetja iz kemične industrije/industrije plastike. Konkretno za njihove izdelke so prvi problem relativno visoki transportni stroški, pa tudi regulativa. Pravijo, da se sicer tako na japonskem kot tudi ostalih (Latinska Amerika) soočajo z globalno konkurenco, ki je v precej podobnem položaju glede uvoznih dajatev. Pravijo, da je »*eventuelno Kitajska cenejša, ampak oni štancajo in je potem veliko izpada*«. Podjetje za sebe poudari, da je vsak izdelek podvržen kontroli in da se stranke vračajo zaradi kakovosti.

Podjetja iz prehranske industrije (čeprav imajo zelo različne izkušnje in mnenja o pomenu in potencialu teh trgov) so mnenja, da je ena ključnih težav slovenskih podjetij na Japonskem pomanjkanje prepoznavnosti države. Dodajo tudi, da so kupci sploh pri prehranskih izdelkih izredno občutljivi in da imajo zato države, kot so Italija in Francija, prednost. Eno od podjetij iz prehranske industrije trži izdelek, ki je sicer na evropskem in domačem trgu zelo popularen (navedba tipa izdelka bi izdala zelo verjetno tudi

identiteto podjetja, zato izdelka ne bomo natančneje določili), je tudi paradni artikel za to konkretno podjetje. Žal pa je na japonskem trgu ta izdelek precej neznan, ne samo zaradi nepoznavanja slovenskih proizvajalcev pač pa tudi zaradi nepoznavanja takega prehranskega artikla in neznanja uporabe ter predvsem zaradi drugačnih prehranskih navad. Poleg tega je takšen artikel še precej drag. Dodatnih ovir na japonskem trgu ne opažajo, tudi standardi glede značilnosti izdelka niso problem, saj so EU standardi dovolj zahtevni. Dodali so še, da se trudijo in mučijo tudi na drugih azijskih trgih, vendar pa se soočajo tudi z drugimi ovirami. Konkretno podatke so navedli za kitajski trg, kjer najprej niso cenovno konkurenčni, dodatno pa Kitajska zahteva analize izdelka, ki so zaradi majhnih serij predrage, analize namreč zahtevajo za vsako pošiljko. Povedali so tudi, da pri konkretno njihovih izdelkih zaradi značilnosti izdelka (ni dodatkov, ampak se prodaja čisti »izdelek«) običajno ovire niso pri regulativi, saj so njihovi izdelki boljši kot lokalni (v tem primeru smo se pogovarjali konkretno o kitajskem trgu). Kitajska ima precej nižje postavljene osnovne standarde. Vendar pa zato ustvarjajo težave z zahtevami glede analiz.

Drugo podjetje iz prehranske industrije se strinja, da je glavna ovira na japonskem trgu nepoznavanje države, porekla slovenskega blaga. Kupci so pri hrani še posebej občutljivi. Dodajo pa, da standardi, carine na japonskem trgu niso problematične, sploh tudi zato, ker ni domačih ponudnikov in se zato vsi konkurenti (večinoma evropski) soočajo z istimi težavami.

V prehranski industriji se kot dodatna ovira pojavlja tudi zahteva po posebnem certifikatu pri živilih živalskega izvora, dodaten problem je tudi to, da gre pogosto pri hrani za bolj pokvarljivo blago, kar zaradi oddaljenosti trga pomeni dodatno tveganje, poseben problem so tudi visoki transportni stroški. Vseeno smo bili seznanjeni z nekaj uspešnimi zgodbami (polži, med, itd.). Kot dodaten problem pri certificiranju in dovoljenjih se je pojavila tudi zahteva po razkritju recepture (zaradi preverjanja varnosti), kar je se je izkazalo za dodatno oviro (zaradi strahu pred krajo intelektualne lastnine).

Špeditersko podjetje pravi, da so svoje aktivnosti na Bližnjem Vzhodu in v Aziji zelo okrepili, vključno z Japonsko. Hkrati pa pravijo, da se soočajo z ovirami, da so te kulturne narave, da je problem navezanost na tradicijo (konurenčna špediterska podjetja in baze zaradi dolžine sodelovanja). Podobno kot ostala podjetja pravijo, da je potrebno graditi zaupanje, ko pa se zgodi preboj, pa je sodelovanje dobro. Problem je tudi nepoznavanje Slovenije nasploh in nezaupanje, ki sledi iz tega.

Podjetja iz avtomobilske industrije imajo z Azijo različne izkušnje. Od predstavnikov smo izvedeli, da nekatera podjetja v Aziji celo proizvajajo, kar jim olajša dostop do teh trgov. Hkrati smo izvedeli, da je japonski avtomobilski trg precej zaprt (to bi se lahko spremenilo zaradi sporazumov). Poudarjeno je bilo tudi, da je avtomobilska panoga specifična, da je »težko priti zraven«. Leta 2015 je bilo v sodelovanju med večimi institucijami organizirano srečanje/obisk na Japonskem z namenom širjenja aktivnosti na tem trgu. Vendar pa so šla podjetja na ta obisk z zelo različnimi pričakovanji.

Izvedeli smo tudi, da je nekoč slovenska diplomacija na tem trgu uspešno pomagala premagovati ovire, posebej so (večrat omenjeno) izpostavili nekdanjega ambasadorja (ime smo namenoma izpustili).

Sicer pa slovenska podjetja za ta trg večjega interesa ne kažejo, »je tako daleč, da je to velika ovira, za »ime podjetja« ni primerno«. Tekom razgovorov pa smo izvedeli tudi, da se izdelki slovenskih podjetij sicer včasih pojavijo na teh trgih, ampak preko tretjih držav, zato ta menjava ni ustrezno beležena.

5.2.4.2 Države Mercosur

V kovinarski panogi izpostavljajo, da so v Latinski Ameriki precej hujše ovire kot na Japonskem. Izpostavijo visoke zaščitne carine v Braziliji, ki so za njihovo panogo konkretno 18%. Brazilija ščiti domače proizvajalce. Manj problemov je v Argentini, kjer primerljivih proizvodov doma sami ne delajo. Podjetje je za nek drug trg navedlo, da skušajo prodreti in se izogniti tudi na ta način, da gredo na želeni trg preko svojih predstavnikov v drugih državah, ki imajo morda sporazum s ciljno državo.

Podjetje iz kemične in plastične industrije pravi, da ni ene težave, ki bi jo lahko omenili. Sami so globalni igralec in delujejo na več kot 80 trgih. Vsak trg je po njihovih besedah specifičen, ni ene težave, ki bi bila splošna. Gre za institucionalne in kulturne značilnosti, zakonske omejitve in predpise. Konkretno za njihovo branžo pravijo, da je evropska zakonodaja bolj stroga kot zakonodaja v Latinski Ameriki, kar jih konkretno pri njihovih izdelkih omejuje. Tam se namreč lahko uporablja pri proizvodnji cenejše sestavine, ki pa so v Evropi prepovedane. Podjetje tudi opaža, da države ščitijo svoje proizvajalce s protekcionističnimi ukrepi (uvozne carine). Predvsem za Brazilijo omenjajo močen protekcionizem kot dodatno oviro, saj država ščiti domačega, sicer močnega proizvajalca. Da bi se temu problemu izognili, v podjetju skušajo delovati v Braziliji posredno preko Argentine, ki ima sporazum z Brazilijo in so zato ovire manjše.

Kot dodatno težavo pri trgovanju z Latinsko Ameriko omenjajo tudi dolarsko tržišče. Trg v Latinski Ameriki je namreč vezan na dolar, devizni tečajji (domača valuta, dolar, evro) pa so nestabilni, predvsem gre za težave na lokalnem trgu in morebiten vpliv ekonomskih in političnih dogodkov na tečaj.

Sorodno podjetje omenja v Latinski Ameriki kot vstopno oviro predvsem nižjo kupno moč ter carinske ovire. Pravijo tudi, da »se je dobro v EU dobro zasidrati, tam drugje pa prodati, kolikor gre«.

Prehrambena industrija omenja, da na imajo na trgu Latinske Amerike težave pri prodiranju. Govorili smo z dvema podjetjema (različni izdelki), obe podjetji kot glavno oviro opažata domačo proizvodnjo (ter zaščito) ter nerazpoznavnost Slovenije. Eno od podjetij je omenilo, da delajo v Latinski Ameriki preko lokalnega distributerja, da je dober distributer lahko pomembna prednost. Sicer pa kot ovire omenijo visoke carine ter zahtevo po specifičnih dokumentih. Ob izkušnjah prehradbene industrije v Latinski Ameriki (ne samo Mercosur) je potrebno seveda dodati, da so vrednosti izvoza relativno

majhne, zato so lahko takšne ovire pomembne pri odvrčanju podjetij v investiranje na ta trg.

Uveljavljeno transportno podjetje izpostavi, da je Latinska Amerika trg, kjer so zaradi naravnih danosti (geografska lega) manj zanimivi, oddaljenost je njihova konkurenčna neprednost na teh trgih v primerjavi z ostalimi evropskimi konkurenti.

Eno od predstavništva podjetij je omenilo tudi, da se jim pogosto zdi, da so slovenska podjetja premalo ambiciozna ter da ne vztrajajo dovolj dolgo. Zagotovo so sicer zunanje ovire pomembne, vendar pa se je potrebno zavedati tudi ovir znotraj podjetij. Te so namreč ključna določljivka razlik v uspešnosti podjetij, gre za t.i. neotipljivi kapital, po katerem se slovenska podjetja močno razlikujejo (Prašnikar et al., 2017). Slovenska podjetja, ki so bolj uspešna, so tudi precej bolj aktivna pri iskanju novih trgov, širjenju, večina podjetij pa ni takšnih (Prašnikar et al., 2017).

5.2.5 Morebitni učinki sporazumov na slovenska podjetja in pa evropske trge (posredni in neposredni učinki)

Več podjetij omenja, da bistvenih učinkov ne pričakujejo. Razlog je predvsem v tem, da se tudi na oddaljenih trgih srečujejo z znano (evropsko) konkurenco. Pogosto se kot konkurenco (sploh na japonskem trgu) omenja Kitajsko, vendar pa več podjetij omeni tudi, da je pri kitajskih izdelkih še vedno problem kakovost. Japonski trg je sicer bolj tradicionalen, ter zato in povezanega problema vzpostavitve odnosa bolj zaprt, vendar pa v panogah, kjer ni domačih proizvajalcev (in zato lojalnosti domačih kupcev domačim proizvajalcem) ni večjih težav in zato ne vidijo bistvenih učinkov.

Drugo visoko-tehnološko podjetje, ki pravi, da je japonski trg tradicionalno bolj zaprt, in da so potrebovali dve leti za dovoljenje (proizvajajo zelo specifično opremo), je mnenja, da bi lahko tovrstni sporazum bistveno spremenil njihovo izvozno izkušnjo. Podjetje tako predvsem izpostavi pomen administrativnih postopkov kot praktične ovire pri izvozu. (Sicer gre za nišni, globalno uspešen proizvod.)

Kar se tiče avtomobilskih proizvajalcev, slovenska podjetja, ki delujejo v tej panogi, delujejo v zelo različnih segmentih. Vseeno pa je mnenje, da večjih sprememb ne bo. Slovenski proizvajalci so namreč del globalnih proizvodnih verig, že sedaj sodelujejo z japonskim trgom in vsemi znanimi (celo najboljšimi) blagovnimi znamkami. Poleg tega so nekateri razvojni dobavitelji s trdim položajem znotraj globalnih verig. Eno od podjetij zelo jasno pove, da ne pričakuje velikih sprememb, da so sami pomemben dobavitelj in da nimajo konkurentov. Tudi ne pričakuje bistvenih sprememb konkurence, povečanja ali padca povpraševanja.

Eno od podjetij zelo jasno pove, da kar se tiče evropskega trga, da za njihovo panogo (kemična) ni bojazni, da bi zaradi sporazumov prišlo do sprememb na evropskem trgu. Pravijo, da so proizvajalci »razporejeni, panoga je v EU tradicionalna«, trg je stabilen. Pravijo tudi, da je na evropski trg zaradi navedenih značilnosti težko prodreti, tudi z

dumping cenami težko kdo vstopi. Kar se tiče konkretnih primerov so dejali, da je v Latinski Ameriki en sam primerljiv proizvajalec, zato *»tudi ne bi bilo revolucije«*.

Podjetja iz prehranske industrije pravijo, da ne pričakujejo večjih vplivov ob sprostitvi trgovine iz držav Mercosur na evropske trge. Gre za *»trge, ki so zelo zasičeni in vrata so zato zaprta«*. Dodajo še, da navkljub pomenu cene za potrošnika je za potrošnika zelo pomemben tudi proizvajalec.

V zvezi s sporazumom z državami Mercosur se je pojavljalo vprašanje, kaj se lahko zgodi s trgovino mesa. Kot smo izvedeli, se trenutno uvozi iz Latinske Amerike (pa tudi Japonske) zelo malo govedine (kot se je izrazil sogovornik: gre za kozmetiko). Hkrati je poudaril, da gre predvsem za izbrane kose višjega in visokega cenovnega razreda, kar se potroši v restavracijah. Bistvenih sprememb zato ne pričakuje. Večji učinek bi bil mogoč od uvozu presežkov zmrznjenega mesa nižjih cen, kar bi šlo lahko za predelavo ali pa za končno prodajo. Hkrati pa se je skozi razgovor pokazalo, da je slovenski potrošnik vedno bolj občutljiv na preklo blaga. To pomeni, da bi lahko domači proizvajalci tudi v primeru (sicer manj verjetnega) večjega uvoza na ta način (torej s poudarjanjem slovenskega porekla) zaščitili svoj položaj. Konkretno sogovornik navede, da je jasen znak tega, kako pomembno je poreklo za kupca, dejstvo, da so, kot navede: *»diskontarji začeli poudarjati in prodajati meso slovenskega izvora«* (čeprav ohranjajo tudi ponudbo drugih).

Bistvenih učinkov na slovenski trg tako zaradi samega obsega menjave ter specifik panog tako ni za pričakovati. Podobno velja tudi za izvoz. Eno od podjetij pravi, da se *»prodaja izdelka«* (omenijo s konkretno besedo, ki pa bi razkrila podjetje, op.p.) tudi v primeru sporazumov ne bi kar avtomatsko povečala, podjetja, ki se odločajo za sodelovanje z njimi, jih morajo (torej podjetje, op.p.) spoznati, sicer učinka ni.

5.2.6 Spremljanje priprave sporazumov o sodelovanju

Podjetja so v odgovorih na vprašanje, ali veste, da se je pripravil sporazum o sodelovanju z Japonsko in da se pripravlja/pogaja o sporazumu o sodelovanju z državami Mercosur, zelo enotna. Podjetja v povprečju ne spremljajo in ne poznajo področij, o katerih se pogajajo. Razlogi so različni, od pomanjkanja časa, do majhnega pomena trga. Vendar pa so ti odgovori skladni s pričakovanji pred analizo. Namreč, v primerjavi s pogajanji glede TTIP, ki je bil medijsko zelo pokrit (predvsem v zvezi z morebitnimi negativnimi učinki), pa se o obeh omenjenih sporazumih v medijih zelo malo govori. Že pri TTIP pa je na primer samo 11% podjetij povedalo, da TTIP pozna (Redek et al., 2016).

Glede možnih učinkov pa lahko mnenja podjetij združimo v dve točki:

- Podjetja, ki menijo, da vpliva ne bo. Razlogi so lahko različni – predvsem pa gre za (1) zelo majhen pomen tega trga za podjetje in zato podjetja ne razmišljajo o kakšnih bistvenih spremembah ali pa (2) se na teh trgih srečujejo predvsem s konkurenti iz drugih držav (ni ali pa malo lokalne proizvodnje), zato so konkurenti v enakem položaju in bi tako tudi ostalo kljub sprostitvi;
- Podjetja, ki so mnenja, da »ja, bi pomagalo«. Vendar pa tudi v tem primeru ni čutiti prevelikih pričakovanj glede sprememb. Najlažje bi lahko odnos teh podjetij strnili z mislijo: »ne bi škodilo«, bistvenih učinkov pa ne bo.

5.2.7 Vloga podpore države pri pospeševanju izvoza

Podjetja smo na koncu vprašali še, kje bi si želela več podpore države in konkretno s kakšnimi ukrepi. Podjetja so bila precej enotnih mnenj glede podpore nasploh in konkretno na trgih, ki so nas bolj zanimali. Želijo si predvsem:

1. postavitve nacionalne strategije promocije izvoza (ki bi bila ustrezno finančno podprta in pa bi se jo nekaj časa tudi sistematično izvajalo brez sprememb).
2. večje prepoznavnosti Slovenije nasploh;
3. več podpore pri sejmski aktivnosti;
4. več gospodarske diplomacije;

Eden od sogovornikov je bil zelo kritičen do države, ki nima jasne strategije promocije države ter izvoza. Ni jasno, kateri so naši ključni trgi, kamor želimo prodirati, in tudi ni strategije, kako tja prodreti, ter ne ustrezne finančne podprtosti. Dodal je še, da naši sosedji zelo aktivno pospešujejo izvoz s pomočjo države, ki ima jasno določene prioritete. Želi si tudi temeljit razmislek o tem, kateri so naši prioritetni trgi (kjer imamo dejanski potencial in podjetja tja tudi želijo oziroma imajo željo prodirati na te trge). Strategija, ki bi se oblikovala, bi morala upoštevati tudi značilnosti in konec koncev mnenja (ambicije) podjetij.

Eno od podjetij najprej izpostavi, da je izvoz hrbtenica gospodarstva in da je na Kitajskem, v Indiji, v Rusiji, pa tudi Japonskem gospodarska diplomacija nujna, ker da

lahko državi pomaga k prodoru podjetij (politično-ekonomske delegacije), omogoči premike. Pravijo tudi, da pomagajo obiski najvišjih predstavnikov, ministrov.

Podjetja na oddaljenih trgih najbolj so tako precej enotnega mnenja - najbolj pogrešajo prepoznavnost Slovenije. To bi pomagalo tudi k prepoznavnosti njihovih blagovnih znamk in predvsem tudi k povečanju ali lažji izgradnji zaupanja. Predvsem na japonskem trgu (v Aziji nasploh) je zaupanje izjemno pomembno, hkrati pa podjetja opažajo, da gospodarska diplomacija in prisotnost politično-ekonomskih delegacij in povezanih dogodkov pomagajo k prepoznavnosti in zaupanju. Več sogovornikov omeni vlogo bivšega veleposlanika na Japonskem (ime izpuščeno), ki je precej pomagal odpirati vrata in pomagal tudi pripeljati japonske goste v Slovenijo. Tako se je postavil dober temelj za sodelovanje.

Tako nam je podjetje zaupalo naslednjo izkušnjo: »Lokalni dobavitelji (azijski, op.p.) so obisk politično-gospodarske izkoristili za slikanje z delegacijo. Lokalnim firmam to pomaga, povečajo si ugled (na domačem trgu op.p.). Zato so zainteresirani za to. Posel z njimi se je nam tako močno povečal.« Torej sogovornik jasno poudari pomen politike, ugleda, ki ga očitno podjetja/podjetniki želijo dokumentirati in tako »utrditi« svoj ugled.

V razgovorih se je omenil večkrat tudi pomen »slovenskih hiš« ali lokalnih nacionalnih pisarn. Slovenske hiše bi omogočile stično točko za naše izvoznike, lažjo možnost promocije podjetja pod blagovno znamko države ter tudi skupno promocijo »destinacije« (države, op.p.) tudi s pomočjo turizma ter hrane. Gre za idejo celovite predstavitvene točke naše države in gospodarstva. Podjetjem bi to omogočilo tudi nižje stroške predstavitev in lažje prodiranje.

Podjetja omenjajo tudi željo sodelovanja na različnih strokovnih sejmih ali dogodkih (konferencah, srečanjih, itd.). Eno od podjetij je tako med drugim omenilo, da je bilo prisotno na srečanjih z NASA, Boeing na različnih specializiranih dogodkih. Za njihovo konkretno dejavnost je tak stik zelo pomemben. Več podjetij je omenilo pomen takšnih sejmov, obiskati želijo več specializiranih sejmov. Vendar pa so stroški obiskov visoki, konkretno številka, ki jo je navedlo eno od podjetij je 20-25 000 evrov.

Podjetja bi si zato želela več sredstev za sofinanciranje takšnih sejmskih predstavitev. Možnosti sta dve – v primeru specializiranih sejmov nekoliko več neposrednega sofinanciranja, v primeru bolj širokih sejmov pa organizacijo skupne »slovenske« točke.

Na sejmih bi torej lahko organizirali »slovenske kotičke«, kar bi znižalo stroške obiska za slovenska podjetja, hkrati pa bi takšna predstavitev »pod eno streho« pomagala k prepoznavnosti države in s tem slovenskih podjetij nasploh ter pripomogla k lažjemu prodiranju na bolj tradicionalne, zaprte trge. Dodajo tudi, da so skupne predstavitve podjetij oziroma skupna točka držav, skupni nastopi na sejmih v nekaterih državah povsem običajna praksa.

Vendar pa v Aziji ni pomembna samo vloga države, eno od podjetij je zelo jasno poudarilo: »Kar pomaga, je delo z najboljšimi firmami na svetu. Ko te vzamejo, si njihov.«

Eno od podjetij, ki izvažajo drage izdelke, ki so narejeni po naročilu, je izpostavilo, da vidi probleme predvsem v slovenskem poslovnem okolju. Za konkretno njihovo dejavnost je izjemno pomembna z vidika kupca tudi ocena kapitalske ustreznosti ter ustrezna podpora bank, in sicer z vidika zagotavljanja bančnih garancij in izvoznih kreditov. Podjetje tako navede, da njihovi konkurenti Čehi nimajo težav s krediti. Banke jim brez težav odobrijo kredite za obratna sredstva na podlagi pogodbe. V podjetju pri nas pa čutijo predvsem težave pri pridobivanju kreditov za obratna sredstva ter zagotovitev bančne garancije za avans. Pravijo: »Ne vzamejo te resno, če kot firma ne moreš dati garancije, hočeš pa sodelovati v projektu, ki je v celoti vreden 100 milijonov. Če je naš del 1-3 milijone, je garancija nujna.« Dodajo, da so podjetja pri tako velikih poslih zelo previdna. Da tudi če je za njihov del dela le 1-3 milijone, lahko to za kupca pomeni, da mu celoten projekt za 100 milijonov stoji. Zato so zelo previdni pri sklepanju poslov, če garancija ni zagotovljena, saj jim to daje slab signal glede podjetja.

Podjetja omenijo tudi potrebo po večjem posluhu države za posel, za potrebe podjetij. Želijo si poenostavitev postopkov v zvezi s trgovino.

Eno od podjetij je omenilo tudi, da je v njihovi dejavnosti na voljo kar precej sredstev za promocijo, tudi za tržne raziskave, vendar pa so administrativni postopki, ki so povezani s pridobivanjem teh sredstev tako zahtevni, da sredstev raje ne koristijo.

Z vidika prodora podjetij, ki prodajajo končnim kupcem, se pojavi tudi ideja »slovenske hiše« kot prodajne točke za slovenske izdelke.

Kot predlog se pojavi tudi ideja, da bi vsa slovenska veleposlaništva stregla slovenske izdelke in vino in s tem pripomogla k prepoznavnosti naših prehranskih podjetij. V Sloveniji bi se moralo organizirati skupno naročilo in potem poskrbeti za ustrezno distribucijo (seveda niso vsi proizvodi ustrezni), vendar pa sta bila sogovornika kritična, omenila sta, da sedaj se »tovori kar v kovčih, po potrebi«, seveda pa ne na vsa veleposlaništva.

Sogovorniki, ki so s področja prehranske panoge, so omenili tudi nekaj dodatnih predlogov:

1. Turizem in prehrana bi se lahko promovirala skupaj. V okviru promocije kulinaričnega turizma bi se lahko promoviralo tudi slovensko prehransko panogo.
2. Omenijo, da ima STO precej sredstev za promocijo turizma, deloma bi to lahko kombinirali s hrano in dosegli večjo učinkovitost porabe sredstev.
3. Na promocijah slovenskega turizma (sejmi, itd.) bi lahko vedno vabili slovensko hrano.
4. Pri promociji prehrane se pogreša večja sredstva, predvsem pa koncentracijo odgovornosti za promocijo. Sedaj namreč pri tem sodeluje več institucij (sogovorniki omenijo MZZ, MGRT, SPIRIT, GZS, MK, STO). To onemogoča postavitve učinkovite strategije in optimalno izkoriščanje sredstev.

Eno od podjetij pa je zaključilo kritiko države in zbornic s tem, da je dejalo »OZS, GZS delajo premalo, a tudi podjetja delajo premalo«. Na strani zbornic si želijo več konkretne pomoči (kako je z obrazci in postopki na konkretnem trgu).

6 Priporočila

Na podlagi analize lahko podamo naslednja priporočila.

Obseg medsebojne trgovine, obseg znižanja medsebojnih trgovinskih ovir na eni strani ter kvantitativne modelske simulacije in kvalitativne ocene potencialnih učinkov na drugi strani kažejo, da bosta sporazuma o liberalizaciji medsebojne trgovine med državami EU in državami Mercosur ter med državami EU in Japonsko imela potencialno zelo majhne učinke na slovensko gospodarstvo. Velikih učinkov ni mogoče pričakovati niti na BDP niti na povečanje izvoza ali povečanje konkurence na uvozni strani. Anketirana podjetja in združenja menijo, da je pomen trgov držav Mercosur in Japonske kot prodajnih trgov in kot nabavnih trgov zelo majhen. Več kot 80% respondentov slabo pozna ali sploh ne pozna obeh sporazumov. Močnejši učinki se pričakujejo na velika podjetja, medtem ko so pričakovani učinki za mala in srednja podjetja zelo majhni. Kot ključne ovire za majhen potencial obeh sporazumov za slovenska podjetja se kažejo predvsem lastno pomanjkanje interesa za ta trg, velika oddaljenost teh trgov, pomanjkanje poznavanja trga in nezadostno povpraševanje. Pri tem večina podjetij kot glavno oviro izraža relativno velike stroške naložbe v spoznavanje trga in poslovnih partnerjev glede na oddaljenost trga in potencial povečanja trgovine.

Naše pretekle analize obnašanja slovenskih izvoznikov in sekvenčnosti vstopa na posamezne trge kažejo zelo jasen vzorec obnašanja. Novi izvozniki so majhni in začnejo z izvozom večinoma na bližnje in manj zahtevne trge, ki jih bolje poznajo, in sicer predvsem na trge nekdanje Jugoslavije. Po prvem letu jih preneha izvažati približno ena polovica in zgolj okrog 10 odstotkov novih izvoznikov ostane na izvoznih trgih deset let. Podjetja, ki na izvoznih trgih nekdanje Jugoslavije preživijo, postopoma geografsko diverzificirajo svoje trge, in sicer najprej v smeri Avstrije, Nemčije in Italije. Novi izvozniki na tuji trg v prvem letu vstopijo zgolj z enim proizvodom, kasneje pa na vsaki dve leti dodajo en nov izvozni proizvod.

Ključni razlogi za počasno izvozno ekspanzijo novih izvoznikov so predvsem velika negotovost glede povpraševanja in uspešnosti prodaje izdelkov na tujem trgu ter veliki stroški, povezani z vstopom na nove trge. Za vstop na nove trge je potrebna (1) predhodna marketinška analiza trga in povpraševanja po tovrstnih proizvodih, (2) prilagajanje proizvoda, embalaže in spremljajoče dokumentacije zahtevam fitosanitarnih, varnostnih, tehničnih in drugih standardov na ciljnem trgu, vključno z jezikovno prilagoditvijo, (3) navezava stikov s poslovnimi partnerji in (4) vzpostavitev prodajne, distribucijske in servisne mreže na tujem trgu. Za majhna podjetja to pomeni velike zagonske stroške, tako finančno kot kadrovske, za vstop na vsak tuji trg, pri čemer obstaja velika negotovost glede uspešnosti prodora, ki se kaže v tem, da le polovica novih izvoznikov preživi na tem trgu po prvem letu in da jih le desetina uspešno prodaja na ta trg po desetih letih.

Iz teh razlogov ni zelo smiselno pričakovati, da bo liberalizacija trgovine z zelo oddaljenimi državami bistveno spodbudila trgovino s temi trgi in da bodo od tega imela največ koristi majhna in srednja podjetja (MSP). Za velika podjetja z zelo diverzificirano geografsko in proizvodno strukturo prodor na en nov trg pomeni relativno majhen dodatni strošek, za MSP pa so stroški, povezani z začetkom izvažanja na oddaljene trge, izjemno, večinoma prohibitivno visoki. Zelo malo MSP si lahko privošči tako visoke stroške pri prodoru na trge, ki so oddaljeni, nepoznani in kjer je negotovost glede uspeha zelo velika. Če želi država pomagati malim in srednjim podjetjem pri boljšem izkoriščanju novih sklenjenih sporazumov o liberalizaciji trgovine z oddaljenimi državami, jim mora ciljno pomagati pri zniževanju zgoraj navedenih štirih skupin stroškov prodora na nove tuje trge, in sicer z naslednjimi ukrepi:

7. **Krepiti prepoznavnost Slovenije** s promocijskimi aktivnostmi na ciljnih trgih;
8. **Spoznavanje tujega trga:** Organizirani obiski gospodarskih delegacij ciljnih trgov, pri čemer mora država v celoti ali sofinancirati udeležbo malim in srednjim podjetjem in pomagati pri navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji;
9. **Sofinanciranje udeležbe na sejmih** in drugih predstavitvenih dogodkih na ciljnih trgih za mala in srednja podjetja z namenom pomoči pri spoznavanju trga in navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji;
10. **Subvencioniranje stroškov prilagajanja proizvodov**, embalaže in spremljajoče dokumentacije zahtevam na ciljnih trgih za mala in srednja podjetja;
11. **Subvencioniranje stroškov vzpostavitve prodajne**, distribucijske in servisne mreže na tujem trgu za mala in srednja podjetja;
12. **Subvencioniranje stroškov zavarovanja izvoznih poslov** za mala in srednja podjetja.

Tak program ukrepov je finančno zahteven, zato je potrebno za vsak ciljni trg posebej prilagoditi strategijo in finančni načrt glede na celokupne potencialne učinke in finančni izplen.

7 Literatura in viri

- Andriamananjara, S., M. Ferrantino & M. Tsigas (2003), *Alternative Approaches To Estimating The Effects of Non-Tariff Measures: Results from Newly Quantified Measures*, USITC Office Of Economics Working Paper 03-12-C, December.
- Boyer Ivan & Andres Schuschny (2010). Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union, Statistics and Economic Projections Division Natural Resources and Infrastructure Division.
- Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliva Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo. CPOEF, Ekonomska fakulteta.
- Eaton, J., Kortum, S. and Kramarz, F. (2011), An Anatomy of International Trade: Evidence From French Firms. *Econometrica*, 79: 1453–1498. doi:10.3982/ECTA8318
- EU-SIA (2011) EU-Canada SIA Final Report www.eucanada-sia.org
- European Commission, 2006. Handbook for trade sustainability impact assessment http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127974.pdf
- Evropska Komisija-Države Mercosur (ECK), 2008. Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership. A joint study by the European Commission and the Government of Canada.
- Fugazza Marco & Jean-Christophe Maur, 2008. "Non-Tariff Barriers In Computable General Equilibrium Modelling," UNCTAD Blue Series Papers 38, United Nations Conference on Trade and Development.
- Galvin, R. (2015). How many interviews are enough? Do qualitative interviews in building energy consumption research produce reliable knowledge? *Journal of Building Engineering*, 1, 2–12. <https://doi.org/10.1016/j.jobe.2014.12.001>
- Kirsti Malterud, Volkert Dirk Siersma, & Ann Dorrit Guassora. (2015). Sample Size in Qualitative Interview Studies: Guided by Information Power. *Qualitative Health Research*, 26(13), 1753–1760. <https://doi.org/10.1177/1049732315617444>
- Kittou Elisavet & George Philippidis, 2010. A quantitative economic assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement. *hirteenth Annual Conference on Global Economic Analysis Bangkok*, 9–11 June 2010.
- Lexchin Joel & Marc-André Gagnon 2014. CETA and pharmaceuticals: impact of the trade agreement between Europe and Canada on the costs of prescription drugs. *Globalization and Health*, 10:30.
- National farmer's union, 2014. Agricultural Impacts of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement.
- Prašnikar, J. and Redek T. (eds., 2016). Removing the barricades. Časnik Finance.
- REDEK, Tjaša, BENČINA, Živa, BLAŽIČ, Ajda, BURJA, Teja. Fear of the (un)known? : the perceived impact of TTIP on Slovenian SMEs : survey results. V: PRAŠNIKAR, Janez (ur.), REDEK, Tjaša (ur.), KOMAN, Matjaž (ur.). *Removing the barricades*. 1st printing. Ljubljana: Časnik Finance, 2016, str. 181-196.
- Redek, T., Domadenik, P., Cepec, J., Kostevc, Č., Bavdaž, M., & Godnov, U. (2017). Vpliv zasebnih agencij za zaposlovanje na trg dela v Sloveniji. Vmesno poročilo o raziskavi. CPOEF in Ekonomska fakulteta.
- Redek, T., & Oblak, A. (2016). Characteristics of small and medium companies in Slovenia, export, innovation and growth. In *Removing the barricades* (pp. 157–180). Časnik Finance.
- Stanford Jim (2014). CETA and Canada's Auto Industry. Making a Bad Situation Worse. Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Stanford Jim (2010). Out of Equilibrium. The Impact of EU-Canada Free Trade on the Real Economy. Canadian Center for Policy Alternatives.
- Statistični urad Republike Slovenije. (2018). SI-STAT podatkovni portal. Retrieved from <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp>

8 Priloga

8.1 Priloga A: Regijska in sektorska agregacija za GTAP model

Tabela A1: Prikaz regijske agregacije GTAP verzija 9, podatki za leto 2011

#	Agregatna regija	Države
1	Oceanija	Avstralija, Nova Zelandija, ostala Oceanija
2	Vzhodna Azija	Kitajska, Hong Kong, Južna Koreja, Japonska, Mongolija, Tajvan, Brunei, ostala Vzhodna Azija
3	Jugovzhodna Azija	Indonezija, Republika Lao, Malezija, Filipini, Singapur, Tajska, Vijetnam, ostala Vzhodna Azija
4	Južna Azija	Bangladeš, Indija, Nepal, Pakistan, Šrilanka, ostala Južna Azija
5	Severna Amerika	ZDA, Mehika, ostala severna Amerika
6	Države Mercosur	Države Mercosur
7	Latinska Amerika	Argentina, Brazilija, Bolivija, Čile, Ekvador, Kolumbija, Paragvaj, Peru, Urugvaj, Venezuela, Kostarika, Guatemala, Honduras, Nikaragua, El Salvador, Dominikanska republika, Jamajka, Portoriko, Trinidad in Tobago, ostala Latinska Amerika in ostala centralna Amerika
8	EU	Avstrija, Belgija, Ciper, Danska, Estonija, Francija, Finska, Grčija, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Malta, Madžarska, Nemčija, Nizozemska, Poljska, Portugalska, Slovaška, Španija, Švedska, Velika Britanija
9	EFTA	Švica, Norveška, ostala EFTA
10	Vzhodna Evropa	Albanija, Belorusija, Ukrajina, Rusija, ostala vzhodna in jugovzhodna Evropa
11	Bolgarija-Romunija	Bolgarija, Romunija
12	Hrvaška	Hrvaška
13	Slovenija	Slovenija
14	Ostali svet	Ostali svet

Vir: GTAP 9

Tabela A2: Prikaz panožne agregacije v GTAP verzija 9, podatki za leto 2011

#	Agregirani sektor	GTAP sektorji	ISIC klasifikac.
1	Kmetijstvo, ribištvo, gozdarstvo	riž, pšenica, žitarice, sadje, zelenjava, oreščki, semena oljčnic, sladkorni trs, sladkorna pesa, rastlinska vlakna, ostale poljščine, reja govedi, ovc, konj, koz, ostali proizvodi živalskega izvora, surovo mleko, volna, svila, gozdarstvo, ribištvo	ISIC 01-05
2	Ostali primarni proizvodi	ogljje, nafta, plin, ostali minerali	ISIC 10-14
3	Predelana hrana	meso, mesni izdelki, rastlinska olja in maščobe, mlečni izdelki, pijača in tobačni izdelki, predelan riž, sladkor, ostali prehranski izdelki.	ISIC 15-16
4	Kemična industrija	petrokemični in izdelki na bazi oglja, kemični, plastični in izdelki iz gume	ISIC 24-25
5	Elektronske naprave	elektronske naprave	ISIC 30-32
6	Motorna vozila	motorna vozila	ISIC 34
7	Ostala transportna oprema	ostala transportna oprema	ISIC 35
8	Ostali stroji	ostala strojna oprema	ISIC 29, 31, 33
9	Kovine in kovinski proizvodi	kovine in kovinski izdelki, železo in jeklo, ostale kovine	ISIC 27-28
10	Lesna in papirna ind.	lesna, papirna industrija in založništvo	ISIC 20-22
11	Ostala predelovalna ind.	tekstil, oblačila, usnjeni izdelki, usnjeni izdelki, izdelki iz mineralov, ostala predelovalna industrija	ISIC 15-37 vse preostale
12	Vodni prevoz	Morski prevoz	ISIC 61
13	Zračni prevoz	Letalski prevoz	ISIC 62
14	Finančne storitve	Finančne storitve	ISIC 65, 67
15	Zavarovanje	Zavarovanje	ISIC 66
16	Poslovne storitve	Ostale poslovne storitve	ISIC 70-74
17	Komunikacijske storitve	Komunikacijske storitve	ISIC 64
18	Gradbeništvo	Gradbeništvo	ISIC 45
19	Osebne storitve	Osebne storitve	ISIC 91-93
20	Ostale storitve	Javna uprava, zdravstvo, šolstvo, obramba, nepremičninske storitve, trgovina, prevoz, storitve oskrba z vodo, elektrika, oskrba s plinom	ISIC 40, 41, 50, 51, 52, 63, 75, 80, 85, 90

Vir: GTAP 9

8.2 Priloga B: Anketni vprašalnik

V nadaljevanju je podan povzetek vprašalnika. Celoten vprašalnik je bil posredovan v papirni obliki.

(Q1) Prosimo izberite šifro dejavnosti, v kateri posluje vaše podjetje! (En odgovor)

(Q2) Koliko zaposlenih ima vaše podjetje? (En odgovor)

(Q3) Kako pomembni pri mednarodnem poslovanju nasploh so za vas naslednji vidiki (Tabela en odgovor)

(Q4) Kako dobro poznate pogajanja EU o prostotrgovinskem sodelovanju z Japonsko? Ocenite poznavanje na lestvici 1-5. (Tabela en odgovor)

IF (3) Q4a = [1, 2]

(Q5) Predmetsporazuma je močno znižanje ali odprava carin in drugih dajatev kot tudiodprava ovir na področju javnega naročanja, storitev, ureditev pravicintelektualne lastnine, itd.Na podlagivašega poznavanja in razumevanja te problematike, ali menite, da bi imeltakšen sporazum vpliv na vaše podjetje? (En odgovor)

IF (4) Q5 = [3, 4]

(Q6) Kako menite, da bo ratifikacija takšnega sporazuma vplivala na naslednje kategorije, ki se morda dotikajo tudi vašega podjetja (bi nanj vseeno morda lahko vplivale). Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (4) Q5 = [3, 4]

(Q7) Kateriod navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen?Zakaj? (Besedilo)

IF (4) Q5 = [3, 4]

(Q8) Kateriod navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven?Zakaj? (Besedilo)

IF (4) Q5 = [3, 4]

(Q9) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel prostotrgovinski sporazum z Japonsko vpliv na (Tabela en odgovor)

IF (5) Q5 = [3]

(Q10) Zakaj niste prisotni na japonskem trgu? Ocenite na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni "sploh ne velja", 5 pa "povsem velja". (Tabela en odgovor)

IF (5) Q5 = [3]

(Q11) Ali boste zaradi vzpostavitve prsto-trgovinskega sporazuma z Japonsko imeli interes ali možnost posredno ali neposredno poslovati na trgih teh držav? (En odgovor)

IF (5) Q5 = [3]

(Q12) Zakaj? (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q13) Kako dolgo že poslujete neposredno in/ali posredno (preko vaših partnerjev) z Japonsko? Prosimo, vnesite podatek za sodelovanje, ki traja dlje (posredno ali naposredno). (En odgovor)

IF (7) Q13 = [1, 2, 3, 4]

(Q14) Kakšen del vaših prihodkov je vezan posredno ali neposredno na ta trg? (En odgovor)

IF (6) Q5 = [1]

(Q15) Kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in necarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških vašega proizvoda? Prosimo, navedite odstotek vrednosti proizvoda, ki jih predstavljajo ti stroški. (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q16) Ali opazite kakšne ovire, ki otežujejo, onemogočajo povečanje vaše prisotnosti na japonskem trgu? (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q17) Ali menite, da bi jih bo doseženi prostotrgovinski sporazum rešil? (En odgovor)

IF (6) Q5 = [1]

(Q18) Zakaj? (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q19) Ali menite, da bo vzpostavitev prosto-trgovinskega sporazuma z Japonsko lahko imela vpliv na vaše podjetje? Prosimo, ocenite, ali bi po vašem mnenju tak sporazum lahko vplival na naslednje kategorije. Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (6) Q5 = [1]

(Q20) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q21) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (6) Q5 = [1]

(Q22) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (8) Q5 = [2]

(Q23) Ali menite, da bo ratifikacija prosto-trgovinskega sporazuma z Japonsko lahko imela vpliv na vaše podjetje? Prosimo, ocenite, ali bi po vašem mnenju tak sporazum lahko vplival na naslednje kategorije. Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (8) Q5 = [2]

(Q24) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (8) Q5 = [2]

(Q25) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (8) Q5 = [2]

(Q26) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (9) Q4a = [3, 4, 5]

(Q27) Prosimo, če na kratko pojasnite, kaj po vašem mnenju je bilo bistvo pogajanj med EU in Japonsko. (Besedilo)

IF (9) Q4a = [3, 4, 5]

(Q28) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-Japonska, ali menite, da bo imelo takšno območje proste trgovine vpliv na vaše podjetje? (En odgovor)

IF (10) Q28 = [1]

(Q29) Kako dolgo že poslujete neposredno in/ali posredno (preko vaših partnerjev) z Japonsko? Prosimo, vnesite podatek za sodelovanje, ki traja dlje (posredno ali neposredno). (En odgovor)

IF (10) Q28 = [1]

(Q30) Kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in necarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških vašega proizvoda? Prosimo, navedite odstotek vrednosti proizvoda, ki jih predstavljajo ti stroški. (Besedilo)

IF (10) Q28 = [1]

(Q31) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-Japonska, ali menite, da bo imel sporazum vpliv na vaše podjetje? Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (10) Q28 = [1]

(Q32) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (10) Q28 = [1]

(Q33) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (10) Q28 = [1]

(Q34) Na podlagi vaših izkušenj, kateri vidiki predstavljajo največji izziv pri pri trgovanju z Japonsko? (Besedilo)

IF (10) Q28 = [1]

(Q35) Ali menite, da jih bo sporazum EU-Japonska rešil? (En odgovor)

IF (10) Q28 = [1]

(Q36) Zakaj (Besedilo)

IF (10) Q28 = [1]

(Q37) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (11) Q28 = [2]

(Q38) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-Japonska, ali menite, da bo imel sporazum vpliv na vaše podjetje? Kako bo lahko vplival na naslednje kategorije, ki so morda pomembne za vaše podjetje? Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (11) Q28 = [2]

(Q39) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (11) Q28 = [2]

(Q40) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (11) Q28 = [2]

(Q41) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel sporazum EU-Japonska na (Tabela en odgovor)

IF (12) Q28 = [3, 4]

(Q42) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-Japonska, ali menite, da bo sporazum lahko vplival na naslednje kategorije (ki bi posledično lahko vplivale tudi na vas)? Ocenite na lestvici -3 do 3, kako predvidevate, da se bodo spremenile naslednje kategorije, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (12) Q28 = [3, 4]

(Q43) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (12) Q28 = [3, 4]

(Q44) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (12) Q28 = [3, 4]

(Q45) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel sporazum EU-Japonska na (Tabela en odgovor)

IF (13) Q28 = [3]

(Q46) Zakaj niste prisotni na japonskem trgu? Ocenite na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni "sploh ne velja", 5 pa "povsem velja". (Tabela en odgovor)

IF (13) Q28 = [3]

(Q47) Ali boste zaradi vzpostavitve sporazuma EU-Japonska imeli večji interes ali možnost posredno ali neposredno poslovati na trgu teh držav? (En odgovor)

IF (13) Q28 = [3]

(Q48) Zakaj? (Besedilo)

(Q49) Kako dobro poznate pogajanja EU o prostotrgovinskem sodelovanju z državami MERCOSUR? Ocenite poznavanje na lestvici 1-5. (Tabela en odgovor)

IF (15) Q49a = [1, 2]

(Q50) Predmetpogajanj je močno znižanje ali odprava carin in drugih dajatev kot tudi odprava ovir na področju javnega naročanja, storitev, ureditev pravic intelektualne lastnine, itd. Pogajanja so trenutno še v teku. Na podlagi vašega poznavanja in razumevanja te problematike, ali menite, da bi imel takšen sporazum vpliv na vaše podjetje? (En odgovor)

IF (16) Q50 = [3, 4]

(Q51) Kako menite, da bi vzpostavitev takšnega sporazuma vplivala na naslednje kategorije, ki se morda dotikajo tudi vašega podjetja (bi nanj vseeno morda lahko vplivale). Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (16) Q50 = [3, 4]

(Q52) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (16) Q50 = [3, 4]

(Q53) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (16) Q50 = [3, 4]

(Q54) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel prostotrgovinski sporazum z MERCOSUR vpliv na (Tabela en odgovor)

IF (17) Q50 = [3]

(Q55) Zakaj niste prisotni na trgu držav MERCOSUR? Ocenite na lestvici od 1

do 5, pri čemer 1 pomeni "sploh ne velja", 5 pa "povsem velja". (Tabela en odgovor)

IF (17) Q50 = [3]

(Q56) Ali bi v primeru vzpostavitve prosto-trgovinskega sporazuma z MERCOSUR imeli interes ali možnost posredno ali neposredno poslovati na trgih teh držav? (En odgovor)

IF (17) Q50 = [3]

(Q57) Zakaj? (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q58) Kako dolgo že poslujete neposredno in/ali posredno (preko vaših partnerjev) z državami MERCOSUR? Prosimo, vnesite podatek za sodelovanje, ki traja dlje (posredno ali neposredno). (En odgovor)

IF (19) Q58 = [1, 2, 3, 4]

(Q59) Kakšen del vaših prihodkov je vezan posredno ali neposredno na ta trg? (En odgovor)

IF (18) Q50 = [1]

(Q60) Kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in necarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških vašega proizvoda? Prosimo, navedite odstotek vrednosti proizvoda, ki jih predstavljajo ti stroški. (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q61) Ali opazite kakšne ovire, ki otežujejo, onemogočajo povečanje vaše prisotnosti na trgih držav MERCOSUR? (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q62) Ali menite, da bi jih prostotrgovinski sporazum, ki je v procesu pogajanj, rešil? (En odgovor)

IF (18) Q50 = [1]

(Q63) Zakaj? (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q64) Ali menite, da bi vzpostavitev prosto-trgovinskega sporazuma z državami MERCOSUR lahko imela vpliv na vaše podjetje? Prosimo, ocenite, ali bi po vašem mnenju tak sporazum lahko vplival na naslednje kategorije. Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (18) Q50 = [1]

(Q65) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q66) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (18) Q50 = [1]

(Q67) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (20) Q50 = [2]

(Q68) Ali menite, da bi vzpostavitev prosto-trgovinskega sporazuma z državami MERCOSUR lahko imela vpliv na vaše podjetje? Prosimo, ocenite, ali bi po vašem mnenju tak sporazum lahko vplival na naslednje kategorije. Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (20) Q50 = [2]

(Q69) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (

Besedilo)

IF (20) Q50 = [2]

(Q70) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (

Besedilo)

IF (20) Q50 = [2]

(Q71) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (21) Q49a = [3, 4, 5]

(Q72) Prosimo, če na kratko pojasnite, kaj po vašem mnenju je bistvo pogajanj med EU in MERCOSUR. (Besedilo)

IF (21) Q49a = [3, 4, 5]

(Q73) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-MERCOSUR, ali menite, da bi imelo takšno območje proste trgovine vpliv na vaše podjetje? (En odgovor)

IF (22) Q73 = [1]

(Q74) Kako dolgo že poslujete neposredno in/ali posredno (preko vaših partnerjev) s temi trgi? Prosimo, vnesite podatek za sodelovanje, ki traja dlje (posredno ali naposredno). (En odgovor)

IF (22) Q73 = [1]

(Q75) Kakšen delež stroškov predstavljajo stroški, ki so povezani s carinskimi in necarinskimi ovirami (sanitarni, tehnični, fitosanitarni, itd..., predpisi), v celotnih stroških vašega proizvoda? Prosimo, navedite odstotek vrednosti proizvoda, ki jih predstavljajo ti stroški. (Besedilo)

IF (22) Q73 = [1]

(Q76) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-MERCOSUR, ali menite, da bi imelo takšno območje proste trgovine vpliv na vaše podjetje? Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (22) Q73 = [1]

(Q77) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (

Besedilo)

IF (22) Q73 = [1]

(Q78) kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (

Besedilo)

IF (22) Q73 = [1]

(Q79) Na podlagi vaših izkušenj, kateri vidiki predstavljajo največji izziv pri pri trgovanju z državami MERCOSUR? (Besedilo)

IF (22) Q73 = [1]

(Q80) Ali menite, da bi jih sporazum EU-MERCOSUR rešil? (En odgovor)

IF (22) Q73 = [1]

(Q81) Zakaj (Besedilo)

IF (22) Q73 = [1]

(Q82) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel tak sporazum na (Tabela en odgovor)

IF (23) Q73 = [2]

(Q83) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-MERCOSUR, ali menite, da bi imelo takšno območje proste trgovine vpliv na vaše podjetje? Ocenite na lestvici -3 do 3, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (23) Q73 = [2]

(Q84) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (23) Q73 = [2]

(Q85) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (23) Q73 = [2]

(Q86) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel sporazum EU-MERCOSUR na (Tabela en odgovor)

IF (24) Q73 = [3, 4]

(Q87) Na podlagi vašega poznavanja sporazuma EU-MERCOSUR, ali menite, da bi imelo takšno območje proste trgovine lahko vpliv na naslednje kategorije (ki bi posledično lahko vplivale tudi na vas)? Ocenite na lestvici -3 do 3, kako predvidevate, da se bodo spremenile naslednje kategorije, kjer -3 pomeni bistveno zmanjšanje, -2 precejšnje zmanjšanje, -1 zmanjšanje, 0, da ni spremembe, 1 povečanje, 2 precejšnje, +3 pa bistveno povečanje. (Tabela en odgovor)

IF (24) Q73 = [3, 4]

(Q88) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj negativen? Zakaj? (Besedilo)

IF (24) Q73 = [3, 4]

(Q89) Kateri od navedenih učinkov je po vaši oceni lahko najbolj pozitiven? Zakaj? (Besedilo)

IF (24) Q73 = [3, 4]

(Q90) Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel sporazum EU-MERCOSUR na (Tabela en odgovor)

IF (25) Q73 = [3]

(Q91) Zakaj niste prisotni na trgih držav MERCOSUR? Ocenite na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni "sploh ne velja", 5 pa "povsem velja". (Tabela en odgovor)

IF (25) Q73 = [3]

(Q92) Ali bi v primeru vzpostavitve sporazuma EU-MERCOSUR imeli interes ali možnost posredno ali neposredno poslovati na trgu teh držav? (En odgovor)

IF (25) Q73 = [3]

(Q93) Zakaj? (Besedilo)

(Q131) Kako pomembni so naslednji trgi kot vaši dobavni trgi, torej kot vir materialov, sestavnih delov in drugih inputov? Koliko tam kupujete primerjalno glede na celoto? (Tabela en odgovor)

(Q132) Na koliko tujih trgov (držav) ste prisotni? (Število)

(Q133) Ali prodajate predvsem... (En odgovor)

(Q134) Kakšen odstotek proizvodov prodate na tujem trgu (kot delež vse prodaje)? (Število)

(Q94) Pomen naslednjih trgov kot prodajnih trgov. Koliko prodate na posameznem trgu? Koliko tam prodate primerjalno glede na celoto? (Tabela en odgovor)

IF (29) Q132 = '0'

(Q136) Zakaj ne poslujete na tujih trgih (Tabela en odgovor)

IF (30) Q132 > '0'

(Q137) Kako ste prodrali na tuje trge? (Več odgovorov)

IF (30) Q132 > '0'

(Q138) Kaj je vaša ključna konkurenčna prednost na glavnem trgu? (Tabela en odgovor)

(Q139) Katere vrste podpore/aktivnosti države in ostalih organizacij menite, da bi najbolj olajšale vaš prodor na tuji trg ali povečale uspešnost na njem? (Tabela en odgovor)

(Q140) Če želite, da vam posredujemo rezultate raziskave, nam, prosim, posredujte vaš naslov elektronske pošte. Hvala. (Besedilo)