

M. Romerio universitetas
Ekonomikos ir finansų valdymo fakultetas
Ekonomikos katedra

VIEŠOJO SEKTORIAUS EKONOMIKOS MAGISTRO PROGRAMA

KRISTINA JAKIMAVIČIŪTĖ
Neakivaizdinio skyriaus II kurso studentė

**EUROPOS SAJUNGOS EKONOMINĖ POLITIKA
TREČIŪJŲ ŠALIŲ ATŽVILGIU**

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

Darbo vadovas: doc. dr. Gediminas Mačys

PATVIRTINIMAS APIE ATLIKTO DARBO SAVARANKIŠKUMĄ

Patvirtinu, kad įteikiamas magistro darbas “Europos Sąjungos ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu” yra atliktas mano pačios.

Kristina Jakimavičiūtė

Bibliografinio aprašo lapas

Jakimavičiūtė K. Europos Sąjungos ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu: Viešojo sektoriaus ekonomikos specialybės magistro darbas / M. Romerio universitetas; darbo vadovas doc. dr. G. Mačys. – V., 2006. – 69 p.

Reikšminiai žodžiai: Europos sąjungos ekonominė politika, tarptautinė prekyba, jos ypatumai, ekonominė pagalba, dvišalė ekonominė partnerystė, Gravity metodas, prekybiniai srautai, valstybės potencialas. Šiame darbe nagrinėjama Europos sąjungos ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu, jos įtaka tarptautiniams santykiams. Tiriamas tarptautinės prekybos partnerių prekybos potencialas, naudojant Gravity metodą.

Magistro darbo vadovo išvados dėl darbo gynimo:

.....
.....
.....
.....

.....
(data) (parašas) (v., pavardė)

Magistro darbo recenzentas:

.....

(v., pavardė)

Magistro darbas įteiktas gynimo komisijai:

.....
(data)

.....
(Gynimo komisijos sekretorės parašas)

Magistro darbų gynimo komisijos vertinimas:

.....
.....

Komisijos pirmininkas:

Komisijos nariai:

Santrumpos

Ang. – anglų kalba

ES – Europos Sąjunga

JAV – Jungtinės Amerikos valstijos
EAPB – Europos anglių ir plieno bendrija
EEB - Europos ekonominę bendrijos
PPO – Pasaulio prekybos organizacija
AKR - Afrikos, Karibų ir Ramiojo vandenyno šalys
GATT – Bendrasis susitarimas dėl muitų ir prekybos
BVP – bendrasis vidaus produktas
TMF – Tarptautinis monetarinis fondas
ASEAN – Pietryčių Azijos šalių asociacija
ESGP - Europos saugumo ir gynybos politika
PBS – Partnerystės ir bendradarbiavimo sutartis
NTD – Nauja transatlantinė darbotvarkė

Turinys

Bibliografinio aprašo lapas	72
Santrumpos	74
Turinys	76
Įvadas	78
1. Ekonomikos teorija	81
1.1 Tarptautinės prekybos teorijos	81
1.1.1 Santykinio pranašumo teorija	82
1.1.2 Heckscher-Ohlin teorija	83
1.1.3 Šiuolaikinės tarptautinės prekybos teorijos	84
1.2 Atviros ekonomikos privalumai	85
1.3 Laisvosios prekybos politika	89
1.4 ES bendradarbiavimo su kitomis šalimis struktūra	92
1.5 ES pagalba besivystančioms šalims	94
1.6 Trečiųjų šalių atžvilgiu taikomi bendri prekybos politikos instrumentai	95
2. Europos sąjungos ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu	98
2.1 Europos sąjunga tarptautinėje arenoje	98
2.2 Bendra prekybos politika	102
2.3 ES finansinė pagalba besivystančioms šalims	107
2.4 ES tiesioginės užsienio investicijos	110
2.5 Bendra ES užsienio politika pagrindinių prekybinių partnerių atžvilgiu	111
2.5.1 ES ir Rusijos prekybinių santykių ypatumai	114
2.5.1.1 Prekybos politika – teisiniai ir instituciniai barjerai	114
2.5.1.2 ES ir Rusijos interesų sritys	115
2.5.1.3 Prekyba prekėmis	118
2.5.1.4 Dvišaliai susitarimai	121
2.5.2 ES ir JAV prekybiniai santykių ypatumai	123
2.5.2.1 JAV indėlis kuriant ES	123

2.5.2.2 ES ir JAV prekybiniai konfliktai	124
2.5.2.3 ES ir JAV transatlantinė partnerystė bei prekybos mąstai.....	126
2.5.2.4 Ateities perspektyvos	127
2.5.3 Ilgalaikė ES strategija Rusijos ir JAV atžvilgiu	129
3. Kokybinio tyrimo metodologija.....	129
3.1 Traukos dėsnio pritaikymas tarptautiniams prekybos srautams skaičiuoti.....	131
3.1.1 Traukos modelio patikimumas ir pritaikymo galimybės	131
3.1.2 Formulės, naudojamos ekonominiams skaičiavimams atlikti išvedimas.....	132
3.1.3 ES tarptautinės prekybos su Rusija ir JAV potencialo skaičiavimas.....	135
3.1.3.1 Potencialui skaičiuoti naudojamos formulės išaiškinimas.....	135
3.1.3.2 Tyrimui atlikti reikalingų duomenų parinkimas ir skaičiavimas	136
Išvados	141
Summary.....	143
Literatūros sąrašas.....	144

Ivadas

Kadangi kiekviena pasaulio šalis yra apsupta kitų valstybių, egzistuoja tarptautinėje aplinkoje, jos interesų įgyvendinimą įtakoja išorės veiksniai. Šie veiksniai gali tiek kelti grėsmę bendriems gyventojų interesams, tiek ir suteikti daugiau galimybių jų įgyvendinimui. Tiek atskiri individai, tiek valstybės institucijos, reaguodami į aplinką, siekia sumažinti grėsmių tikimybę bei sudaryti sąlygas geriau išnaudoti tarptautinės aplinkos teikiamas galimybes. siekdamos sumažinti išorinės karinės agresijos tikimybę, šalys jungiasi į karinius aljansus. Siekdami sumažinti netikrumą tarptautinių santykių dalyviai (valstybės, įmonės, individai) keičiasi informacija ar kuria reguliarius bendravimo forumus – organizacijas, asociacijas, kontraktus ir pan. taip pat yra ir Europos Sąjungos (ES) prekyboje su kitomis pasaulio valstybėmis, kai ieškoma abiem pusėm naudingų susitarimų. Kita vertus, tarptautiniai prekių paslaugų, gamybos veiksnių ar idėjų mainai bei kliūčių jiems šalinimas suteikia daugiau galimybių realizuoti visų šalies gyventojų ekonominius interesus, kadangi taip skatinami mainai, inovacijos, efektyvumas ir gerbūvio kūrimas. Todėl liberalizuojami tarptautiniai ekonominiai santykiai, kuriamos laisvos prekybos zonos, sudaromos palankios sąlygos užsienio investicijoms. Tačiau dažnai, valstybės vykdydamos ekonominę politiką, susiduria su mažesnėmis ar didesnėmis problemomis, turinčiomis įtaką sėkmingam tarptautinės prekybos vykdymui. Analizuojant tarptautinius ekonominius santykius, aiškėja, kad tarptautinė prekyba pasaulinės rinkos aspektu nagrinėjama kaip visuma procesų, susijusių su tarpvalstybiniais prekiniais santykiais. Makrolygyje šio reiškinio abstraktus nagrinėjimas reikalingas tam, kad būtų galima atsakyti į klausimus, koks yra atskirų kraštų indėlis bendruose prekybinių procesų mastuose, pagal kokius dėsningumus juda prekės ir galiausiai kokią naudą gauna tarpusavyje prekiaujančios šalys.

ES ekonominės politikos su trečiosiomis šalimis sritys nėra išsamiai išanalizuotos. Literatūroje aprašomos tik bendrosios ES ir trečiųjų šalių tarptautinių santykių tendencijos bei kylančios prekybinės problemos, nepateikiant problemos sprendimo varianto ar rekomendacijų. Pavyzdžiui, knygoje „Perspectives on EU – Russia relation“ analizuojama Vladimiro Putino įtaka Rusijos ekonominiam augimui, valstybės institucijų kišimosi politika į įmonių veiklą, pateikiamas išsamus aprašymas, tačiau neieškoma atsakymų, kodėl Rusijos vadovybė pasirenka ekonominę politiką, grįstą ne demokratiniais principais, nors pati valstybė yra demokratinė.

Knygoje „EU foreign policy in a changing world“ analizuojamas vienas iš didžiausių ES ir JAV konfliktų – bananų konfliktas. Parodoma keletą metų besitęsiantis konfliktas, kurios esminė problema kilo tarp ES valstybių narių užaugintų bananų ir Lotynų

Amerikos bananų. Bananai, kurie buvo auginami ES valstybėse narėse buvo gausiai subsidijuojami ir buvo taikomos didelės kompensacijos, jei pardavimo kainos yra mažesnės, nei nustatytos. Tačiau, Lotynų Amerikos bananų importui buvo padvigubinta importo kvota ir buvo dvigubai didesnė nei kituose partnerystės ir bendradarbiavimo sutartis pasirašiusiose valstybėse. Taigi knygoje pateikiama problema, jos kilimo priežastys, nurodoma institucija, sprendžianti konfliktus, tačiau nebuvo ieškoma būdų, kokių optimaliausią tarptautinės prekybos režimą pasirinkti, kad sekantį kartą būtų išvengta konflikto.

Iš pateiktų pavyzdžių aiškėja, kad ekonominės politikos sąvoka apima ne tik paramos ar gynybos politiką, bet ir tarptautinę prekybą. Analizuojant literatūrą, pastebėjau, jog nepakankamai ištirti ES ir trečiųjų šalių tarptautinių santykių ypatumai. Pažymėtina, kad mažiausiai ištirtas tarptautinės prekybos potencialas, kuris priklauso nuo realaus ir teoriškai paskaičiuoto eksporto masto. Norint suvokti, kodėl ES pasirenka vienokį ar kitokį prekybos partnerį, naudinga išanalizuoti ES ir trečiųjų šalių tarptautinės prekybos savybes bei valstybės (sąjungos) potencialą. Šiame magistriniame būtent tai ir nagrinėsiu. Greta to, bus analizuojama ES bendros prekybos politikos (tiek sąjungos viduje, tiek išorėje) aspektai, apžvelgta susiklosčiusieji prekybiniam - ekonominiams skaičiavimams atlikti, įvertintas dviejų svarbiausių ES tarptautinės prekybos partnerių potencialas ir išanalizuotos prekybinio pajėgumo galimybės. Apskaičiuoti teoriniai prekybiniai ES ir valstybių, nepriklausančių ES teoriniai prekybos srautai ir pasverta jų įtaka šalių ekonominiam išsivystymui, pagrįsta ES tarptautinės prekybos abipusė nauda su trečiomis šalimis.

Teorinės dalies tikslas – parodyti tarptautinės prekybos teorinius pagrindus bei sąjungos teikiamos paramos besivystančioms valstybėms esmines savybes, parodyti, kokią reikšmę turi plėtros veiksniai, aptarti prekybos reikšmę ekonominiam augimui, išskirti ES trečiosioms šalims taikomus tarptautinės prekybos politikos instrumentus.

Praktinės dalies tikslas – išanalizuoti ES prekybos ir ekonominės pagalbos politiką bei taikant ekonometrijos ir matematinės statistikos metodus apskaičiuoti valstybių – pagrindinių ES prekybinių partnerių – prekybinį potencialą, įvertinti jo reikšmę valstybės (sąjungos) ekonominiam augimui ir pagrįsti ES ir trečiųjų šalių abipusę tarptautinės prekybos naudą. Iš gautų potencialo rezultatų taip pat bus daromos išvados bei formuluojamos rekomendacijos dėl šalių perkamosios galios realizavimo, ieškoma priežasčių dėl prekybinio potencialo išnaudojimo ar neišnaudojimo galimybių.

Magistrinio darbo tikslas - remiantis paskutiniais pokyčiais įvertinti ES ekonominę politiką trečiųjų šalių atžvilgiu, nuodugniau ištirti tarptautinės prekybą, įtakojančią ekonominius pokyčius bei pasekmes ES ekonomikai. Tam, kad tikslas būtų pasiektas, iškeliami šie uždaviniai:

1. Išanalizuoti ES tarptautinės prekybos tendencijas;
2. Ištirti ES ir trečiųjų šalių prekybos apimtį, bei jų įtaką ekonominei plėtrai;
3. Išanalizuoti augančios prekybos tendencijas ir atsakyti į klausimą, kaip atvira ekonomika skatina šalies vystymąsi;
4. Išanalizuoti ES ir trečiųjų šalių prekybinius srautus ir parodyti realias ir teorines prekybos galimybes.

Tyrimo objektas – ES prekyba tarptautiniu mastu. Tyrimo dalykas – ES ekonominė politika trečių atžvilgiu. Magistriniame darbe bus analizuojama šios tiriamojo dalyko savybės: ES taikomos ekonominės politikos – tarptautinė prekyba ir parama bei pagalba trečiosioms šalims ypatumai, vertinami šalių tarptautinės prekybos srautai.

Prieš atliekant tyrimą, iškeliamos šios hipotezės:

- 1) Atvira ekonomika skatina ES ir trečiųjų šalių vietinį vystymąsi.
- 2) Daugiašalis bendradarbiavimas skatina ES ir trečiųjų šalių ekonominę pažangą.

Magistrinį darbą suskirsčiau į šiuos etapus:

1. Pirmasis skyrius – teorinio pobūdžio skyrius, kuriame nagrinėjami tarptautinės prekybos teorijos bei tarptautinės prekybos pagrindiniai aspektai, nusakoma ES teikiama parama besivystančioms šalims;
2. Dėstomoji dalis – esminė tiriamojo darbo dalis, kurioje nagrinėjama ES ir trečiųjų šalių prekybos ir ekonominės pagalbos tendencijos;
3. Tyrimas;
4. Išvados ir rekomendacijų bei pasiūlymų formulavimas.

Darbe, atliekant ES tarptautinės prekybos analizę, naudojama tradicinės dokumentų ir statistinė ekonominių duomenų analizė. Turinio analizė - tai formalizuotas dokumentų tyrimo būdas, kuris numato jų turinio vertinimą, remiantis požymiu, kurie svarbūs tyrėjui ir kuriuos galima apibendrinti skaičiavimu. Naudojant šią analizę, išryškinkamos analizuojamo teksto charakteristikos, išlaikomas šališkumo principas bei suteikiama galimybė atlikti lyginamąją analizę. Statistinė ekonominių duomenų analizė, leidžia panaudojus eilę statistinių duomenų ir apskaičiuvus praeities tendencijas, sudaryti ekonominę prognozę ateičiai. Šio metodo privalumai – pakankamai tiksli ekonominė prognozė, kadangi darbe bus panaudota didelė imtis statistinių duomenų, kurie bus paimti iš ekonominės statistikos portalų, o skaičiavimams panaudotos agreguotos formulės. Naudojant šį metodą, galima tiksliai numatyti vykstančių procesų baigtį bei įmanomas pasekmes.

1. Ekonomikos teorija

1.1 Tarptautinės prekybos teorijos

Suvienytos Europos idėja kažkada buvo tik filosofų ir mąstytojų svajonė. Tarkim, Viktoras Hugo, įkvėptas humanistinių idealų, įsivaizdavo taikias „Europos Jungtines Valstijas“. Svajonę sugriovė pirmoje XX a. pusėje žemyną nuniokoję du baisūs karai.

Pradžioje nebuvo siekiama ES paversti pasaulio galiūne. Sukurtos iš karto po Antrojo Pasaulinio karo ES pagrindinis tikslas buvo suvienyti Europos valstybes ir tautas. Karo totalitarizmą nugalėję žmonės pasiryžo panaikinti Europos valstybių tarpusavio neapykanta ir varžybas ir sukurti ilgalaikę taiką, pagrįstą bendrais jos žmonių ir tautų interesais. Tokia tvarka remtųsi teisine valstybe ir šalių lygybę garantuojančiomis sutartimis. Pastarųjų idėjų paskatoje buvo pasirašytos sutartys politiniams tikslams pasiekti:

- 1951 m. Europos anglių ir plieno bendrijos (EAPB), pasirašyta Paryžiuje;
- 1957 m. Europos ekonominę bendrijos (EEB) ir Europos atominės energijos bendrijos (Euratomą) sutartys, pasirašytos Romoje.
- Europos Sąjungos sutartis (1992 m., Maastrichtas).

Maastrichto sutarties pasirašymu buvo įsteigta Europos sąjunga (toliau – ES), kuri šiomis dienomis jau įsitvirtino pasaulio arenoje kaip ekonominė, prekybinė ir pinigine jėga. Europos sąjungos politika leido įgyvendinti laisvas prekių, žmonių, paslaugų ir kapitalo judėjimą, bendrovių sąžiningą konkurenciją ir vartotojų teisių apsaugą. Greta vykdomų ES ekonominių, socialinių, regioninių programų nemažą reikšmę šalių sąjungininkių ekonominio augimo srityje įgavo tarptautinė prekyba, kuri įtakoja ne tik ES vidaus politiką, bet ir ES išorės politiką.

Tam, kad geriau suvoktume tarptautinės prekybos esmę, išanaluosime keletą tarptautinės prekybos teorijų. Tarptautinės prekybos teorijos – tai teorijos, nagrinėjančios tarptautinę prekybą ir specializaciją lemiančius veiksnius bei iš to gaunamą pelną.¹ Tiriama, kaip pasiūlos sąnaudos ir paklausos struktūros veikia tarptautinės prekybos lygį, produktų ir rajono sudėtį bei pelno, gauto iš prekybos, lygį ir skirstymą. Dėl šių teorijų pritaikomumo realybėje gana aktyviai diskutuojama, tai lėmė faktas, jog prekyba ima nebetilpti valstybės ribose.² Kadangi tarptautinė prekyba, yra tiriamasis objektas, trumpai apžvelgsime tarptautinės prekybos teorijos

¹ Pass, Christopher, LOWES, Bryan, DAVIES, Leslie. Dictionary of economics. - London: Collins Reference, 1991. P. 485.

² Strange, Susan. States and Markes. - Pinter: A Cassel Imprint, 1994. P.260.

ištakas. „Vienas iš pagrindinių klausimų, į kurį turi atsakyti tarptautinės prekybos teorija, yra toks: kur glūdi užsienio prekybos nauda arba, kitaip tariant, kaip nustatomos prekių srautų kryptys?“³

1.1.1 Santykinio pranašumo teorija

Ši labai paprasta teorija buvo sukurta ir išvystyta XIXa. pradžioje klasikinės ekonominės teorijos atstovais ir visų pirma David Ricardo (1772-1823). Tai yra jo bandymas įrodyti Pasauliui, jog laisva prekyba pranašesnė už suvaržytą. Tuo metu kai buvo sukurta ši teorija pasaulinė prekyba buvo stipriai reguliuojama muitais ir kitais apribojimais. Kova su importu buvo pateisinama būtinumu įkurti darbo vietas ir užkirsti kelią aukso išvežimui iš šalies. Adam Smith taip pat kovojo su šia merkantilistine pasaulėžiūra, tačiau jis darė prielaidą, jog kiekviena valstybė turi pakankamai absoliučių pranašumų, leidžiančių eksportuoti tiek, kiek buvo importuota.⁴

Paprastasis santykinio pranašumo teorijos modelis. Panagrinėkime vieną Ricardo modelį. Tarkim, kad yra dvi šalys – Italija ir Portugalija, kurios gamina tik dvi prekes – vynas ir tekstilės gaminiai (žr. 1 lent.). Kiekvienos prekės vienetui pagaminti skirtingose šalyse sunaudojam tokie darbo kiekiai (pavyzdžiui, žm./val.).

1 Lentelė. Santykinio pranašumo teorijos modelio praktinis pagrindimas

	Vynas	Tekstilės gaminiai
Italija	6	2
Portugalija	1	1

Akivaizdu, jog abi prekės Italijoje gaminamos su didesnėmis darbo sąnaudomis ir kad Portugalija turi absoliutų pranašumą gaminant abi šias prekes. Iš pradžių abi šalys gamina abi prekes. Tačiau, tarkime, jog Italija palaipsniui pradeda mažinti vyno gamybą ir išlaisvintą darbo jėgą panaudoti tekstilės gamyboje. Papildomai pagaminti tekstilės gaminiai yra siunčiami į Portugaliją, savo ruožtu Portugalija mažina tekstilės gamybą ir išlaisvintą darbo jėgą panaudoja papildomo vyno gamybai, kuri siunčia į Italiją.

³ Grižas, Ramutis Alfredas. Tarptautiniai ekonominiai santykiai. - Vilnius: UAB „Ekonomikos mokymo centras“, 2003. P.24.

⁴ Ten pat, P. 25.

Italijai sumažinus vyno gamybą 1 vienetu, bus išlaisvinti 6 darbo vienetai, kurie galės pagaminti 3 papildomus tekstilės gaminius. Jeigu šie tekstilės gaminiai bus pasiūsti į Portugaliją, tai jie leis tekstilės gamybą Portugalijoje sumažinti 3 vienetais ir tokiu būdu išlaisvinti 3 darbo vienetus. Tačiau Portugalijoje reikalingas tik vienas darbo vienetas pagaminti vienam vyno vienetui ir tokiu būdu atstatyti jo gamybos sumažinimą Italijoje. Lieka laisvi du portugališko darbo vienetai, kurie gali būti panaudoti papildomų tekstilės ar vyno gamyboje. Kokios bus tokios gamybos išteklių permetimo iš vienos šakos į kitą ir užsienio prekybos šiomis prekėmis pasekmės (mūsų pavyzdyje 2 laisvi portugališko darbo vienetai buvo padalinti po lygiai, po vieną vienetą papildomo vyno ir tekstilės gamybai).

:

	Vynas	Tekstilė
Italija	+3	
Portugalija	+2(1+1)	-2(-3+1)
	+1	+1

Taigi, Pasauliui bus geriausia, kai Italija gamins vien tekstilės gaminius, o Portugalija – vien vyną ir šiomis prekėmis keisis, todėl kad Pasaulyje darbo ištekliai bus panaudoti efektyviausiai, nes bus galima pagaminti po papildomą vienetą tekstilės ir vyno.

Rikardo teorija parodo, kiek vienos prekės gamyba yra efektyvesnė palyginus su kitų prekių gamyba, kokias prekes šalis turi eksportuoti, tačiau ji nepasako, kurias prekes reikia aplamai gaminti, kokioms prekėms Pasaulyje yra paklausa. Tai buvo pirmas būdas nustatyti atskirų prekių santykinį pranašumą – lyginant skirtingų prekių darbo našumų lygius.

1.1.2 Heckscher-Ohlin teorija

Heckscher-Ohlin teorija – santykinio pranašumo tarptautinėje prekyboje paaiškinimas, pagrįstas skirtingais išteklių įnašais tarp šalių.⁵ Ši teorija buvo sukurta Švedijoje 1919 metais. Ją sukūrė Eli Heckscheris, o ketvirtame dešimtmetyje išplėtė ir išpopuliarino jo mokinys Bertil Ohlin (Nobelio premijos laureatas). Vėliau šią teoriją matematiškai patikrino Paul Samuelson.

Autoriai prekybos struktūros analizę pradeda nuo klausimo, kodėl prieš prasidedant užsienio prekybai skirtingose šalyse tam pačiam produktui susiformuoja skirtingi uždaru kainų lygiai. Mūsų pavyzdyje tai būtų klausimas, kodėl Portugalijoje vyno gamyba 6 kartus našesnė nei Italijoje, o pastarojoje tekstilės gamyba santykinai 3 kartus našesnė nei Portugalijoje. Heckscher-Ohlin nuomone, pagrindinė skirtingo darbo našumo priežastis glūdi gamybos veiksnių proporcijose.

Heckscher-Ohlin teorija teigia, jog šalys eksportuoja prekes, kurių gamybai intensyviai naudoja savo perteklinius išteklius ir importuoja prekes, kurių gamybai naudoja ribotus gamybos išteklius.

Statistika patvirtina, jog Heckscher-Ohlin teorija daugeliu atvejų korektiška ir šiuolaikinėmis sąlygomis. Tačiau pasaulinėje prekyboje įvyko nemaža pakitimų, atsirado naujų tendencijų, kurias sunku paaiškinti Heckscher-Ohlin teorija. Ypač šiuolaikinėje prekyboje išsiskiria dvi tendencijos. Viena, vis labiau plečiasi prekyba tarp industrinių valstybių, kuriose apsirūpinimas gamybos veiksniais panašus. Šeštame dešimtmetyje ši prekyba sudarė apie 40% pasaulinės prekybos, o 1995 metais jau virš 70%. Tačiau pagal Heckscher-Ohlin teoriją suvienodėjant ekonomikoms priežastims prekybai vykti lieka vis mažiau sąlygų. Atvirkščiai, prekyba pagal Heckscher-Ohlin turėtų vykdyti daugiau tarp industrinių ir besivystančių šalių. Antra tendencija, kurią sunku paaiškinti remiantis Heckscher-Ohlin teorija, tai prekyba šakų viduje, tai yra apsikeitimas panašiais apdirbamosios pramonės gaminiais. Pastaruoju metu atsirado nemaža naujų teorijų, kurios bando rasti šioms teorijoms teorinį pagrindą.

Pastaraisiais metais atsirado naujų teorijų, kurios santykinį pranašumą aiškina ne tradiciniu gamybos veiksnių apsirūpinimo lygiu, o naujais veiksniais.

1.1.3 Šiuolaikinės tarptautinės prekybos teorijos

Žinomas amerikiečių ekonomistas Vasilijus Leontjevas XXa. šeštojo dešimtmečio viduryje, panaudojęs tarpšakinio balanso modelį „sąnaudos – gamyba“ (remiantis 1947 m. JAV ekonomikos duomenimis), parodė, kad amerikiečių eksporto

⁵ P. Christopher, L. Bryan, D. Leslie. Dictionary of economics. - London: Collins Reference, 1991. P.146.

daugumą sudarė darbu imlios prekės, o importo - kapitalui imlios prekės.⁶ Turint omenyje, kad pirmaisiais pokario metais JAV, skirtingai nuo daugelio jų prekybinių partnerių, kapitalas buvo perteklinis gamybos veiksnys, o darbo užmokesčio lygis buvo žymiai aukštesnis. Šis empiriniu keliu gautas rezultatas aiškiai prieštaravo Hekšerio-Olino teorijai ir todėl buvo pavadintas „Leontjevo paradoksu“ (Leontief Paradox). Vėlesni tyrinėjimai patvirtino tokio paradokso buvimą pokario laikotarpiu ne tikta Amerikoje, bet ir kitose šalyse (Japonijoje, Indijoje ir kt.).

Pasak mažėjančių kaštų arba masto ekonomijos teoriją, šalių gamybos veiksnių struktūra negali atskleisti prekybos priežasčių, nes daugelis šalių turi labai panašius veiksnių elementus ir jų santykius. Pagal šią teoriją, šalys su panašiomis gamybos veiksnių proporcijomis laimės iš prekybos to atveju, jeigu specializuosis gaminti skirtingų šakų produktus tokiu mastu, kad galėtų pasiekti masto ekonomiją, tai yra galėtų sumažinti kaštus ar padidinti pajamas produkto vienetui. Pagal šį modelį (modelius), santykinis pranašumas atsiranda dėl to, kad šaliai specializuojantis gaminti kokius tai produktus mažėja jų gamybos kaštai. Šiai teorijai paaiškinti galima pritaikyti Ricardo Santykinio pranašumo teoriją, tik vietoj to, kad lyginti darbo našumo lygius reikia palyginti skirtingų šakų gamybos kaštų skirtumus.

Ši teorija kol kas nėra pilnai patikrinta, visų pirma, kokį poveikį masto ekonomija turi laimėjimo iš prekybos pasiskirstymui tarp šalių. Juk masto ekonomija veda prie monopolijos susidarymo pasaulyje, pavyzdžiui, IBM. Ar IBM atveju laimi tik JAV, o kitos šalys pralaimi, ar nepralaimi niekas? Antra vertus, siaura specializacija ir prekyba, paremta vienos prekės eksportu, gali sužlugdyti valstybę. Žlugdantis eksporto augimas atsiranda tada, kai šalis eksploatuos vieną veiksnių neatsižvelgdama į rinkos reakciją (ribotą paklausą). Tada pasaulinės kainos gali kristi ir sužlugdyti šalį.

Apibendrinant tarptautinės prekybos teorijas, darytina išvada, kad skirtingi mokslininkai-ekonomistai, bandė išrasti optimaliausią tarptautinės prekybos variantą, kuriuo vadovaujantis skirtingos valstybės dalyvautų tarptautinėje prekyboje bei vestų atitinkamą prekybos politiką.

1.2 Atviros ekonomikos privalumai

⁶ Grižas, Ramutis Alfredas. Tarptautiniai ekonominiai santykiai. - Vilnius: UAB „Ekonomikos mokymo centras“, 2003. P.28.

Tarptautinė prekyba – tai pardavimo ir pirkimo procesas, vykstantis įvairiose šalyse tarp pardavėjų, pirkėjų ir tarpininkų. Tarptautinės prekybos pagrindą sudaro mainai ir specializacija. Tarptautinių mainų prielaida – gamybos sąlygų skirtumas (skiriasi gamtinės sąlygos, apsirūpinimas ištekliais, darbo jėgos išlaidos, naudojama skirtinga technologija ir kt.). Gamybos sąlygų skirtingumas lemia gamybos kaštų ir kainų skirtumus. Vykstant tarptautiniams mainams, šalys aprūpina pasaulinį ūkį tomis prekėmis, kurių gamyba šalies viduje yra palyginti pigi. Šalys importuoja tokią produkciją ar paslaugas, kurių gamyba šalyje būtų žymiai brangesnė, nei jos įsigijimas pasaulinėje rinkoje. Vadinasi, kiekviena šalis specializuojasi gaminti tai, kas jai efektyviau.

Tarptautinės prekybos prielaidos skatina šalių tarptautinius mainus. Šalys stengiasi gaminti tai, kas yra efektyviau. Kiekviena šalis specializuojasi sekti tą produktą, kurio gamyboje ji turi absoliutų pranašumą, t.y. sugebėjimą gaminti prekes, sunaudojant darbo sąnaudų produkcijos vienetui mažiau nei kitose šalyse. Tačiau specializaciją lemia ir palyginamasis pranašumas (šalys specializuoja tokių prekių gamybą ir eksportą, kurias gali gaminti santykinai žemesniais nei kitos šalys kaštais). Atskiros šalys gali gauti naudą iš tarptautinės prekybos tada, kai skiriasi prekių gamybos alternatyvieji kaštai, t.y. kitų prekių kiekis, kurį tenka paaukoti, kad šios prekės būtų pagaminta vienu vienetu daugiau. Šalys specializuojasi gaminti tokias prekes, kurias jos gali pagaminti santykinai pigiau, bei mažesnėmis darbo sąnaudomis siekia absoliutaus pranašumo. Palyginamojo pranašumo principas taikomas tada, kai yra daugiau nei dvi prekės, taip pat esant santykinai skirtingiems gamybos veiksniams. Santykinai geresnis aprūpinimas vienu iš gamybos veiksnių leidžia racionaliau panaudoti prekes gamyboje ir ta prekė tampa santykinai pigi. Be to, tokios prekės bus gaminamos tokioje šalyje, kuri turi šį pranašumą. Pranašumą formuoja fizinio našumo skirtumai bei darbo sąnaudų poreikis, tačiau, jei šalys turi galimybę naudoti panašią ar tą pačią technologiją ir nesiskiria fiziniu našumu, palyginamasis pranašumas atsiranda dėl skirtingų kainų šalių viduje, kadangi santykiniai gamybos veiksnių kaštai įvairiose šalyse skiriasi.

Taigi šalys prekiauja todėl, kad dėl lyginamojo pranašumo patiria naudą. Jos naudoja pažangesnę technologiją, turi gausesnius gamybos išteklius arba specializuojasi gaminti prekes tokių šakų, kurioms būdinga ekonomija dėl gamybos masto.

Reikia pažymėti, kad prekyba ir jos teikiama nauda yra susijusi su plėtros motyvais, kurie ES išskiriami į ekonominius ir politinius motyvus. Ekonominių motyvų vedama ES plečiasi, siekdama:

1. Didinti prekybos mastus ir ekonominį augimą;
2. Didinant rinkų ir eksporto plėtrą;
3. Dėl galimybės keistis ištekliais (žmogiškaisiais, gamtos ištekliais bei kt.);
4. Dėl regiono konkurencingumo stiprinimo.

Politinių motyvų vedama ES plečiasi:

1. Siekdama santarvės: demokratinė valstybė – tai alternatyva nacionalinėms valstybėms;
2. Siekdama saugumo ir taikos: atskiros valstybės iki 1945 m. nesugebėjo išvengti karų;
3. Siekdama laisvės ir mobilumo: laisvas prekių (paslaugų, kapitalo, asmenų) judėjimas;
4. Siekdama ekonominės gerovės: didesnis ekonominis stabilumas ir aiškesnės perspektyvos;
5. Siekdama bendros įtakos ir potencialios galios: kartu ES valstybės akumuliuoja didesnius išteklius ir pasižymi didesne įtaka tokių valstybių, kaip JAV, Rusijos, Kinijos atžvilgiu, nei veikdamos atskirai.

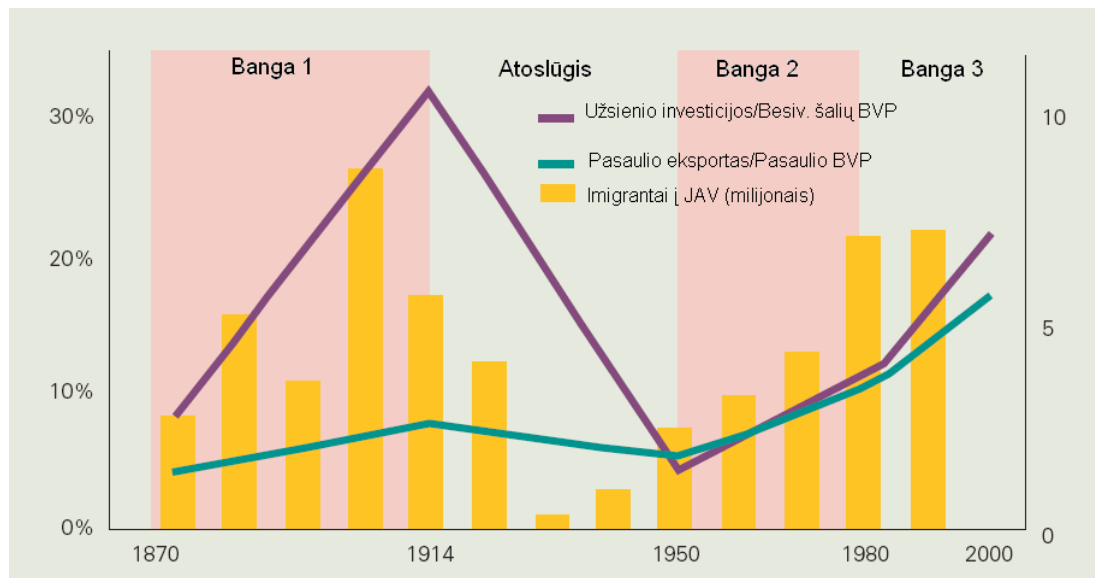
Globalizacija ir liberalizacija dažnai įvardijami kaip atviros ekonomikos privalumai. Tačiau teigiama, kad pastarieji reiškiniai turi tiek teigiamų, tiek neigiamų savybių.

Prekyba ir investicijų liberalizavimas išsivysčiusiose ir besivystančiose šalyse atveria dideles perspektyvas tiek pardavėjams ir tiek vartotojams. Tuo pačiu daugelyje besivystančių šalių minėtoji nauda nėra atrasta, o liberalizacija traktuojama kaip tik tinkamos politikos dalis.

Liberalizacija skatina prekybos modelio keitimąsi ir įsidarbinimo galimybes. Štai dėl ko liberalizacijos procese daugelis išgyvena skausmingas pasekmes, kilusias restruktūrizuojant ekonomiką, praktiškai iš pagrindų pakeisdami pramoninį darbą. Tačiau apskritai liberalizacija turi teigiamą poveikį įsidarbinimui. Darbo rinkos lankstumas ir pakeičiami įgūdžiai sureguliuojami greičiau ir mažiau skausmingiau.

Liberalizacija įvairioms socialinėms grupėms turi skirtingą įtaką. Tai įtakos pajamų pasiskirstymo efektą. Liberalizacija ypatingai yra naudinga skurdiesiems. Tačiau reikia pažymėti, kad liberalizacija griauna bet kokius gamtos saugos standartus. Liberalizacija skatina šalies prekybą ir investicijas, o daugiašalė sistema leidžia vystyti liberalią prekybos aplinką. Yra daug sėkmingų pasiekimų, kurie lydimi Dohos raundų, pavyzdžiui tolimesnė prekybos liberalizacija agrokultūros srityje.

Liberalizacija įtakoja globalizaciją. Pavyzdžiui, naikinant prekybos barjerus, atsiveria platesnės perspektyvos laisvam prekių ir paslaugų judėjimui. Vis tik nėra standartinio apibrėžimo, ką reiškia globalizacija. Kai kurie tvirtina, kad tai padidintas prekių, paslaugų, investicijų, žmonių ir informacijų judėjimas tarp šalies sienų. Sustiprintas prekybos ir investicijų liberalizavimas gali palengvinti globalizaciją, bet tai ne vienintelis įrankis.



1 Grafikas. Trys globalizacijos bangos⁷

Pirmoji globalizacijos banga prasidėjo apie 1870 m. Prekių eksporto santykis šiuo periodu stipriai padidino pasaulio BVP. Pažanga transporto srityje, pavyzdžiui garlais, suteikė galimybes žymiai greičiau keistis prekėmis ir paslaugomis ilgomis distancijomis, skatino migraciją. Istorikai teigė, kad migracija tuo periodu buvo žymiai didesnė, negu šiandiena. Tarp 1870- 1914 m. migracija išaugino naują pasaulio darbo jėgą.

Pažymėtina, kad šių dienų globalizacija ne tik pakartojo 1914 m., tačiau turi ir šiokių tokių skirtumų. 1914 m. Šalys tarpusavyje prekiavo paslaugomis ir prekėmis. Pagrindinė modernios prekybos charakteristika buvo – didėjantis išsivysčiusių šalių vaidmuo ir jų prekyba prekėmis, išlaikančiomis išsivysčiusias šalis. Per pastaruosius 20 m. prekyba prekėmis išsivysčiusių šalių eksporte išaugo nuo 25 % iki 80 %.

Kita globalizacijos pasekmė – auganti tos pačios šakos prekių prekyba tarp šalių, pvz. automobiliai. Ekonominio bendradarbiavimo ir išsivystymo organizacija (OECD). Apskaičiuota, kad išorės pramoninė prekyba OECD valstybėse siekė 60-70 % pasaulinės prekybos ratifikuotais pramoniniais produktais ir 40 % paprastais produktais.

Darytina išvada, kad globalizacijai ribų nėra. Prekybos liberalizavimas ir IT sustiprina vienas kitą: liberalizacija suteikia galimybę gamintojams apsisotiti bet kur ir prieiti prie rinkos, kompiuterinis tinklas suteikia pirkėjui galimybę įsigyti prekę, o

⁷ Economic paper No 10, Liberalization and Globalization: maximizing the benefits of international trade and investment. – England: Department of economic and industry. 2004. P. 10

pardavėjui pateikti prekę. Globalizacija itin stipriai paskatino tarptautinių taisyklių poreikį — GATT, o vėliau Pasaulio prekybos organizacijos svarbos augimą. Konkuruodamos dėl pasaulinės rinkos dalies beveik bet kurioje prekybos srityje, nacionalinės vyriausybės yra priverstos priimti daugiašalės prekybos taisykles. Pasaulinių prekybos liberalizavimo taisyklių „paklausos“, taigi ir prekybos globalizacijos, padidėjimą galima aiškinti ir naujų nedidelių valstybių susikūrimu per pastarąjį dešimtmetį. Mažėjant tarptautinės prekybos ir kitos ekonominės veiklos kaštams, vis mažesnių valstybių ekonominis atvirumas tampa pagrįstas, todėl vis daugiau pasaulinės rinkos žaidėjų pasisako už prekybos barjerų mažinimą. Kita vertus, prekybos barjerai paprastai mažinami, kai už tai pasisako didžiosios valstybės.

Globalizacija, sąlygota mažėjančius komunikacijų kaštus, keičia paskatų sistemą valstybėms: nors atsiranda naujas darbo pasidalijimas pagal kapitalui imlių inovacijų kūrimą ir vartojimą, pažangiausios šiuo požiūriu valstybės tik skatina globalizaciją, kuri ilguoju laikotarpiu (optimistiniais vertinimais) turėtų prisidėti prie pajamų skirtumų mažėjimo. Be to, keičiasi paskatos mažosioms valstybėms: atpigusi prekyba leidžia atverti rinkas su didesne nauda. Iš tiesų įvertinus globalizacijos naudą, teigiama, kad, pavyzdžiui, kapitalo rinkos liberalizavimas yra lengviau įgyvendinamas mažosiose valstybėse. Tačiau tai nebūtinai reiškia savanorišką pasidavimą globalizacijai. Ypač tai aktualu finansų rinkoms, kur globalizacija gali būti finansinių krizių „pernešėja“, bei prekių rinkoms, kur globalizacijos nauda vidutiniuoju laikotarpiu nėra vienareikšmiškai įrodyta. Todėl paskatos reguliuoti prekybą išlieka, o liberalizmas dažnai būna dalinis, kai jungiantis į regioninius blokus (patvirtinant gravitacijos teorijas), nusprendžiama selektyviai liberalizuoti rinkas.

Apibendrinus darytina išvada, kad Pasaulinis ūkis patiria naudą, kai vykta mainai ir specializacija, kuriuos skatina atvira ekonomika. Svarbūs atviros ekonomikos procesai yra prekybos liberalizavimas ir globalizacija, kurie atveria perspektyvas laisvesniam prekių, paslaugų, kapitalo bei asmenų judėjimui. Tarptautinės prekybos teikiami privalumai didina prekybinių partnerių ekonominį vystymąsi ir skatina žmonių gerovės pažangą.

1.3 Laisvosios prekybos politika

Prieš pradėdant analizuoti laisvos prekybos, pravartu paminėti ekonominės integracijos kryptis, kurios išsišakoja į dvi šakas: šalinant prekybos kliūtis tarp daugelio pasaulio valstybių bei šalinant mainų kliūtis bei derinant ekonominę politiką tarp viename

geografiniame regione esančių valstybių. Prekybos kliūtys tarp daugelio pasaulio valstybių šalinamos Pasaulio prekybos organizacijos (toliau – PPO) vykdomomis derybomis, kai visos šios organizacijos narės tariasi dėl ribojamų prekybai mažinimo. ES šalina tarptautines prekybos kliūtis pasirašydamos laisvos prekybos sutartis. Laisvos prekybos esminis bruožas – muitų prekybai tarp grupėje dalyvaujančių valstybių šalinimas. Tačiau pažymėtina, kad valstybės kartu vykdo ir savarankišką prekybos politiką. Prekyba tarp ES valstybių vyksta netaikant importo muitų, tačiau ES valstybės prekiaudamos su trečiosiomis šalimis taiko importo muitus. Tam, kad būtų garantuota adekvačios galimybės tose srityse, kur vietinė pasiūla yra nepakankama, neišvengiama tarptautinė prekyba, kuri galima ten, kur jos reikia, kad pasiekti veiklos lygį, siekiant ekonominės vertės. Ekonominė vertė nebus didelė, jei valstybės nesistengs pašalinti prekybinius barjerus. Taigi siekiant išvengti importuojamų prekių įvežimo per mažiausius barjerus teikiančios šalies teritoriją į kitas laisvos prekybos erdvės šalis, dažniausiai yra numatomos laisvos prekybos sutartyse prekių kilmės taisyklės. Kyla klausimas – kam viso to reikią? Minėtomis taisyklėmis bandoma apsaugoti nuo tokių atvejų, kai norėdamos išvengti didesnių importo muitų, laisvosios prekybos zonos nepriklausančios valstybės eksportuoja savo gaminius į laisvosios prekybos zonos šalis per mažiausius importo muitus taikančią šalį. Pavyzdžiui, JAV mėsos perdirbimo įmonės galėtų eksportuoti savo gaminius į Lietuvą per Estiją, kuri taiko mažiausius iš visų Baltijos šalių ribojamus importui, ir šitaip išvengti Lietuvos taikomų muitų. Taigi susitariančios šalys įsipareigoja taikyti prekių kilmės taisykles, kurios nustatomos laisvos prekybos sutartyse ir kurios padeda nustatyti prekės kilmės šalį ir taikyti reikiamas prekybos politikos priemones. Pažymėtina, kad pagrindinė laisvos prekybos sutarties nuostata – laipsniškai sukurti laisvos prekybos zoną tarp pasirašančių šalių. Pabrėžtina, kad „paprastai, pasirašant laisvos prekybos sutartis tarifai ir kvotos panaikinami ne visai prekybai tarp laisvos zonos valstybių, bet tik kai kurioms prekių rūšims, dažniausia pramoninėms prekėms, paliekant apsaugos priemones prekybai prekėmis, kurių importas gali daryti konkurencinį spaudimą.

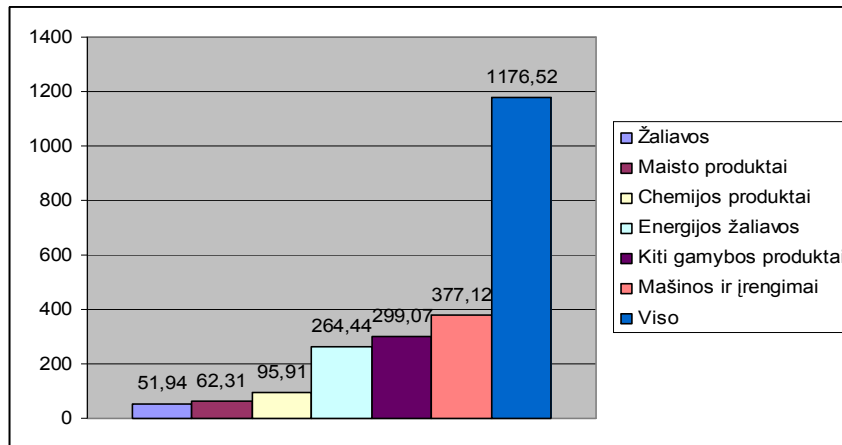
Prekės ES skirstomos prekes turinčias valstybių narių kilmę ir trečių šalių prekes. Tam, kad suvoktume minėtoms prekėms keliamus reikalavimus išsamiau bus išanalizuota prekių struktūra pagal jų kilmę. Europos laisvo prekių judėjimo teisės nuostatos pirmiausia taikomos turinčioms valstybių narių kilmę. Pažymėtina, kad problemų nustatant prekės šalies kilmę nekyla, kai prekė yra pagaminta vienoje šalyje. Kyla klausimas, kaip būna tais atvejais kai vieną prekę gamina keletas valstybių? EB sutartyje prekės kilmės nustatymo taisyklės nėra apibrėžtos, jos reglamentuotos tiktais 2913/92 Tarybos reglamente, kuriame sakoma, kad prekės, kurios gamyboje dalyvavo dvi ar daugiau valstybių, kilmės šalis yra ta, kurioje vyko paskutinis pagal laiką ekonomiškai svarbus gamybos procesas ar operacija. Gamybos proceso operacija nelaikoma prekės valymas, smulkinimas, žaliavos ar prekių supakavimas. Gamybos procesu laikoma procesų, kurių pasekoje prekės įgyja jai būdingas savybes ir struktūrą visuma. Jei nurodytų sąlygų prekės kilmei nustatyti nepakanka, gali būti atliekama taip vadinama „prekės vertės padidinimo“ analizė. Analizės metu bandoma nustatyti kiek

procentų padidino prekės vertę ta šalis, kuri įvardinta kaip prekės kilmės šalis. Tam, kad šalis įgytų prekės kilmės šalies statusą, ES teisingumo teismas paskaičiavo, kad prekės vertė turi būti didesnė negu 10%.

Analizuojant trečiųjų šalių prekes pažymėtina, kad laisvai cirkuliuoti valstybėse narėse gali tik tos trečiųjų šalių prekės, kurios teisėtai pateko į tų šalių rinkas. Visos prekės, kurios neatitinka minėtų valstybių narių kilmę reguliuojančių nuostatų, priskiriamos trečiųjų šalių prekėms. EB sutarties 24 straipsnyje reglamentuota, kad būtina atlikti importo formalumus ir sumokėti importo muitus trečiųjų šalių kilmę turinčių prekių atžvilgiu. Tik tuomet pastarosios prekės bus prilyginamos valstybių narių prekėms, t.y. jos bus traktuojamos kaip vietinės prekės.

ET reglamentas reglamentuoja ne tik prekių kilmės šali, bet ir prekių nomenklatūrą.

Išanalizavus ET reglamento skyrių, apibrėžiantį prekių struktūrą, išskyrčiau esmines ES importuotų prekių grupes, kurios pažymėtos pirmame grafike.



2 Grafikas: ES importuotų prekių vertė pagal pagrindines grupes (mlrd. Eurų)

Apibendrinus, darytina išvada, kad laisvoji prekyba sudaro sąlygas specializacijai, specializacija suteikia santykinį pranašumą, o santykinis pranašumas leidžia susidaryti masto ekonomijai – visa tai

maksimizuoja vartotojų gerovę ir užtikrina veiksmingiausią pasaulio išteklių naudojimą. Ekonomistas klasikas Adamas Smithas savo žymiajame traktate *Tautų gerovė* rašė: „Nė viena išmintinga šeimos galva niekada nebandys gaminti namuose to, kas jam pigiau

kainuos nupirkti negu pasigaminti. <...> Kas išmintinga privačios šeimos elgsenoje, retai kada gali būti kvaila didelės karalystės mastu.⁸ Pažymėtina, kad laisvosios prekybos papildoma nauda teikiama dėl šių priežasčių:

- skatina konkurenciją, apriboja monopolijų viešpatavimą.
- suteikia pasirinkimo galimybę vartotojams, plečia produkcijos asortimentą, pagamintų produktų gausą ir įvairovę.
- pasireiškiant gamybos masto ekonomijos efektui, gali sąlygoti efektyvesnę gamybą. Šiuo atveju nauda – praplėsta laisvosios prekybos rinka.
- padeda daug efektyviau paskirstyti išteklius ir užtikrinti aukštesnę materialinės gerovės lygį ir visose šalyse, ir viso pasaulio mastu (remiantis palyginamojo pranašumo principu).

Apibrėžę laisvos prekybos teikiamą naudą, galime pradėti ES ir trečiųjų šalių santykių hierarchinės struktūros apžvalgą bei palaipsniui pereiti prie ES ekonominės politikos analizės trečių šalių atžvilgiu.

1.4 ES bendradarbiavimo su kitomis šalimis struktūra

Įgyvendindama Bendrosios prekybos politikos tikslus ES aktyviai plėtoja prekybinius ir ekonominius santykius su trečiosiomis šalimis daugiašale, regionine bei dvišale plotmėmis. Siekiant suvokti tarptautinės prekybos esmę, svarbu išanalizuoti ES ir trečių šalių bendrą prekybinį bei ekonominį ryšį. Europos Sąjungos bendra prekybos politika veikia dviem lygiais. Viena vertus, Pasaulio prekybos organizacijoje (PPO) ES aktyviai dalyvauja nustatant daugiašalės pasaulio prekybos sistemos taisykles. Kita vertus, su kitomis šalimis ar regioninėmis šalių grupėmis ES savarankiškai derasi dėl dvišalių prekybos susitarimų. Daugelyje sričių ES, bendradarbiaudamos su kitomis šalimis, vadovaujasi diplomatiniais ekonominiais santykiais. Daividas Baldvenas, apibrėždamas ES užsienio politiką, išskiria dvi pagrindines, pačias galingiausias kryptis: pirma, tarptautiniais prekybiniais susitarimais grindžiama šalių politika, antra, ekonominė pagalba trečioms šalims.⁹ Išskiriamos trys ES tarybos susitarimų su trečiosiomis šalimis variantai: prekybos, bendradarbiavimo ir pagalbos susitarimai. Tačiau vis tik pagrindinė ES užsienio politikos kryptis yra ES dvišalės ir daugiašalės prekybos sutartys su kitomis šalimis. Pabrėžiama, kas prekybos taisyklės daugiašalės, tačiau pati prekyba – dvišalė,

⁸ A. Smith, *The Wealth of Nations*. Pirmą kartą išspausdinta 1776 m. IV tomo II skyrius cit.: P. Kenen, *The International Economy* (4th edn, Cambridge, CUP, 2000), p. 9. Pats Kenenas rašo (p. 20): „Konkurencinių rinkų pasaulyje prekyba vyks ir bus pelninga, kai bus tarptautiniai santykių gamybos sąnaudų skirtumai.“ Tai yra santykinio pranašumo dėsnis.

⁹ D. Baldven. *European Union Foreign Policy in a Changing World*. - United Kingdom: Routledge, 2002. P.113.

vykstanti tarp pirkėjų ir pardavėjų, tarp eksportuotojų ir importuotojų. Todėl ES yra sudariusi visą tinklą dvišalių prekybos sutarčių su atskiromis šalimis ir regionais visame pasaulyje. 2004 m. Europos Sąjungai išaugus nuo 15 iki 25 narių, ji tapo dar svaresniu prekybos partneriu, ypač su savo kaimynais Rytų Europoje ir Viduržemio jūros baseine.

ES valstybės- narės bendradarbiauja kolektyviškai, ypatingai su trečiosiomis šalimis. Užsienio politikos instrumentai, pasak ES politikos kūrėjų reiškia pastangas įgyti kitus tarptautinius vaidmenis daryti tai, ką kitu būdu neįmanoma padaryti. Davidas Baldwinas knygoje „European Union Foreign Policy in a Changing World“ išskyrė keturis specifinius instrumentų tipus, naudojamus nacionalinėje užsienio politikoje:

1. Propagandinį, arba tyčinį, gerai apgalvotą manipuliacijos formą;
2. Diplomatinį, arba pasitikėjimas derybų rezultatais;
3. Ekonominį, arba resursų, kurie turi reikšminį pinigų rinkos pavidalą;
4. Karinį, arba pasitikėjimas pajėgomis, žiaurumu, ginklais.

Išnagrinėti kiekvieną ES taikomų užsienio instrumentų sritį būtų pakankamai objektyvu, bet tai kaštuotų daug laiko, todėl šiame magistriniame darbe plačiau bus susitelkta tik ties 2 ir 3 užsienio politikos instrumentu.

Pažymėtina, kad daugumoje politinių-ekonominių sričių ES vadovaujasi diplomatiniais principais. Atkreiptina, kad du galingiausi ES užsienio politikos instrumentai yra: tarptautinės sutartys ir finansinė pagalba trečiosioms šalims. Ypatingi ES ir 78 jos partnerių Afrikos, Karibų ir Ramiojo vandenyno šalių (AKR grupės) prekybos ir pagalbos santykiai, plėtojami jau nuo 1975-ųjų, laikomi pavyzdžiu, kaip turtingos šalys gali pagelbėti skurdesnėms. Pagrindinį vaidmenį, priimant minėtuosius sprendimus, vaidina ES taryba. Šie, pirminiai ekonominiai instrumentai suteikia ES potencialią įtaką tarptautinėse aferose.

Toliau nagrinėjant ES užsienio politikos instrumentus trečiųjų šalių atžvilgiu, aiškėja, kad ES valstybės-narės gali laisvai sudaryti bendradarbiavimo ir ekonominio vystymosi sutartis su trečiosiomis šalimis. ES valstybės narės gali sudarinėti minėto lygmens sutartis, jei tai nesikerta su ES tarybos teisiniais dokumentais.

Iki įsigalint Maastrichto sutarčiai, ES taryba sudarinėdavo dviejų tipų dvišales sutartis su išsivysčiusiomis šalimis: tai bendradarbiavimo sutartys (kaip pavyzdys Indijos ir Brazilijos sutartys) arba asociacijos sutartys (kaip pavyzdys, Afrikos ir Karibų sutartys). Asociacijos sutartys sudaro galimybę ES glaudesniems ryšiams su trečiosiomis šalimis ar valstybių grupėmis. Taip pat pastaroji sutartis gali išplėsti muitų sąjungą (kaip su Turkija) arba tarptautinę rinką (kaip Europos ekonominėje zonoje su Islandija, Lichtenšteinu ar Norvegija).

Apibendrinant, darytina išvada, kad ES sutartys su trečiosiomis šalimis šiuo metu užima pirmą vietą, antroje vietoje yra sutartys, išreiškiančios svarbius politinius dialogus tarp šalių: asociacijos sutartys pasirašomos privilegijuojant partnerystę. Trečioje vietoje eilė sutarčių, sudaromos išryškėjus partnerių skirtumams.

1.5 ES pagalba besivystančioms šalims

Europos Bendrija nuo pat susikūrimo sėkmingai kūrė privilegijų sistemą neturtingoms Pasaulio šalims. Pradžią galima laikyti taip vadinamas Jaunde sutartis, kurios buvo dvi ir galiojo atitinkamai 1963-1969 ir 1969-1975 metais. Šios sutartys buvo pasirašytos su 18 Afrikos valstybių, ką tik atgavusių nepriklausomybę. Abi sutartys galiojo po penkis metus. Prekybos tarp Bendrijos ir Afrikos šalių privilegijų sistemos tęstinumą vainikavo keturios Lome konvencijos, kurių pirmoji įsigaliojo 1975m. Konvecija garantavo jos narėms preferencinę (beveik laisvą) prekybą su Bendrija, taip pat ženkliai Bendrijos ekonominę paramą. Pasirašydamos ketvirtąją konvenciją (ji vadinama Kotonou konvencija, kadangi buvo pasirašyta Kotonou valstybės sostinėje – Benine) 2000-aisiais, Europos Sąjunga bei Afrikos, Karibų ir Ramiojo vandenyno šalys (AKR) sutarė dėl dar glaudesnių ir laisvesnių tarpusavio prekybos ryšių – Ekonominės partnerystės sutarčių (EPS) sudarymo. Derybų, kurios prasidėjo 2002m. rugsėjį, susitarimai įsigalios nuo 2008m. sausio 1d.

Pav. Nr. 1. AKR šalys.



EPS – tai Europos Sąjungos susitarimai su AKR šalimis dėl prekybinių ryšių, pagrįstų apsikeitimo, nuolatinio tarpusavio prekybos barjerų šalinimo principais, tai darant pagal PPO priimtinas taisykles.

Sukūrus EPS, buvo sudaryta Kotonou sutartis. Pastaroji sutartis turėjo įtakos laisvesniam prekių ir paslaugų judėjimui (su specifinėmis jūrų transporto charakteristikomis, informacijos ir komunikacijų technologijomis, turizmo sektoriaus parama). Ši sutartis taip pat išreiškė

padidintą bendradarbiavimą svarbioje tarptautinės prekybos srityje.

Pažymėtina, kad Cotonou sutartis pakeitė trečiąją Lome konvenciją, kuri buvo EPS – ES vystymo ir bendradarbiavimo pagrindas nuo 1975 m. Cotonou sutarties esminiai principai:

1. Lygybė tarp prekybos partnerių ir nacionalinio išsivystymo strategija. Esminis dėmesys buvo koncentruojamas ties visuomenės ir ekonominio išsivystymo;
2. Dalyvavimas tarptautinėje prekyboje;
3. Dialogas ir abipusiai įsipareigojimai (žmonių teisės srityje);
4. Skirtumai ir šalies vidaus ekonominės politikos ypatybės (išreiškiamas kiekvieno prekybos partnerio ekonominio išsivystymo lygiu, kuris reikalauja pasiruošimo ir ilgalaikės plėtros strategijos).

Apibendrinus darytina išvada, kad ES paramos ir pagalbos sutartys yra svarbios dėl kelių priežasčių: pirma, padėdama kitoms šalims, ji investuoja į ateities prekybinius santykius, antra, pagalba kitoms šalims stiprina jos statusą pasaulinėje arenoje.

1.6 Trečiųjų šalių atžvilgiu taikomi bendri prekybos politikos instrumentai

1993 m. liepos 2 d. Komisijos reglamente (EEB) Nr. 2454/93 ir 1992 m. spalio 12 d. Tarybos reglamente (EEB) Nr. 2913/92 yra nustatyti reikalavimai muitams ES šalims, bei šalims nepriklausančioms ir bendradarbiaujančioms su ES. Trečiųjų šalių atžvilgiu taikomi bendri prekybos politikos instrumentai:

- ♦ Muitų tarifai
- ♦ Kiekybiniai apribojimai
- ♦ ES prekybos politikos instrumentų realizavimas

Muito tarifas – tai mokestis, uždedamas prekėms, kai jos kerta šalies sieną. Tarifas yra istoriškai labiausiai paplitusi prekybos apribojimo priemonė. Didžiausi muito tarifai pasaulyje buvo praeito šimtmečio pabaigoje ir šio šimtmečio 4 dešimtmetyje taikomi apie 40-50 procentų apmuitinamoms prekėms, tačiau pastaruoju metu vidutinis tarifo dydis tarptautinėje prekyboje gerokai sumažėjo, tuo tarpu kai kitų apribojimų taikymas gerokai išsiplėtė. Muitų tarifo mažinimui didelės įtakos turėjo derybos PPO rėmuose.

Muitų tarifuose muitų normos nustatomos atsižvelgiant į valstybę, iš kurios yra kilusios į valstybės muitų teritoriją importuojamos prekės.¹⁰ Importo muto norma, priklausomai nuo valstybės, iš kurios yra kilusios prekės, gali būti: autonominė, konvencinė, preferencinė.

2 Lentelė. Importo muto normų tipologija¹¹

Importo normos tipas	Taikymo atvejai
Autonominė norma	Taikoma tais atvejais, kai prekės yra kilusios iš valstybės ar jų grupių, su kuriomis valstybė nėra sudariusi tarptautinių sutarčių, nustatančių didžiausio palankumo prekybos statusą, ar nėra nustačiusi kito prekybos režimo, arba kai prekių kilmė, suteikianti teisę taikyti kitą importo muto normą, neįrodyta.
Konvencinė norma	Taikoma tais atvejais, kai pateikiamas įrodymas, kad prekės kilusios iš valstybių ar jų grupių, su kuriomis valstybė yra sudariusi tarptautines sutartis, nustatančias didžiausio palankumo prekybos statusą. Pavyzdiui kaip ES ir JAV tarptautiniai prekybiniai santykiai.
Preferencinė norma	Taikoma tais atvejais, kai pateikiamas įrodymas, kad prekės kilusios iš valstybių ar jų grupių, su kuriomis valstybė yra sudariusi tarptautines sutartis, nustatančias laisvos prekybos režimą. Toks atvejis taikytinas ES ir Rusijos prekybiniuose santykiuose.

¹⁰ VIJEIKIS, Juozas, VIJEIKIENĖ, Birutė. Tarptautinis marketingas. Vilnius: Vilspa, 2003. P. 27.

¹¹ Sudaryta pagal: Cantwell, John. A survey of theories of international production., in Pitelis, C.N.and Sugden, R. (eds.), The Nature of the Transnational Firm- London: Routledge, 2000. P.68.

Muito mokesčiais apdedamos importuojamos prekės, kad šalyje, į kurią jos įvežamos, būtų padidinta jų pardavimo kaina ir tuo būdu sumažintas užsienio firmų konkurencijos veikimas vidaus gamintojams. ES prekybai su trečiosiomis šalimis taiko muitų tarifus. Kyla klausimas, kodėl viena iš minėtų prekybos apribojimų ji taiko valstybėms, nepriklausančioms ES. Visų pirma, tarifas kaip ir bet kuris kitas mokestis gali būti taikomas tada, kai šalis nori sumažinti kokios nors prekės vartojimą. Tarifo įvedimas pakelia prekės kainą ir pabrangina jos vartojimą. Antra, tarifas įvedamas tada, kai vyriausybė ieško papildomų biudžeto pajamų šaltinių. Tokiais tikslais tarifai retai taikomi industrinėse valstybėse, kurios turi daug kitų priemonių tai pasiekti. Jei praeito šimtmečio viduryje JAV biudžeto pajamose muitai sudarė arti 90 procentų, tai dabar vos 2. Besivystančios šalys, kurios neturi stipraus administracinio aparato mokesčiams surinkti, dažnai taiko muitus, kurie yra lengviau administruojami prie sienos negu mokesčiai surinkami šalies viduje. Trečia, tarifas įvedamas ar didinamas tada, kai reikia apriboti importą, siekiant sumažinti prekybos balanso deficitą. Tokiu atveju tarifas gali būti uždedamas visoms arba bent jau daugumai prekių. Ir galiausiai paskutinė, bet dažniausiai pasitaikanti priežastis – tai protekcionistinė politika kaip būdas apsaugoti vieną ar kitą namų šaką nuo konkurencijos ir tos pačios prekės užsienio gamintojų pusės. Tarifo taikymas šiems tikslams leidžia vietiniams gamintojams tiek užimti didesnę rinkos dalį, tiek ir pakelti savo gaminių kainas. Muitų tarifus ir tarifines kvotas ES nustato trečiosioms šalims atsižvelgiant į:

- ♦ Įsipareigojimus PPO;
- ♦ Įsipareigojimus pagal preferencines sutartis (laisvosios prekybos ir muitų sąjungos sutartys);
- ♦ Bendrąsias preferencijas besivystančioms šalims;
- ♦ Vidinės aktualijos ir konkurencingumo padėtis

Išanalizavus bendrą muitų tarifų taikymo pobūdį, reikia pažymėti, kad ne ES taikydama muitus trečiosioms šalims nesiremia visais išvardintais muitų taikymo tikslais. Esminė yra ketvirtoji muitų tarifų taikymo priežastis – tai protekcionistinė ES politika. Tai siekis apsaugoti vidaus rinką nuo užsienio prekių gausios invazijos ir išlaikyti stabilią ir tvirtą ekonominę padėtį.

Analizuojant ES dokumentus, susijusius su tarptautine prekyba, pažymėtina, kad vienas iš svarbiausių ES tarptautinės prekybos taikytinų barjerų yra kvota – tai ES nustatyta didžiausia leidžiama produkcijos importo ar eksporto apimtis. ES jau seniai pripažino, kad tarptautinė prekyba skatina kitų šalių ekonominį augimą ir gamybinių pajėgumą. Jau 1971 m. ES pradėjo mažinti ar naikinti muitų tarifus ir naikinti kvotas mažiausiai išsivysčiusioms šalims. Tačiau ekonomiškai stiprių valstybių atžvilgiu ES vykdo iš esmės kitokią politiką. ES trečiosioms šalims nustato importo ir eksporto kvotas. Importo kvota – ES nustatyta didžiausia leidžiama produkcijos importo apimtis. Naudojama siekiant:

1. apsaugoti šalies gamintojus nuo pernelyg didelės užsienio konkurencijos.
2. kainų stabilumui vidaus rinkoj palaikyti.
3. ekonomiškiau panaudoti užsienio valiutą.
4. gauti ekvivalentines prekybines nuolaidas iš kitų šalių.
5. išvengti per didelės šalies priklausomybės tų produktų atžvilgiu, kurių nacionalinis ūkis negamina.

Eksporto kvota - ES nustatyta didžiausia leidžiama produkcijos eksporto apimtis.

Naudojamos siekiant:

1. aprūpinti šalies vartotojus pakankamomis prekių atsargomis žemomis kainomis, baiminantis, kad baigsis gamtiniai ištekliai.
2. didinti eksportuojamų prekių kainas, ribojant jų išvežimą iš šalies.

Nagrinėjant ES prekybos politikos instrumentų realizavimą, išskiriami šie pagrindiniai ES tarptautinės prekybos formatai :

- Daugiašalis (PPO);
- Dvišalis (sutartinis ar dialogo forma);
- Vienašalis (preferencinis besivystančioms šalims arba priklausomai nuo vidaus rinkos padėties).

Apibendrinant ES prekybos instrumentus, taikomus trečiosioms šalims darytina išvada, kad įvairūs barjerai ir apribojimai yra labai svarbūs tarptautiniuose santykiuose. Jie neišvengiamai daro įtaką prekybos operacijoms tarp šalių ir taip pat veikia pastarųjų operacijų rezultatyvumą, prekiaujant atitinkamais produktais su atskirų šalių subjektais.¹² Prekybos reguliavimo įtaka svarbi visiems – išoriniams ir vidiniams (prekybos proceso požiūriu) – tarptautinės prekybos subjektams.

2. Europos sąjungos ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu

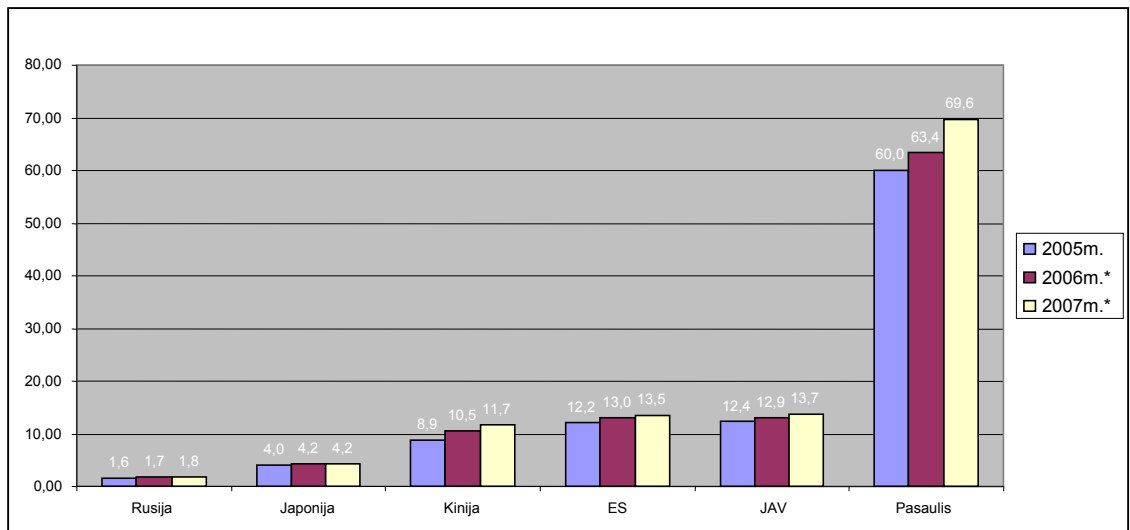
2.1 Europos sąjunga tarptautinėje arenoje

Europos Sąjunga yra viena pagrindinių veikėjų pasaulio arenoje. Joje gyvena 450 milijonų gyventojų – daugiau negu Jungtinėse Amerikos Valstijose ir Rusijoje kartu paėmus. Jos prekybos apimtys – didžiausios pasaulyje, o sukurtas turtas sudaro ketvirtį pasaulio turto, jai tenka 20% viso pasaulio importo ir eksporto. Dėl savo dydžio ekonomikos, prekybos ir finansų požiūriu

¹² Ališauskas Vytenis, Žukauskas Pranas. Muitinės procedūrų tobulinimas kaip svarbus Lietuvos tarptautinės prekybos plėtojimo veiksnys. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. 1998, Nr. 6. P. 7.

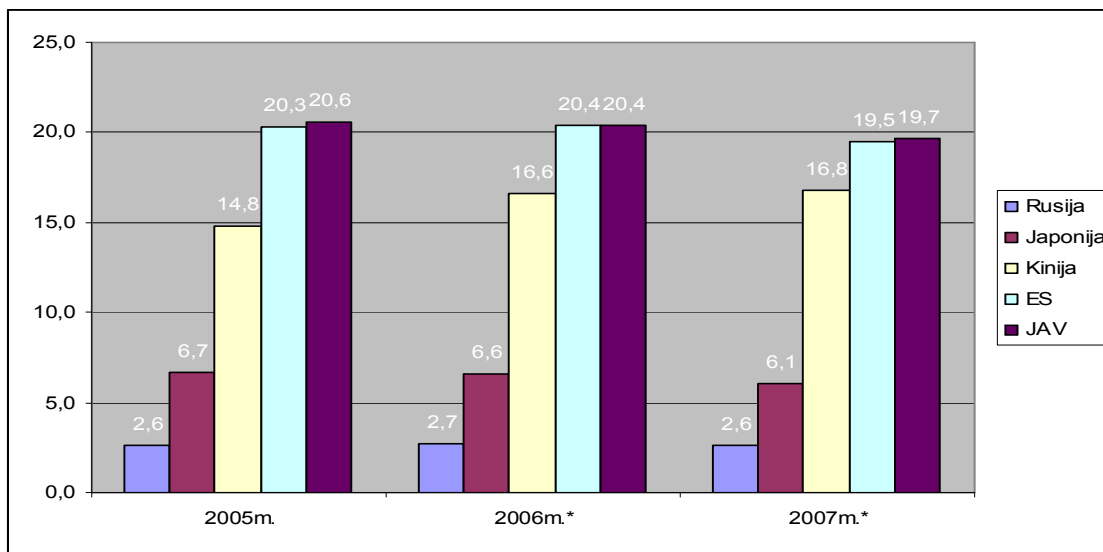
Europos Sąjunga užima svarbią vietą pasaulyje. ES sudariusi dvišales ir daugiašales sutartis su dauguma pasaulio šalių ir regionų tikisi, jog globalizacija būtų ekonomiškai naudinga visiems, įskaitant besivystančias šalis, jei daugiašaliu lygmeniu būtų priimtos atitinkamos taisyklės ir būtų dedamos pastangos įtraukti besivystančias šalis į pasaulio prekybą. Būtent todėl Europos Sąjunga su savo partneriais derasi dėl prekių ir paslaugų rinkos liberalizavimo. ES siekia padėti besivystančioms šalims, sudarydama geresnes sąlygas jų prekėms patekti į ES rinką jau dabar, o joms pačioms duodama daugiau laiko atverti rinkas europinėms prekėms.

Šiuo metu ES yra antras stambiausias prekybinis vienetas pasaulyje (po JAV).



3 Grafikas. ES BVP palyginimas pasauliniu mastu (trilijonais JAV dolerių)¹³

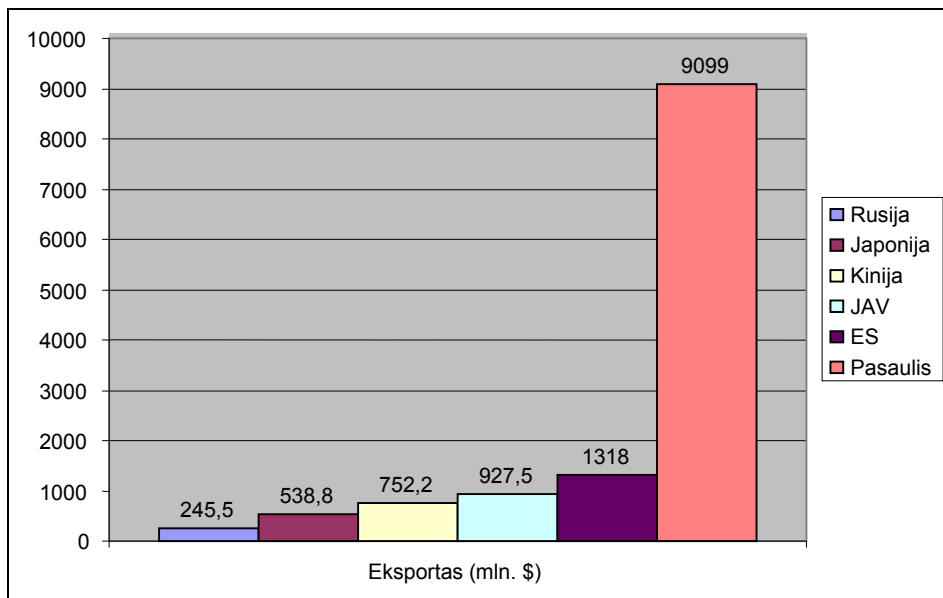
¹³ Tarptautinio valiutos fondo prognozės// [http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)); prisijungimo laikas: 2006-09-01.



4 Grafikas. ES BVP palyginimas pasauliniu mastu procentine išraiška¹⁴

2005 m ES BVP sudarė 20,3% pasaulinio BVP. Prognozuojama, kad 2006m. Europos Sąjungos BVP bus didžiausias Pasulyje – jis sudarys 20,4% Pasaulio bendro vidaus produkto. Tokius skaičiavimus ir suskirstymą pagal reitingus atlieka Tarptautinis valiutos fondas. Europos Sąjungos bendro vidaus produkto kiekis nereitinguojamas, tačiau jis visuomet nurodomas. JAV bendro vidaus produkto kiekis 2005m buvo net didesnis už visos ES, tai parodo kokią milžinišką ekonominę galią turi ši valstybė. Kinija nežymiai atsilieka nuo JAV ir ES – jos dalis Pasaulio BVP sudaro 14,8%. Rusija sukuria maždaug dešimt kartų mažiau prekių ir paslaugų vertės nei JAV ar Europos Sąjunga. Prognozės 2006m. ir 2007m. nurodo, kad JAV BVP dalis Pasauliniame BVP kris nuo 20,6% iki 19,7%, nepaisant to pačios JAV BVP didės. Rusijos ir Japonijos dalys keisis labai nežymiai, tuo tarpu didžiausias BVP augimas prognozuojamas Kinijai. Šios valstybės BVP dalis Pasulyje turėtų išaugti nuo 14,8% 2005m. iki 16,8% 2007m.

¹⁴ Ten pat; prisijungimo laikas: 2006-09-02ю



5 Grafikas. ES eksporto apimčių palyginimas 2005m. (mln. JAV dolerių)¹⁵

2005 m. ES prekių ir paslaugų eksportas sudarė apie 14,5% pasaulinio eksporto apimties.

JAV rodikliai šioje srityje kuklesni, ši valstybė 2005m. eksportavo už 927,5 milijonus JAV dolerių, o tai yra net mažiau už atskirai paėmus vieną ES valstybę – Vokietiją, kuri eksportavo už daugiau nei milijardą JAV dolerių. Rusijos eksporto apimtys sudarė vos 2,7% pasaulinio eksporto, o tai yra net penkis kartus mažiau nei Europos Sąjunga.

Europos Sąjungos svorį pasauliniuose prekybos santykiuose atspindi ir jos vaidmuo PPO. Pastaruoju metu sąjunga aktyviai, palyginti su JAV, skatina derėtis dėl tolesnių kliūčių tarptautinei prekybai šalinimo PPO. Komisijai atlikti gavo vaidmenį organizacijoje palengvina tai, kad 1997 m. birželio mėn. Amsterdame vykusiame Europos viršūnių tarybos susitikime buvo numatyta suteikti Komisijai įgaliojimus derėtis su prekyba paslaugomis ir intelektine nuosavybe susijusiais klausimais. ES kompetencija išorės prekybos srityje buvo dar labiau padidinta Nicos viršūnių susitikime, priėmus ES sutarties pataisas, tačiau dėl Prancūzijos spaudimo kai kurie klausimai (prekyba kultūroj audiovizualinėmis švietimo ir pan. prekėmis) tebėra valstybių narių reikalas, o sprendimams dėl jų priimti ir toliau yra būtina visų valstybių narių sutarimas.

¹⁵ Tarptautinio valiutos fondo prognozės// http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_exports; prisijungimo laikas: 2006-09-01.

Istojusi į ES, bet kuri valstybė iškart turės imti laikytis bendros prekybos politikos taisyklių, iš importo muitų surenkamus mokesčius perduoti ES biudžetui, o teise, priimti sprendimus šioje srityje perleisti ES institucijoms. Bendros prekybos politikos taisyklių laikymasis reiškia, kad įstojusios valstybės importo muitai, taikomi iš trečiųjų šalių įvežamoms prekėms (pvz., iš Rusijos), bus suderinti su tais, kurie taikomi ES, o dėl to gali šiek tiek padidėti bendras importo muitų lygis. Bendrų taisyklių taikymas užsienio prekyboje taip pat reiškia, kad turi būti suvienodinti susitarimai su trečiosiomis šalimis (pvz., laisvoji prekyba su Ukraina panaikinama arba prisijungiama prie laisvosios prekybos susitarimų su Viduržemio jūros regiono ir kitomis šalimis, su kuriomis ES yra sudariusi laisvosios prekybos sutartis), prisijungta prie ES taikomų prekybos apsaugos priemonių (pvz., antidempingo), dalyvaujama ES eksporto rėmimo programose ir pan.

2.2 Bendra prekybos politika

Bendra prekybos politika (angl. common commercial) - taisyklių rinkinys, reglamentuojantis Europos Bendrijos prekybos su trečiosiomis šalimis režimą. Bendra prekybos politika - tai viena iš keleto sričių, numatytų Europos ekonominės bendrijos steigimo (Romos) sutartyje. Siekis įgyvendinti bendrąjį muitų tarifą ir bendrą prekybos politiką trečiųjų šalių atžvilgiu suformuluotas Romos sutarties 3 straipsnyje,¹⁶ o prekybos politikos principai ir jos vykdymo taisyklės išdėstyti 131-134 straipsniuose.¹⁷ Bendros politikos tikslai nurodyti 131 straipsnyje:¹⁸ „Tarpusavyje įkurdamos muitų sąjungą, valstybės narės siekia bendram labui prisidėti prie darnaus pasaulio prekybos plėtojimo, nuoseklaus tarptautinės prekybos apribojimų naikinimo ir muitų kliūčių mažinimo“ Užsienio prekybai dažniausiai taikomame 133 straipsnyje numatyta, kad bendra prekybos politika grindžiama „vienodais principais, ypač keičiant muitų tarifų normas, sudarant muitų tarifų ir prekybos susitarimus, siekiant suvienodinti liberalizavimo priemones, eksporto politiką ir prekybos apsaugos priemones, taikytinas, pavyzdžiui, dempingo ar subsidijų atvejais“.¹⁹ Taip EB buvo suteikta išimtinė kompetencija prekybos pramonės prekėmis atžvilgiu ir panaikinta valstybių narių teisė priimti vienašališkus sprendimus šioje srityje. Be to,

¹⁶ Rome treaty// <http://www.hri.org/docs/Rome57>; prisijungimo laikas: 2006-03-20

¹⁷ Ten pat.

¹⁸ Ten. Pat.

¹⁹ Rome treaty// <http://www.hri.org/docs/Rome57>; prisijungimo laikas: 2006-03-20.

Komisijai buvo suteikta teisė gavus Tarybos įgaliojimą, kuris priimamas kvalifikuota balsų dauguma, atstovauti EB tarptautinėse derybose dėl prekybos.

Bendra prekybos politika apėmė daugiau nei bendrojo muitų tarifo įgyvendinimą ir esminių kliūčių prekybai tarp valstybių narių pašalinimą, kas yra numatyta GATT (vėliau PPO) (angl. General Agreement of Tariffs and Trade - Bendrasis susitarimas dėl muitų tarifų ir prekybos) 24 straipsnyje,²⁰ įteisinančiame regioninių ekonominių organizacijų kūrimą. Muitų sąjungos įdiegimas buvo vienas iš bendrosios rinkos elementų, ir tai rinkai įgyvendinti, taip pat prekių ir paslaugų judėjimo tarp valstybių narių kliūtims pašalinti reikėjo plataus spektro bendros prekybos politikos priemonių. Be to, bendros prekybos politikos įgyvendinimas glaudžiai siejasi su kitomis EB politikos sritimis, ypač konkurencijos politika, pramonės politika ir bendra žemės ūkio politika.

Ekonomikos požiūriu bendra prekybos politika yra siekiama išvengti neigiamų išorinių padarinių, dar vadinamų kaimynystės efektu, atsirandančių dėl to, kad kiekvienos valstybės narės prekybos politika skiriasi. Be to, regioninės organizacijos narių prekybos politika gali būti suderinama stengiantis padidinti jos svorį tarptautinėse derybose ir, suvienodinus šią sritį reglamentuojančias teisės normas, sumažinti sandorių išlaidas. Tačiau EB atžvilgiu šie argumentai nebuvo pagrindiniai - daug svarbos turėjo politiniai integracijos motyvai.

Apžvelgiant EB bendros prekybos politikos priemones, jų pagrindinius ypatumus ir raidą pažymėtina, kad priemonių pobūdis, taikymo mastas ir santykis tarp valstybių narių bei EB institucijų kompetencijos nėra statiškas, tai priklauso nuo pokyčių valstybėse narėse, daugiašalių derybų GATT (dabar - Pasaulio prekybos organizacijos (PPO)) raidos ir tarptautinės ekonominės bei politinės sistemos pokyčių.

Bendra prekybos politika apima EB vidaus teisės normas (vadinamas autonomiškais priemonėmis) ir dvišalius bei daugiašalius susitarimus su trečiosiomis šalimis (vadinamus sutartinėmis, arba konvencinėmis, priemonėmis). EB vidaus teisės normos, susijusios su bendra prekybos politika, paprastai skirstomos į bendrąjį muitų tarifą ir kitas priemones - eksporto bei importo taisykles, taip pat prekybos apsaugos priemones. Kitaip sakant, galima išskirti tarifines ir netarifines prekybos apsaugos priemones. Nors šios teisės normos yra nustatomos ir įgyvendinamos vienašališkai, tai darant atsižvelgiama į tarptautines prekybinius santykius reguliuojančias taisykles, pirmiausia į GATT nuostatas.

Sugrįžtant į EB praeitį, darytina išvada, kad pagrindinis muitų sąjungos tarp šešių Bendrijos valstybių narių elementas buvo bendrasis muitų tarifas, kuris įsigaliojo 1968 m. liepos 1 d. Valstybės narės įsipareigojo jį įgyvendinti ir tarifus bei kiekybinius

²⁰ http://www.wto.org/english/docs_e/gattdocs_e.htm; prisijungimo laikas: 2006-03-21

tarpusavio prekybos apribojimus panaikinti per dvylikos metų laikotarpį, padalytą į tris etapus, tačiau tai buvo padaryta aštuoniolika mėnesių anksčiau. Bendrojo muitų tarifo dydis buvo nustatytas apskaičiuavus paprastą muitų tarifų, kuriuos tuomet taikė Italija, Prancūzija, Vokietijos Federacinė Respublika ir Beneliukso muitų sąjunga, aritmetinį vidurkį. Bendrąjį muitų tarifą sudaro dvi muitų kategorijos: autonominiai ir konvenciniai muitai (didžiausio palankumo statuso muitai). Konvenciniai muitai nustatomi per GATT derybas, ir nuo tada, kai Bendrija tapo GATT nare, jie buvo nuolatos mažinami. Pavyzdžiui, po derybų Urugvajaus raundo EB įsipareigojo konvencinius muitus sumažinti 37 proc., dėl to pramonės prekėms taikomų Bendrijos muitų tarifų vidurkis turėtų sumažėti iki 3,6 proc.²¹ ES taikomų muitų tarifų vidurkis labai menkai skiriasi nuo tų, kurie taikomi Japonijoje ar JAV. Šiuo metu ES daugumai pramonės prekių taiko apskaičiuojamus pagal importuojamų prekių vertę (lot. ad valorem) mokesčius, tuo tarpu žemės ūkio prekėms taikomi specifiniai mokesčiai. Pramonės prekėms taikomi muitų tarifai yra gana maži, o kai kurioms žemės ūkio prekėms taikomi mokesčiai - labai dideli.

Vis dėlto pastaruoju metu ribojant importą iš trečiųjų šalių daug svarbesnės tapo netarifinės kliūtys. Netarifinės kliūtys, ypač kiekybiniai apribojimai, paplito XX a. aštuntojo dešimtmečio antrojoje pusėje ir devintajame dešimtmetyje. Tai buvo susiję su valstybių narių ekonominiu nuosmukiu ir padidėjusiu kai kurių prekių importu iš Azijos šalių. Kvotos ir savanoriški eksporto apribojimai pirmiausia buvo taikyti tekstilės ir aprangos prekėms, o vėliau išplito ir į kitas sritis - juos imta taikyti televizorių, motociklų, automobilių ir kirų vadinamųjų jautriųjų prekių importui. Be to, kiekybiniai apribojimai buvo taikomi ne tik Bendrijoje, bet ir valstybėse narėse. Svarbus vaidmuo liberalizuojant prekybą šioje srityje teko bendrosios rinkos programai, Urugvajaus derybų raundui ir ekonominės veiklos internacionalizavimui, sumažinusiam ekonominį kvotų poveikį. Daugelis kiekybinių apribojimų buvo panaikinta arba perkelta į ES lygmenį, kai kuriems apribojimams nustatytas galiojimo terminas. Šiuo metu netarifinėmis kliūtimis dažnai tampa skirtingi gaminių standartai ir sveikatos bei saugos reikalavimai.

ES valstybės narės taiko bendras eksportą ir importą reglamentuojančias taisykles. Pagrindinis principas - ES eksportas į trečiąsias šalis yra neribojamas. Toks pat principas taikomas ir importui į Sąjungos teritoriją, išskyrus kai kurias išimtis (pvz., anksčiau Vidurio ir Rytų Europos (VRE) valstybėms taikytą režimą). Kaip jau minėta, šios išimtys taikomos ne tik išskiriant atskiras šalis, bet ir kai kurioms jautriųjų prekių grupėms.

Svarbią reikšmę reguliuojant prekybos su trečiosiomis šalimis santykius turi ES naudojamos prekybos apsaugos, ypač antidempingo, priemonės. Prekybos apsaugos priemonėmis siekiama apsaugoti Bendrijos rinką nuo importuojamų prekių, o jų

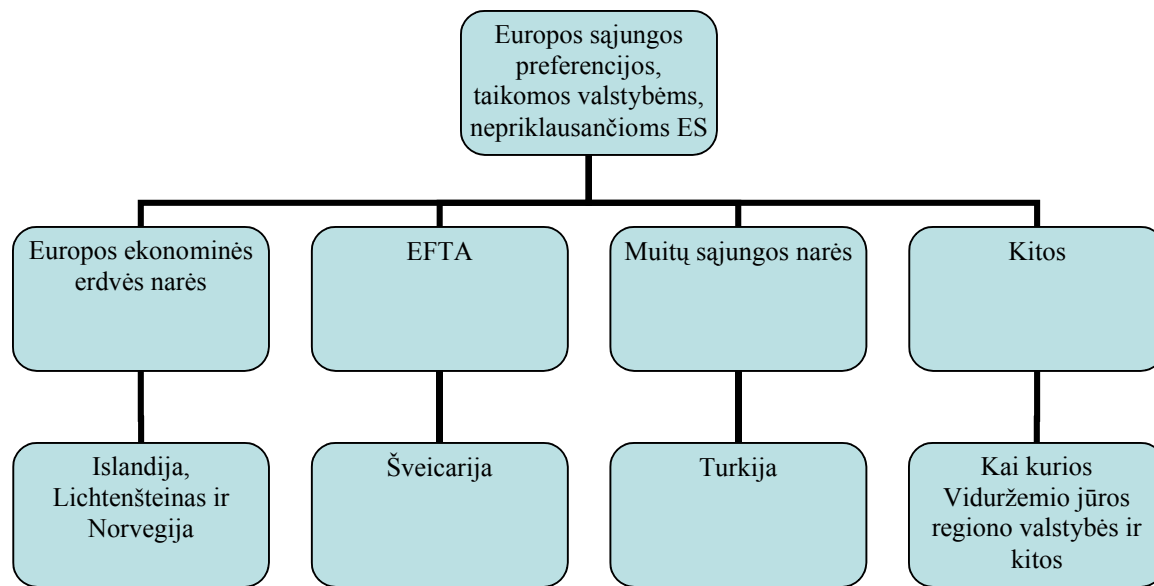
²¹ <http://www.uspto.gov/web/offices/com/doc/uruguay/uraaact.html>; prisijungimo laikas: 2006-03-29.

naudojimas teisinamas vietinėms pramonės šakoms daromu žalingu poveikiu ir „neteisingoms prekybos taisyklėms“. Be to, apsaugos priemonės gali būti atsakomojo pobūdžio, reaguojant į trečiųjų šalių nustatytas kliūtis ES eksportuojamoms prekėms jomis gali būti įgyvendinama užsienio politika ar ginami ES eksportuotojų interesai. Taikant šias priemones svarbu tai, kaip interpretuojamas importuojamų prekių poveikis valstybių narių bei regionų ūkiui, t. y. išorinės prekybos apsaugos priemonės turi politinę reikšmę skatinant ES solidarumą. Šiuo metu ES yra viena iš dažniausiai antidempingo priemonės taikančių PPO narių. Norint taikyti antidempingo priemonės turi būti įrodyta, kad imponuojamoms prekėms yra taikomas dempingas, nustatyta jų padaryta materialinė žala, be to, antidempingo priemonės turi būti naudingos Bendrijos interesams, vis dėlto tai netrukdo Bendrijai intensyviai naudotis šia prekybos apsaugos priemone. Tikėtina, kad mažėjant galimybių naudotis netarifinėmis kliūtimis prekybos apsaugos priemonių nebus taikoma mažiau.

Konvencinės bendros prekybos politikos priemonės apima dvišalius ir daugiašalius prekybos susitarimus su trečiosiomis šalimis. Pagal Romos sutarties 113 straipsnį prekybos politikos srityje EB turi teisę sudaryti tarifų ir prekybos sutartis su trečiosiomis šalimis, ir Bendrija nuo egzistavimo pradžios yra įgyvendinusi daugelį preferencinių susitarimų, kurie dėl skirtingo suteiktų preferencijų dydžio dar vadinami preferencijų piramide. Beje, sudarant „mišrias“ sutartis, apimančias daugiau nei tarifų ir prekybos santykių nustatymas, remiamasi kitais Romos sutarties straipsniais. Pavyzdžiui, asociacijos sutartys su VRE valstybėmis sudarytos remiantis Romos sutarties 310 straipsniu.

Po to, kai 1948 m. Buvo pasirašyta GATT. Bendrija GATT sekretoriatui yra pranešusi apie keturiasdešimties preferencinių prekybos sutarčių sudarymą, įskaitant naujų narių priėmimo ir asociacijos sutartis. Trečiosioms šalims EB taikomos preferencijos paprastai atspindi jos ar valstybių narių politinius prioritetus ir istorinius ryšius.

1 Schema. ES taikomų trečiosioms šalims preferencijų sistema



Iš grafinio ES preferencijų atvaizdavimo matyti, kad didžiausios preferencijos šiuo metu yra suteiktos Europos ekonominės erdvės, susitarimas dėl kurios sukūrimo įsigaliojo 1994 m. pradžioje, narėms (Islandijai, Lichtenšteinui ir Norvegijai). Toliau eina: Europos ekonominei erdvei nepriklausanti EFTA (angl. European Free Trade Association – Europos laisvosios prekybos asociacija) šalis – Šveicarija; Turkija, su kuria EB yra įgyvendinusi muitų sąjungą; dešimt asociacijos sutartis su EB pasirašiusių VRE valstybių ir kai kurios Viduržemio jūros regiono valstybės; Rytų Europos valstybės, su kuriomis pasirašytos partnerystės ir bendradarbiavimo sutartys. Bendrija taip pat taiko preferencijas prekybai su besivystančiomis Afrikos, Karibų jūros ir Ramiojo vandenyno (AKR) valstybėmis, su kuriomis pasirašyta iki 2000 m. galiojusi Lome konvencija. Joms suteiktų preferencijų kilmė siejama su buvusiu šių šalių kolonijiniu statusu ir istoriniais ryšiais su Belgija, Didžiąja Britanija, Nyderlandais bei Prancūzija. Be to, daliai besivystančių šalių Bendrija taiko vienašales prekybos nuolaidas. Vienašalės preferencijos buvo suteiktos 1971 m., o pagrindinė jų paskirtis - skatinti besivystančių šalių ekonominę raidą.

Galiausiai didžiausio palankumo statusas taikomas likusioms PPO narėms - Australijai, Japonijai, JAV, Kanadai ir Naujajai Zelandijai. Tačiau, nors EB dažnai yra kritikuojama dėl išimtinių preferencijų suteikimo daugumai prekybos partnerių, pažymėtina, kad tik apie 30 proc. į Bendriją importuojamų prekių turi preferencinį statusą, tuo tarpu likusi dalis priklauso didžiausio palankumo statusą turinčių prekių kategorijai. Tai lemia keletas veiksnių. Daugelis EB pasirašytų preferencinių prekybos susitarimų nėra taikoma visoms prekių grupėms, ir dažnai preferencijos suteikiamos toms prekėms, kurioms galioja nuliniai didžiausio

palankumo statuso tarifai. Tuo tarpu jautriosios prekės paprastai neįtraukiamos į prekybą liberalizuojančius susitarimus (ne išimtis šiuo atžvilgiu yra ir su VRE valstybėmis pasirašytos asociacijos sutartys). Be to, taikant prekių kilmės taisyklę yra sunkiau importuoti prekes iš trečiųjų šalių, su kuriomis EB yra pasirašiusi laisvosios prekybos sutartis. Galiausiai susitarimuose dažnai buvo numatytos importuojamų prekių kvotos, kurias viršijus preferencijos nebegalioja.

Kaip minėta, EB, atstovaujama Komisijos, dalyvauja PPO derybų dėl daugiašalio prekybos liberalizavimo raunduose. Bendrijai yra svarbūs tokie GATT principai kaip daugiašalis prekybos liberalizavimas ir daugiašalių prekybą reguliuojančių taisyklių laikymasis. Iš aštuonių iki šiol įvykusių PPO derybų raundų keturiuose, kuriuose dalyvavo EB, buvo pastebimai liberalizuota prekyba tarp PPO narių. Bendrijos vaidmuo liberalizuojant tarptautinius prekybos santykius ypač svarbiu laikytas Dilonio ir Kenedžio derybų raunduose. Be to, kiekviename raunde priimti sprendimai perkeliama į Bendrijos *acquis*. Kadangi EB teisė yra tiesiogiai taikoma valstybėms narėms, PPO taisyklių laikomasi griežčiau. Tačiau vieno pagrindinių PPO principų - nediskriminavimo - atžvilgiu EB vaidmuo yra vertinamas gana dviprasmiškai. EB yra kritikuojama dėl preferencijų suteikimo ir diskriminavimo kitų PPO narių atžvilgiu. Šiuo aspektu ne svarbu ar pasirinktinis preferencijų suteikimas yra ekonomiškai žalingas trečiosioms šalims, bet ir santykis tarp regionalizmo ir daugiašalio prekybos liberalizavimo kitaip sakant, tai, ar regioniniai preferenciniai susitarimai skatina bendrą prekybos santykių liberalizavimą pasaulyje, ar stabdo jį. Kol kas bendros ekonomistų nuomonės šiuo klausimu nėra.

2.3 ES finansinė pagalba besivystančioms šalims

ES ekonominė politika trečiųjų šalių atžvilgiu apima ne tik tarptautinės prekybos politiką, bet ir pagalbą besivystančioms šalims. Realiausią ES paramą išreiškia ES Finansinė perspektyva (2007 – 2013 m.) besivystančioms šalims.

2004 m. vasario mėn. Europos Komisijos pateiktame komunikate „Mūsų bendros ateities kūrimas: Išsiplėtusios ES politikos sunkumai ir biudžeto priemonės 2007-2013“ buvo numatyti trys prioritetai, o po kiekvienu jų konkretni tikslai:

I. Tvarus augimas ir plėtra:

- A) augimą ir užimtumą skatinanti konkurencija: Lisabonos strategijos įgyvendinimo poreikis
- B) augimą ir užimtumą skatinanti didesnė sanglauda
- C) gamtinių išteklių tvarus valdymas ir apsauga: žemės ūkis, žuvininkystė ir aplinka

II. Visaverčio turinio suteikimas Europos pilietybei

- A) laisvės, saugumo ir teisingumo erdvė
- B) galimybė naudotis pagrindinėmis prekėmis ir paslaugomis
- C) kad pilietybė būtų reali: parama Europos kultūrai ir įvairovei

III. ES – pasaulinės reikšmės partnerė

- A) ES ir jos kaimynystės politika
- B) ES – partnerė siekiant tvarios plėtros
- C) ES – pasaulinio lygmens veikėja
- D) Politikų derinys

2001 m. Nuosavų išteklių sprendime nuspręsta, kad asignavimų įsipareigojimams (sumos skirtos programoms ir projektams) viršutinė riba („lubos“) – ne daugiau kaip 1,31 % ES Bendrųjų nacionalinių pajamų, o mokėjimams 1,24 %. Nors kol nepriimtas Tarpinstitucinis susitarimas (IIA), dėl išlaidų vieningai nėra sutarta, bet Komisija pasiūlė vidutiniškai 1,14 % BNP dalies su 0,1 % paklauda. Taip pat pateikta Finansinė perspektyva, kuri komunikate išvardintus tikslus siūlo finansuoti per penkias kategorijas. Finansinėje perspektyvoje 2007-2013 m. numatyti asignavimai įsipareigojimams išskaidyti į šias penkias kategorijas (pokyčiai paskaičiuoti remiantis Komisijos pasiūlyto FP varianto duomenimis):

1. Tvarus augimas;

1A eilutė – konkurencingumas per augimas ir užimtumą (pvz. Įmonių konkurencingumo rėmimas visiškai integruotoje bendroje rinkoje, Europos mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros pastangų stiprinimas, Europos sujungimas per ES tinklus, švietimo ir mokymo kokybės gerinimas, socialinės politikos darbotvarkė, atominių jėgainių uždarymas) (20% - 33% nuo pirmos kategorijos);

1B eilutė – sanglauda per augimą ir užimtumą (išsivystymo skirtumų mažinimas tarp valstybių ir regionų, konvergencija, regioninis konkurencingumas ir užimtumas, Europos teritorinis bendradarbiavimas)(80 % - 66% nuo pirmos kategorijos);

2. Natūraliųjų išteklių saugojimas ir valdymas (pvz. kaimo vystymas, žuvininkystė, aplinkosauga)

Iš jų žemės ūkiui (76% - 73% nuo antros kategorijos, apimančios su rinka susijusias išlaidas ir tiesiogines išmokas);

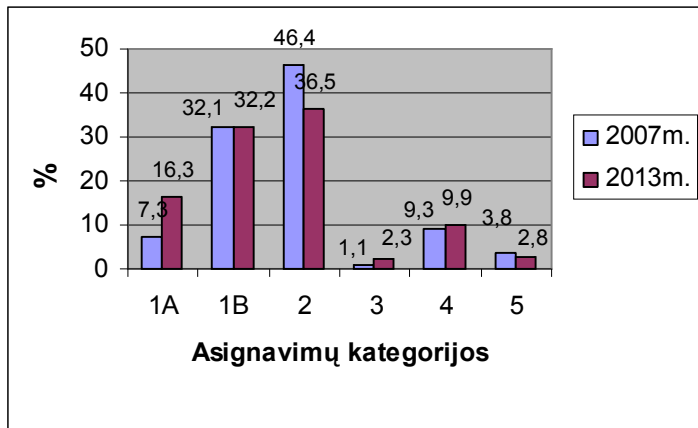
3. Pilietybė, laisvė, saugumas ir teisingumas (2 prioritetas, teisių ir laisvių apsauga, galimybė naudotis pagrindinėmis prekėmis ir paslaugomis, išorės sienos ir migracija, kova prieš terorizmą ir organizuotą nusikalstamumą, reali pilietybė arba parama kultūrai ir įvairovei, vartotojų apsauga, jaunimo klausimai);

4. ES – pasaulinės reikšmės partnerė (3 prioritetas, ES ir kaimynystės politika, ES pasaulinio lygmens veikėja, politikų derinys, globalinės problemos kaip skurdas ar saugumas, humanitarinė pagalba, įstojimo į ES parama valstybėms ne narėms):

5. Administracinės išlaidos.

Pirma ir antra kategorijos Finansinėje perspektyvoje atitinka prioritetą komunikate. Trečioji kategorija FP atitinka antrą komunikato prioritetą, o ketvirtoji – trečiąjį. Administracinių išlaidų kategorija yra bendra ir nepriskiriama nei vienam iš komunikato prioritetų.

Šitaip atrodytų ES biudžetas 2007- 2013 m.



6 Grafikas: Asignavimų kategorijos

Taigi, pastebima, kad išlieka tas pats principas, jog lėšos BŽŪP mažinamos, o tvariam augimui (struktūrinei politikai) didinamos.

Numačius šias išlaidas, labai svarbu ne tik patenkinti naujus finansinius reikalavimus, bet ir užtikrinti esamus įsipareigojimus bei politikų tęstinumą. Pavyzdžiui, Europos Viršūnių taryba susitarė dėl išlaidų, susijusių su rinka, ir tiesioginių išlaidų žemės ūkiui iki 2013 m. Taip pat įstojus „naujokėms“ reikės didesnių išlaidų Sanglaudos politikai. Tam siūlomi įvairūs pakeitimai Finansinės pagalbos sistemoje. Būtina gerinti siekius ir priemones, būtina valstybių narių partnerystė. Tai siūloma atlikti sukūriant griežtą įgyvendinimo tvarkaraštį, bei paprastinant priemones, t.y. supaprastinti biudžeto struktūrą, vengti priemonių dubliavimo. Taip pat siekiama mažinti prioritetų skaičių, kaip galima labiau juos apibendrinant, ir taip suteikiant daugiau lankstumo koregavimui. Lankstumas reikalingas kaip galimybė peržiūrėti išlaidų ribas vykstant politinių prioritetų pasikeitimams. Lankstesnė turėtų būti ir metinė biudžeto sudarymo procedūra. Komisija siūlo ir nuosavų išteklių sistemos struktūros pakeitimus bei korekcijų mechanizmą.

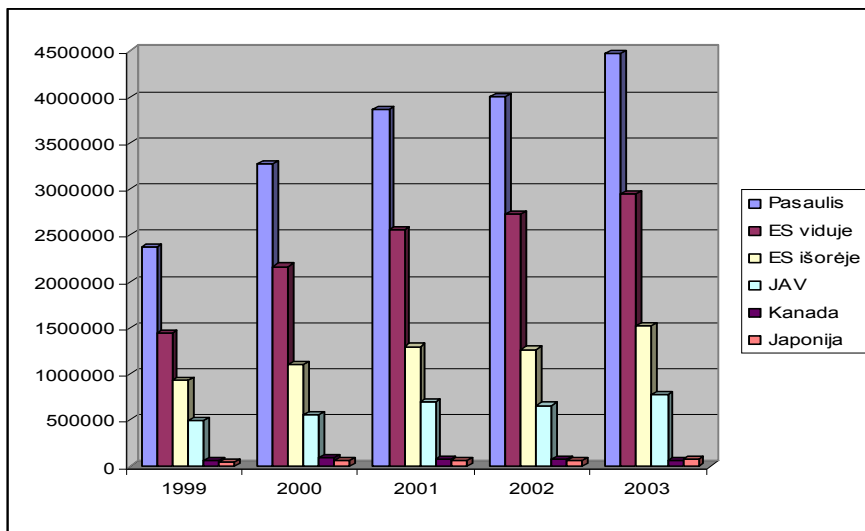
2.4 ES tiesioginės užsienio investicijos

ES ekonominė politika apima ne tik tarptautinę prekybą ir pagalbą besivystančioms šalims, bei ir tiesiogines užsienio investicijas. Tiesiogine užsienio investicija pagal Tarptautinio valiutos fondo metodiką, Europos Sąjungos statistikos tarnybos bei EBPO metodinius nurodymus yra laikoma tokia investicija, kurios pagrindu susiformuoja ilgalaikiai ekonominiai finansiniai santykiai ir interesai tarp tiesioginio užsienio investuotojo ir tiesioginio investavimo įmonės. EBPO rekomendacijose 10 procentų balsų teisių pripažįstama kaip žemutinė riba, nuo kurios tiesioginis užsienio investuotojas turi galimybę dalyvauti valdant tiesioginio investavimo įmonę. Užsienio investicija, mažesnė kaip 10 procentų balsų teisių, priskiriama ne tiesioginėms investicijoms, o investicijų portfeliui.

Tiesioginėms užsienio investicijoms (toliau – TUI) priskiriamas ne tik pirminis kapitalo investavimas, bet ir visos vėlesnės ekonominės operacijos tarp investuotojo ir tiesioginio investavimo įmonės. Taigi tiesiogines užsienio investicijas sudaro ne tik investicijos į įmonės kapitalą, bet ir investicijas į žmonių kapitalą. Pastarųjų metų duomenimis, pastebima suintensyvėjas investicijų srautas į JAV technologijų sritį. Pažangios technologijos ir inovacijos skatina žmogiškojo kapitalo vystymąsi.

TUI gali turėti labai didelę įtaką ekonomikos augimui perkeldama iš vienos šalies į kitą technologijas, žinias, inovacijas, skatindamos konkurenciją. Šie reiškiniai daugeliu atveju be TUI nebūtų įmanomi. Pažymėtina, kad mažiau pažengusioms valstybėms TUI turi didesnę poveikį nei išsivysčiusioms šalims.

Ryšys tarp TUI ir tarptautinės prekybos yra vienas pagrindinių faktorių lemiant valstybės pažangą. TUI ir užsienio prekyba yra būdai atrasti naujas rinkas. Pavyzdžiui, jei prekybos barjerai riboja priėjimą prie užsienio rinkos, galima alternatyva – TUI. Paprastai šalys, kurios yra atviros prekybai, taip pritraukia ir investicijas.



7 Grafikas. ES tiesioginės užsienio investicijos 1999 -2003 m.²²

Išanalizavus grafiką matyti, kad per visus metus puse ES investicijų sudarė ES investicijos į JAV. Tai galėjo lemti ES susirūpinimas IT ir investavimu į žmogiškąjį kapitalą, juk socialiai išsilavinusi visuomenė yra tvaraus ekonominio išsivystymo garantas.

2.5 Bendra ES užsienio politika pagrindinių prekybinių partnerių atžvilgiu

Analizuojant ES bendrą ekonominę politiką su kitomis šalimis, būtina paminėti ir transatlantinius ryšius. ES išorės santykių branduolį sudaro transatlantinė partnerystė su Jungtinėmis Amerikos Valstijomis. Prekybos ir investicijų srautas per Atlantą kasdien siekia beveik milijardą eurų. Vašingtonas jau seniai remia Europos integraciją. ES ir JAV sieja bendros vertybės ir interesai, net jei kartais jos sudeda skirtingus akcentus ar skirtingai vertina tam tikrus dalykus.

Esant tokioms didelėms dvišalės prekybos apimtims (25% ES eksporto yra į JAV ir 20% importo – iš JAV) kartais neįmanoma išvengti ginčų, kurie bus analizuojami atskirame skirelyje. Puikiai sugebėjusi susitarti su JAV dėl konkurencijos įstatymo ar dėl viena kitos techninių standartų pripažinimo, ES šiuo pavyzdžiu remiasi kurdama savo santykius ir su kitomis šalimis, pavyzdžiui, Japonija ir Kanada.

²² epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-06-001/EN/KS-BK-06-001-EN.PDF; prisijungimo laikas 2006 – 10 -12.

Siekdama labiau išplėtoti santykius su Kanada, 2004 m. ES pradėjo dvi novatoriškas iniciatyvas, viena iš jų – sukurti ES ir Kanados bendradarbiavimo pagrindiniais pasauliniais klausimais partnerystės darbotvarkę; o antra – derėtis dėl naujos sutarties, pagal kurią būtų didinama dvišalė prekyba ir investicijos.

Nors Kinija ir Japonija yra stambiausios ES prekybos partnerės Azijoje, seniausiai ES yra užmezgusi santykius su septynių narių Pietryčių Azijos šalių asociacija (*angl.* ASEAN). Pati šių santykių pradžia buvo 1972 m., o oficialiai jie buvo įprasminti pasirašius bendradarbiavimo sutartį 1980 m. ASEAN ėmėsi iniciatyvos išplėtoti santykius su ES iki proceso, žinomo ASEM (Azijos ir Europos susirinkimas) pavadinimu, kuriame taip pat dalyvauja Japonija, Kinija ir Pietų Korėja. ASEM viršūnių susitikimai rengiami kas dveji metai.

Pastaraisiais metais taip pat suintensyvėjo ES santykiai su Japonija. 2001 m. priimtas ES ir Japonijos veiksmų planas, kuriuo išplėstas dvišalis bendradarbiavimas apima ne tik prekybą ir investicijas, bet ir politinę bei kultūrinę sritis. Europa tapo pagrindine Japonijos tiesiogine užsienio investuotoja ir pritraukia daugiausia Japonijos užsienio investicijų, pralenkdama JAV ar Kiniją. Sparčiai augant politinei ES ir Kinijos įtakai, šių dviejų šalių santykiai per pastaruosius keletą metų taip pat labai suaktyvėjo. Daugiausia dėmesio skiriama politiniam dialogui, atskirų sektorių sutartims ir instituciniams mainams. Prekybos plotmėje Kinija šiuo metu yra antra pagal dydį ES prekybos partnerė, nusileidžianti tik JAV ir aplenkianti Japoniją. Kinijai ES yra viena svarbiausių užsienio investuotojų.

ES ir Rusijos ekonominių santykių plėtojimo vienas iš oficialiai deklaruojamų tikslų yra „sukurti atvirą ir integruotą rinką tarp ES ir Rusijos“.²³ Ekonominius santykius ateities planuose siekiama remti liberalios rinkos principais, t.y. sumažinti prekybos barjerus, skatinti kapitalo srautus bei konkurencingumą. Bendradarbiavimą siekiama plėtoti gana plačiai, apimant tokias sritis kaip tiesioginės investicijos, konkurencijos politika, telekomunikacijos, transportas, energetika, finansinės paslaugos ir pan. ES visą laiką buvo suinteresuota prekybos su Rusija liberalizavimu ir atverti Rusijos rinką ne tik ES prekėms, bet ir kapitalui.

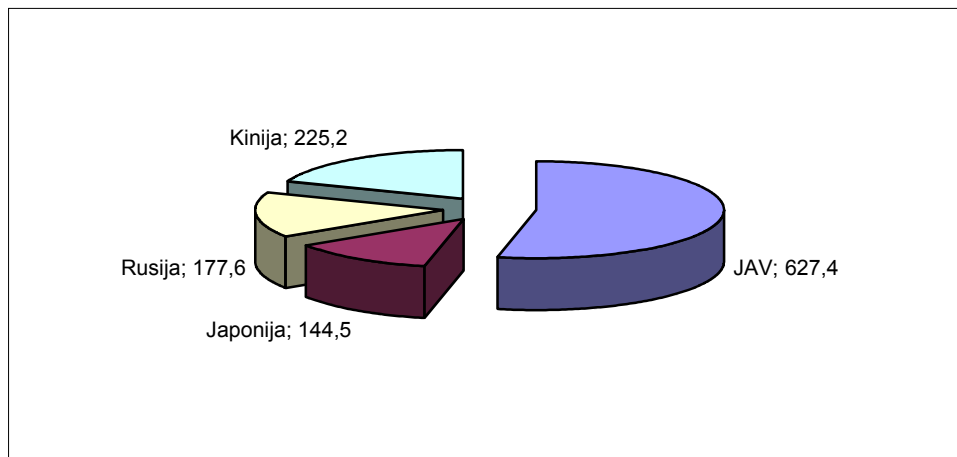
Investicijų ir prekybos srityje ES yra didžiausia Rusijos prekybos partnerė ir investuotoja. Tuo pačiu Rusija yra penktoji pagal dydį ES prekybos partnerė, tačiau prekyba su naujosiomis ES valstybėmis-narėmis yra daugiau išplėtotą nei su „senbuvėmis“ ES valstybėmis-narėmis. Be to, Rusija naujoms ES valstybėms-narėms nėra vien tik svarbi prekybos partnerė. Ji ir reikšminga investuotoja, ypač energetiniame sektoriuje.

²³ Krygve Kalland. The EU-Russian Relationship: What is missing?, SIPRI Policy Brief, 2004. P.5

Ne tik ES rinka domina Rusiją, bet ir Rusijos rinka domina ES dėl keletu priežasčių. Rusijos rinka yra perspektyvi rinka ES automobilių gamintojams ir investicijoms į energetikos sektoriaus ir mažmeninės prekybos kompanijas. Rusija kontroliuoja ir didžiulius naftos, dujų, anglies ir urano klodus. Galima paminėti, kad Rusija, Norvegija ir Meksika yra tarp didžiausių naftos resursų gavėjų, kurios nepriklauso OPEC organizacijai (*Organization of the Petroleum Exporting Countries*), kurios narės išgauna apie 80 proc. visos pasaulio naftos²⁴. Be to, Rusija turi pakankamai gerai išvystytą išteklių išgavimo bei tiekimo technologiją. Pažymėtina, kad energetinė priklausomybė tarp Rusijos ir ES yra abipusė. Pusę Rusijos gaunamų pajamų iš eksporto sudaro pajamos, gaunamos iš energetinių išteklių eksporto. Apie 60 proc. naftos ir apie 80 proc. dujų eksportuojama į ES. Tuo tarpu Rusija patenkina tik apie 20 – 30 proc. ES energetinių išteklių poreikio. Minėtina tai, kad kai kurios atskiros ES valstybės-narės yra stipriau priklausomos nuo Rusijos energetinių išteklių importo, pavyzdžiui, Baltijos valstybės, nei ES vidurkis.

Nereikia pamiršti ir to fakto, kad Rusija yra suinteresuota savo ekonomikos (kartu ir jos svarbiausio sektoriaus – energetikos) modernizacija, kuriai reikalingos didžiulės ES investicijos. Nepaisant to, kad Rusijos energetinio sektoriaus kompanijos yra privačios, kuriose dominuoja rusiškasis kapitalas, tokiose įmonėse pastebimai auga ir Vakarų valstybių kompanijų investicijos.

Apžvelgus ES bendrus tarptautinius ekonominius santykius su minėtomis šalimis, pastebima, jog ES prekyba prekėmis ir paslaugomis (milijonais per metus) su trečiosiomis šalimis pasiskirsto: su JAV 627,4 milijonai, Japonija – 144,5 milijonai, Rusija - 177,6 milijonai, Kinija - 225,2 milijonai per metus.



²⁴ http://www.gpolitika.lt/index.php?lang=lt&content=lt_geo_2_5&parent=lt_geo_2, prisijungimo laikas 2006-09-26.

Atsižvelgiant į prekybinius rodiklius ir prekybinį asortimentą, magistriniame darbe plačiau paanalizuosime ES ekonominę politiką JAV ir Rusijos atžvilgiu.

2.5.1 ES ir Rusijos prekybinių santykių ypatumai

2.5.1.1 Prekybos politika – teisiniai ir instituciniai barjerai

Rusijos prekybos politika, kuri buvo siejama su negatyvia praktika liberalizuojant Rusijos prekybą, iš esmės buvo pradėta formuoti po 1992 m. taip vadinamos „šoko terapijos“. Tuo metu Rusijai vadovavo prezidentas Gorbačiovas. Sovietų sistemos viduje, prekyba su vakarais buvo vedama per ministerijų struktūrą ir tikrai nebuvo paveikta vakarietiško tarptautinės prekybos teorijų. Pastaroji struktūra buvo milžiniškai pragmatiška sistema, susidedanti iš užsienio mainų (eksporto) arba koncentruota į siaurą produkcijos sritį, ypač maisto produktų sferą, technologijų darinys arba sistema, kurioje išryškėjo menkas plataus vartojimo prekių asortimentas (importas).²⁶

Reikia pažymėti, kad liberalizuojant Rusijos prekybą, buvo pasitelkta Tarptautinio monetarinio fondo (TMF), Ekonominio bendradarbiavimo ir vystymo organizacijos (EBVO) ir PPO pagalba. Tačiau liberalizacijos procesas ilgai netruko. Galiausiai politinė įtaka, kišantis į gamintojų veiklos sritį, įtakojo importą, 1992 m. buvo sugražinta muitų sąjunga. 1993 m. Rusijoje buvo priimtas Muitinės kodeksas, padidindamas muitų tarifus. Šiuo muitinės kodeksu Rusijos federacijoje buvo siekiama, apsaugoti vidinę rinką ir skatinti progresyvią Rusijos ekonomikos restruktūrizaciją. Išaugo valstybės kontrolė, reguliuojant ekonomiką. Analizuojant aprašytą Rusijos politinę situaciją, aiškėja, kas įtakojo tarptautinės prekybos plėtojimą ir kodėl šiuo metu Rusija yra tik penktoji pagal prekybos mastą ES prekybos partnerė. Nestabili politinė situacija atbaidydavo investicijas į Rusiją ir atvedė Rusiją prie finansinės krizės. Tačiau reikia pažymėti, kad situacija pasikeitė į gerąją pusę, vadovaujant Vladimirui Putinui. Po pirmojo Vladimiro Putino prezidentavimo Rusijos ekonominis ir tarptautinės prekybos kontekstas atrodė dviprasmiškas. Tikėjimasis, kad Rusijos ekonomika ir toliau nukris nuo

²⁵ http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/economic_relations/index.htm; Prisijungimo laikas 2006-10-04.

²⁶ Debra Jonson, Paul Robinson. Perspectives on EU-Russia relations.- USA, Canada: Routledge.2005. P.131.

normų po 1998 m. finansinės krizės, buvo stubbinantis. BVP 1999 m. atsinaujino iki 5.4 % ir įgijo pozityvią pusę, 2000 m. pasiekdamas 9 %, nors 2003 m. buvo lauktas tik 4 %. Kas gi įtakojo tokį ekonominį pagerėjimą? Putino politika ar atsitiktinė aplinkybė? Atlikus išsamią dokumentų analizę, paaiškėjo, kad tai iš pradžių tai tebuvo atsitiktinė aplinkybė, o vėliau V. Putino politinės nuostatos lėmė ekonomikos pagyvėjimą. Tai drįstu teigti dėl to, kad dokumentuose puikiai matoma, kad prieš ateinant Putinui į valdžią ekonominė situacija jau buvo pagerėjusi. Taigi galima teigti, kad V. Putinas „paveldėjo“ ekonomikos sąlygas, kurios mažai pasikeitė nuo Sovietų sąjungos žlugimo ir buvo susidūrusi su stagnacija politikoje ir reformų procese.²⁷ Laikraštyje „International Herald Tribune“ rašoma, jog Putinas užbaigė šimtmečius trukusius Rusijos svyravimus tarp Rytų ir Vakarų ir priėmė strateginį sprendimą, kad šalies ateitis priklauso Europai. Jis supranta, kad kelias link šio tikslo reikalauja Rusijos ekonomikos atstatymo, kuris įmanomas tik padedant Vakarams... Galimas dalykas, už 10 ar 15 metų, kada Rusijos ekonomika augs, Rusija galės mesti iššūkį Amerikos globalinio lyderio pozicijai ir pradėti įgyvendinti geopolitinę įtaką Rytų Europoje, Artimuosiuose Rytuose ir kitur. Ar tai įvyks, pamatysime, atlikus metodinį tyrimą, kuriame ketinu įvertinti Rusijos prekybos potencialą. Tačiau dabar, reikia pažymėti, prioritetai pasislenka į vidinį frontą – gyventojų gerovės didinimą, užsienio investicijų pritraukimą, užsienio politikos kainos sumažinimą, ekonominio augimo stabilumo paieškas... Mes stebime istorinių proporcijų atsiradimą, Rusija galutinai nusprendė tapti vakarų šalimi.²⁸ Iš esmės tokia V. Putino politika ir lėmė sėkmingą ekonomikos augimą Rusijoje. Režimuojant, galiu teigti, V. Putinas yra vienas iš prieštarigiausios politikos vykdytojų atstovų, kurio pasirinkta ekonominės politikos forma neišvengiamai paliks istorinį pėdsaką.

2.5.1.2 ES ir Rusijos interesų sritys

ES ir Rusijos prekybiniai santykiai negali būti išsamiai analizuojami neatsižvelgiant į ES geopolitinius ir strateginius interesus Rusijos – didžiausios ES kaimynės – atžvilgiu. Nuo Šaltojo karo pabaigos ES ir Rusijos prekybinių ryšių ašį sudaro pastangos

²⁷ Debra Jonson, Paul Robinson. Perspectives on EU-Russia relations.- USA, Canada: Routledge.2005. P.137.

²⁸ International Herarld Tribune, 2003 . Nr 24. P.13

progresyviai didinti bendradarbiavimą bei paramą vienas kitam. Bendradarbiavimo tikslas – politinio ir ekonominio stabilumo siekimas Rusijos regionuose.

ES ir Rusija savo dvišalius santykius laiko strategine partneryste. Prekyba su Rusija yra viena iš stambiausių ES importo partnerių. ES pastangos integruoti Rusiją į pasaulinę prekybinę sistemą, buvo pateisintos, sukuriant strategiškai svarbius, nors ir išbalansuotus prekybinius ryšius. Tarp 1993 m. ir 2003 m. daugiašalė prekybą padvigubėjo daugiau nei 83 milijardus Eurų.²⁹ Rusija yra didžiausia ES prekybos partnerė importo atžvilgiu, sudaranti daugiau kaip 39 % Rusijos užsienio prekybos. Vienas iš svarbiausių tarptautinės prekybos komponentų tarp Rusijos ir ES prekybinių santykių yra energetika. 2002 m. Rusija į ES eksportavo 40% gamtinių dujų ir 55% . Rusijos politikos lyderiai suprato, kad eksporto uždarbis, neįskaičius mokesčių surinkimą, yra didžiausias šalies ekonominio augimo ir vystymosi garantas. Rusija pagal prekybos mastą yra penktoji ES partnerė, kurios sąskaita sudaro tik 4 % ES bendros prekybos ir mažiau nei 2 % ES prekybinių paslaugų. 2002 m. Rusijos prekyba su ES sudarė 1/3 Rusijos tarptautinės prekybos.³⁰ 2003 m. 40 % gamtinių dujų ir 20 % naftos ES importavo iš Rusijos. Importas reguliariai sudaro apie ¼ viso ES dujų sunaudojimo ir apie 20% iš importo naftos sunaudojimas. Šiuo metu ES ekonomika negalėtų funkcionuoti be Rusijos Energetinio tiekimo į ES valstybes, kurioms Rusija tokia neproporcinga pasaulinės prekybos, saugumo ir užsienio politikos atžvilgiu.

Nepaisant efektyvaus bendradarbiavimo ekonominėje ir ypač energetinėje srityje tarp ES ir Rusijos yra akivaizdus atotrūkis ekonominio išsivystymo atžvilgiu. Neabejotina, kad Rusija pagal savo ekonominius rodiklius atsilieka nuo ES valstybių-narių. Be to, ES Rusijai yra svarbi kaip jos energetinių žaliavų vartotoja, su kuria nėra problemų dėl atsiskaitymų ir tiekimas, lyginant su kitomis šalimis, pavyzdžiui, Kinija, yra pakankamai nesudėtingas. Kas įtakojo Rusijos ekonominį atotrūkį nuo ES? Tiesioginė to priežastis, kainų padidėjimas, kuris kilo, kai vietinėje rinkoje pagamintų prekių vartotojams nepakako. Tas įtakojo staigų kainų šuolį, kurio pasekoje padidėjo infliacija, griauanti ekonominį stabilumą.

Nepaisant disbalanso ES – Rusijos prekybiniuose santykiuose, ES valstybėms Rusijos geopolitinis ir strateginis vaidmuo energetikos eksporto srityje yra labai svarbūs stiprinant, valstybę, didinant ekonominį bendradarbiavimą tarpusavyje, investuojant į Rusiją. Per ganėtinai trumpą laiką ES planuoja sukurti artimus bendradarbiavimo ryšius su Rusija, vienu metu siekiant dviejų esminių politinių tikslų. Pirma, ES sieks sukurti konfidencialų Rusijos naftos ir dujų likvidumą. Tai bus daroma, įgyvendinant didesnę skaidrumą Rusijos naftos ir dujų sektoriuje ir stengiantis sukurti vieningą Europos energetikos ir elektros rinką, kuri galėtų galiausiai įtraukti Rusiją. Antra, ES stengsis apsaugoti priėjimą prie svarbių energijos resursų. ES ir toliau stengsis, įtikinėdama Rusiją dėl Produkcijos dalijimosi sutarimo įgyvendinimo, kuris naudojamas energetikos rinkoje, apsaugant juridinę ir mokesčių aplinką užsienio

²⁹ Oksana Antonenko and Kathrin Pinnick. Russia and European Union-Bodmin: MPG Books Ltd, 2005. P. 117.

³⁰ John Pinder and Yuri Shishkov. The EU and Russia The promise of Partnership-London: JW Arrowsmith, 2002. P.17.

investicijoms ir investuojant į naftotiekio projektą, siekiant paremti ES rinką, naudojantis Rusijos energetika. Šie įvykiai tampa ypatingai svarbiais po Rusijos boikoto Ukrainai ir Moldovai tiekti gamtines dujas. Imdamasi tokių veiksmų ji suvokė savo pasiruošimą naudoti gamtines dujas, kaip svarbų politinį instrumentą, siekiant užsibrėžtų tikslų.

Išanalizavus 1999 m. „Common Strategy of the European Union“ pastebima, kad Rusijos politika ES atžvilgiu, kaip ir visa jos užsienio politika, paremta pragmatiniais nacionaliniais interesais. Strateginė partnerystė su ES pirmiausia traktuojama kaip priemonė, padedanti stiprinti Rusijos geopolitines pozicijas tarptautinėje arenoje. Pagrindinis Rusijos tikslas yra vienpolės JAV hegemonijos išardymas ir daugiapolės tarptautinės sistemos sukūrimas, stiprinant regionines galias. Suformuluotą teiginį pagrįs tai, kad Rusija siekia aktyviai dalyvauti Europos saugumo ir bendradarbiavimo organizacijoje (ESBO), kartu stiprinant pozicijas veikloje ir palaikant platų bendradarbiavimą su ES. Rusija siekia tiek glaudaus bendradarbiavimo su Vakarais, tiek suartėjimo su Azijos regioninėmis galiomis. Vis dėlto vidinis Rusijos silpnumas neleidžia jai kol kas efektyviai vykdyti savo išorinės politikos šiomis dviem kryptimis iš karto. Bendradarbiavimas su ES Rusijai pirmiausia reikalingas dėl ekonominių išskaičiavimų. ES yra ne tik svarbi Rusijos energetinių šaltinių vartotoja, bet ir reikšminga prekybos partnerė bei investuotoja.

Rusija neapsiriboja vien tik ekonomiais interesais ES atžvilgiu. Ji rodo vis didesnę susidomėjimą ES Europos saugumo ir gynybos politika (ESGP), kuri pamažu įgauna pagreitį. Jei Rusijai pavyktų efektyviai įsitraukti į ESGP veiklą, tai ne tik gilintų jos bendradarbiavimą su ES, bet ir leistų didinti jos svorį ES sprendimų priėmime.

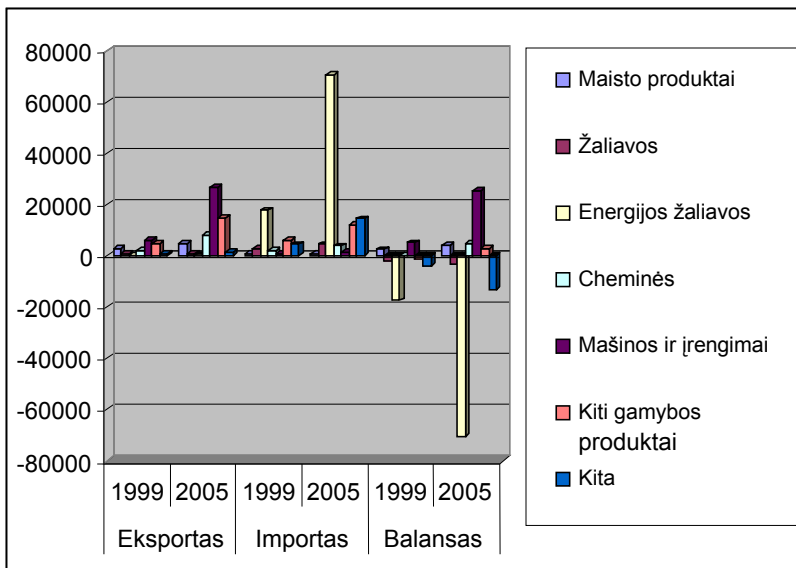
Išnagrinėjus 1994 m. Partnerystės ir bendradarbiavimo sutartį (toliau – PBS, angl. Partnership and cooperation agreement) pastebėjau tendenciją, kad ES ir Rusijos interesų sritis ekonominiame – politiniame kontekste Rusija įtartinai žiūri į Europos Komisiją (EK), kuri atspindi ES dvilypiškumą – ES kaip sąjungos ir kaip jos valstybės-narės. Rusija teikia pirmenybę dvišalių santykių su ES valstybėmis-narėmis palaikymui, o ne daugiašališkumui. Dažnai Rusija netgi yra linkusi išnaudoti nuomonių skirtumus ES viduje per dvišalių santykių plėtrą su atitinkamomis ES valstybėmis-narėmis, kad taip prastumtų savo interesus. Asimetriškumas, egzistuojantis tarp Rusijos ir ES, daugelyje sričių numato tai, kad ilgainiui Rusijai galėtų kilti pavojus tapti ES "jaunesniu partneriu" (bent jau tose srityse, kur ES turi akivaizdų pranašumą). Rusija jokiais būdais nesiekia tapti kažkieno "jaunesniu partneriu", nes tai kertasi su jos intencija tapti globalia jėga. (detalesnė PBS nuostatų analizė pateikiama 2.5.1.4 sk.)

Apibendrinant ES ir Rusijos tarptautinį santykį darytina išvada, kad tokiose srityse kaip prekyba, energetika ir investicijos, ES ir Rusija turi plačias galimybes vystyti platų bendradarbiavimą, nes šiose srityse jos gali viena kitą papildyti, t.y. bendradarbiavimas ekonominiame sferoje abipusiškai yra naudingas. Pirmiausia Rusija yra svarbi kaip energetinių išteklių tiekėja, o tuo tarpu Rusijai ES investicijos ir prekyba suteikia galimybę modernizuoti Rusijos ekonomiką. Tuo tarpu tokiose srityse kaip aplinkosauga, tarptautinis

terorizmas, stabilumas artimojoje kaimynystėje, poreikis bendradarbiauti su Rusija kyla dėl šios šalies geografinio artumo bei įtakos ES pasienio regionuose. ES nėra valstybė. ES sudaryta iš skirtingų valstybių, kas savaime implikuoja, jog sutarimas dažniausiai grindžiamas dvišaliais santykiais su Rusija, kurie iš esmės mažai koreguoja pačios ES kaip sąjungos poziciją. Be to, ES ir Rusija nesieja vienodi geopolitiniai tikslai strateginės partnerystės atžvilgiu. Rusijos politika ES atžvilgiu labiau primena nulinės sumos žaidimą, kai siekiama politinio dialogo ir iš jo išplaukiančio gilesnio bendradarbiavimo tik tose srityse, kurios yra naudingos Rusijai. Tuo tarpu galima ES ir Rusijos strateginė partnerystė tikrai negalėtų tapti alternatyva transatlantiniams santykiams, turint omenyje, kad tokiai alternatyvai didžioji dauguma ES valstybių-narių nepritartų. Be abejo, Rusija išliks svarbiu veikėju, siekiant užtikrinti saugumą bei stabilumą Europos regione, kas savaime implikuoja Rusijos ir ES santykių svarbą. Sunku įsivaizduoti, kaip ES gali siekti užtikrinti saugumą bei stabilumą kaimyniniuose regionuose, kurie yra Rusijos interesų sferoje, be glaudesnio bendradarbiavimo su Rusija šiais klausimais. Politinis dialogas ir bendradarbiavimas tarp ES ir Rusijos išliks ir bus plėtojamas tokiose srityse, kuriose abi pusės turės naudos bei kur jų interesai ir tikslai sutaps. Rusija ir toliau stengsis plėsti santykius su ES, tačiau tik tose srityse, kuriose Rusija galės patenkinti savo interesus. Kaip teigia Marius Vahl'as, ES ir Rusijos santykiai yra grįsti sutampančiais interesais, bet ne bendromis vertybėmis ir abipusiu pasitikėjimu, kurie yra pagrindas ilgalaikiai ir tvirtai strateginei partnerystei.

2.5.1.3 Prekyba prekėmis

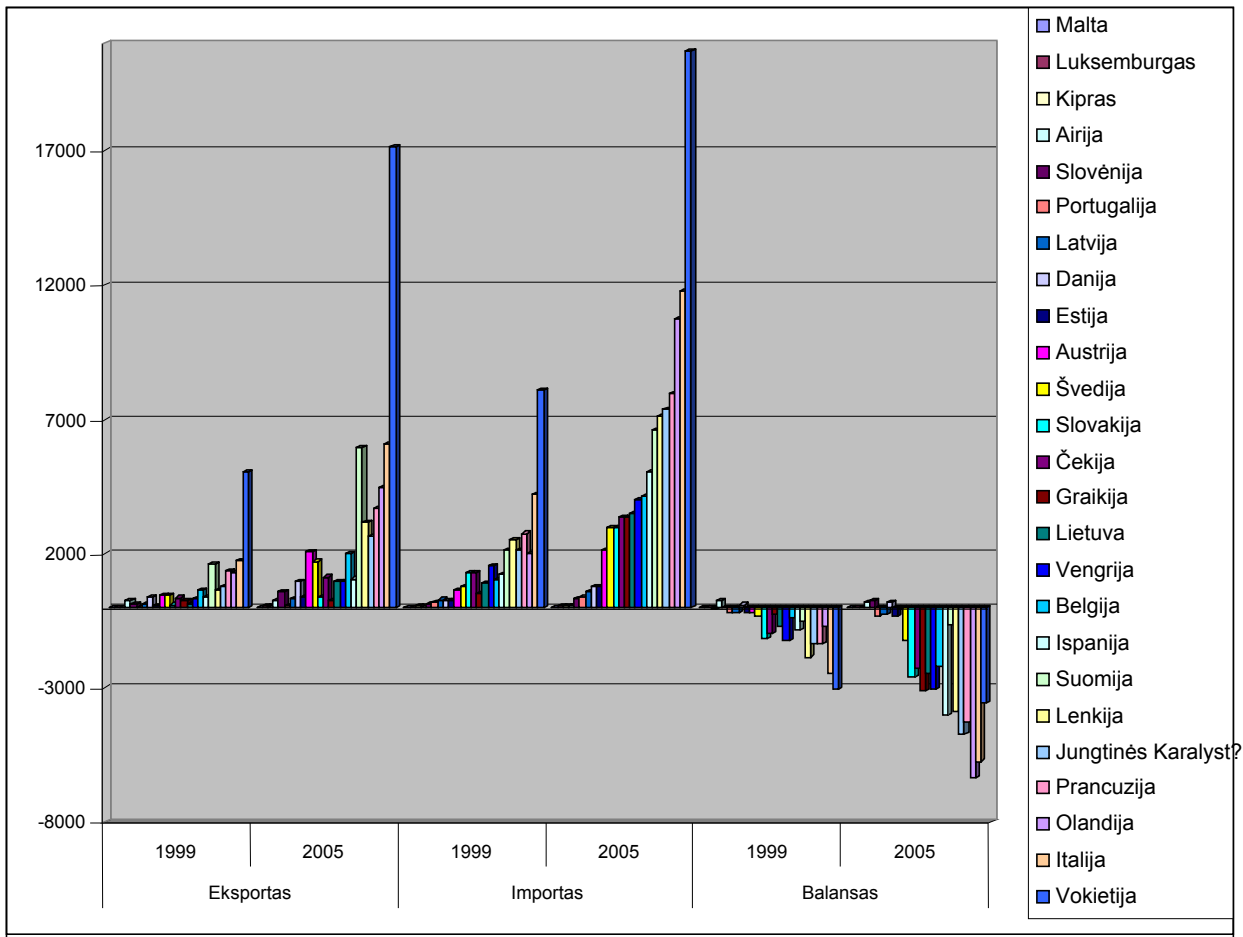
Rusija yra trečioji pagal prekybines apimtis ES partnerė po JAV ir Kinijos. 2005 m. duomenimis Rusijos prekyba su ES sudarė apie 9% viso importo ir apie 5% viso ES eksporto. Didelę dalį Rusijos eksporto į ES sudaro energijos žaliavos. Mašinos ir įrengimai sudaro tik mažą dalį Rusijos eksporto, tuo tarpu ES – atvirkščiai, jos didžiausią eksporto dalį į Rusiją sudaro būtent mašinos ir įrengimai.



9 Grafikas. ES – Rusijos prekybos prekių grupėmis palyginimas 2005m. (mln. EUR)³¹

Iš to darytina išvada, kad stipriausia ir daugiausia prisidedanti prie Rusijos BVP yra energijos žaliavų gavybos pramonė, tuo tarpu labiausiai investicijų reikalaujanti sritis yra mašinų pramonė.

³¹<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/06/68&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> , prisijungimo laikas: 2006-10-15.



10 Grafikas. ES narių prekyba prekėmis su Rusija (mln. EUR)³²

Lyginant atskirų ES narių prekybą prekėmis su Rusija, pažymėtina, kad Vokietija ir Italija yra didžiausios Rusijos prekybos partnerės tarp šalių narių. Vokietija importuoja iš Rusijos prekių už 20,7 trilijonų Eurų, o tai yra 19% viso ES importo iš Rusijos. Vokietija taip pat yra ir didžiausia eksportuotoja – ji eksportuoja prekių už 17,2 tril. EUR, t.y. 30% viso Sąjungos eksporto į Rusiją. 20

³²<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/06/68&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>, prisijungimo laikas: 2006-10-15.

šalių narių 2005m. turėjo neigiamą prekybos prekėmis balansą su Rusija, tuo tarpu tik penkios – teigiamą. Tai sąlygoja neigiamą bendrą Europos Sąjungos prekybos prekėmis balansą su Rusija už 50,3 tril. eurų. Žinoma, tai sąlygojo pagrindinė Rusijos eksporto prekė – energetinės žaliavos, kurių ES bendrai importavo už 70,6 tril. Eurų.

Iš grafiko (konkretetūs duomenys pateikti 1 ir 2 prieduose) duomenų taip pat matome, kad nuo 1999m. iki 2005m. prekybos prekėmis apimtys tarp ES ir Rusijos patrigubėjo. Iš to galime daryti išvadą, kad minėtos šalys turi didžiulį potencialą prekiauti tarpusavyje, ir iš to turėti daug naudos (ES perka žaliavas, gamina prekes ir eksportuoja jas į Rusiją).

Pažymėtina, kad Rusijai yra suteikta Bendroji preferencijų sistema (toliau – BPS). Tai reikšmingas ES pasiūlymas, palengvinantis Rusijos tarptautinės prekybos vystymąsi. Dėka, Rusijai suteiktos BPS, Rusija taip pat įgyja išlygas operuojant tarptautine valiuta.

2.5.1.4 Dvišaliai susitarimai

Formalūs Rusijos santykiai su ES yra išreiškiami jų Partnerystės ir bendradarbiavimo sutartyje (toliau – PBS), kuri buvo pasirašyta 1994 m. ir ratifikuota 1997 m. PBS apibrėžiami pagrindinės tarpusavio bendradarbiavimo kryptys:

- vystyti atitinkamą politinį dialogą tarp šalių, siekiant glaudesnių ryšių;
- vystyti prekybą ir investicijas, harmonizuojant Rusijos ir ES ekonominius santykius, paremtus rinkos ekonomikos principais, išlaikant šalių ekonominį vystymąsi;
- sustiprinti politinę ir ekonominę laisvę;
- paremti Rusijos siekį stiprinant jos demokratiją ir ekonomiką ir užbaigti siekį sukurti rinkos ekonomiką;
- paremti Rusiją, sukuriant būtinas sąlygas, norint įsteigti laisvos prekybos zoną tarp Rusijos ir ES bendrijos, ypatingai prekyboje prekėmis, siekiant sugrąžinti laisvę Rusijoje funkcionuojančioms įmonėms (turima omenyje valstybės kontrolė).³³

Nagrinėjant PBS, atkreiptinas dėmesys, kad abi šalys įsipareigojo plėsti savo labiausiai išvystytą nacionalinę elgseną, nepriklausomai nuo PPO narystės. PBS apibrėžiama politiniai, ekonominiai ir kultūriniai santykiai tarp dviejų partnerių ir jų abipusės

³³ Debra Jonson, Paul Robinson. Perspectives on EU-Russia relations.- USA, Canada: Routledge.2005. P. 5.

prekybos legalus pagrindas. PBS apibrėžiama: prekybos skatinimo bei investicijų su Rusija tikslai ir ieškoma optimaliausių būdų sukurti bendrą ekonominę erdvę, kuri turėtų vėliau peraugti į Laisvos prekybos zoną ar Muitų sąjungą. Be to didžiausia dalis Rusijos importo į ES prasidėjo po ES apibendrintos lengvatų sistemos, kuri suteikia lengvatines prekybos sąlygas išsivysčiusiems šalims.

Vadovaujantis PBS nuostatomis Rusija išsipareigojo sudaryti institucinį susitarimą su ES, sudarant palankes sąlygas tarpusavio bendradarbiavimui. Tai reiškė, kad kiekvienais metais turėdavo įvykti du suvažiavimai, kuriuose turėdavo dalyvauti Rusijos, ES šalių narių vadovai, ES bendrijos prezidentas ir kt. Šių suvažiavimų tikslas – spręsti Rusijos problemas, susijusias su techniniais klausimais. Reikia pažymėti, nors ir PBS išlieka Rusijos- ES bendradarbiavimo pamatas, tačiau apart to 1999 m. buvo priimta pagrindinė Rusijos strategija. Pastarojoje strategijoje buvo išreikšta ES vizija Rusijos, kaip po stabilios, demokratinės, perspektyvios valstybės atžvilgiu. Rusijos strategijoje buvo išreikšti šie pagrindiniai tikslai:

- demokratijos, teisinių taisyklių, viešųjų institucijų vaidmens sustiprinimas;
- Rusijos integracija į pagrindinę Europos ekonominę ir socialinę erdvę;
- Bendradarbiavimas, siekiant sustiprinti Rusijos stabilumą ir saugumą Europoje ir už jos ribų;
- Sudaryti sąlygas bendriems klausimams spręsti (pvz., energetikos politika, saugumo, branduolinio ginklo, gamtosaugos, nusikaltimų, regioninio bendradarbiavimo)³⁴

Kodėl Rusijai, pasirašiusiai PBS, dar reikėjo sudaryti ir strategiją ES atžvilgiu. Pažymėtina, kad abu dokumentai turi esminių panašumų. Pavyzdiui PBS vienas iš punktų yra „vystyti prekybą ir investicijas, harmonizuojant Rusijos ir ES ekonominius santykius, paremtus rinkos ekonomikos principais, išlaikant šalių ekonominę vystymąsi“, atitinka Rusijos strategijos ES atžvilgiu viena iš punktų, kur nusakoma Rusijos integracijos į ES pagrindinę ekonominę ir socialinę erdvę tikslas. PBS neatskleidė prieštaravimo tarp Rusijos ir ES šalių. Skirtingai, nei pastarasis dokumentas, Rusijos pagrindinė strategija, apibrėžė abipusę ekonominę ir saugumo naudą, tačiau taip pat atskleidė keletą skirtumų tarp šalių. Visų pirma, Rusijos strategija ES strategijoje buvo nagrinėjama žymiai platesniu kontekstu, daug platesniu, nei ES atstovai planavo. ES buvo apibrėžiama kaip Euro – Azijinė valstybė, kuriai didelę įtaką duoda bendradarbiavimas su Rusija. Antra, Rusijos strategijoje buvo išreikšta eilė priemonių, kaip Rusija gali padėti Europai. ES ekonominis augimas, naujų darbo vietų sukūrimas buvo siejamas su ES investicijomis į ES ir tarptautine prekyba. Taip pat šioje strategijoje buvo numatytas ilgalaikis, stabilus energijos, žaliavų tiekimas į ES, Rusijos komercionizavimas, siekiant kuo greičiau pasiekti ES rinką ir kt.

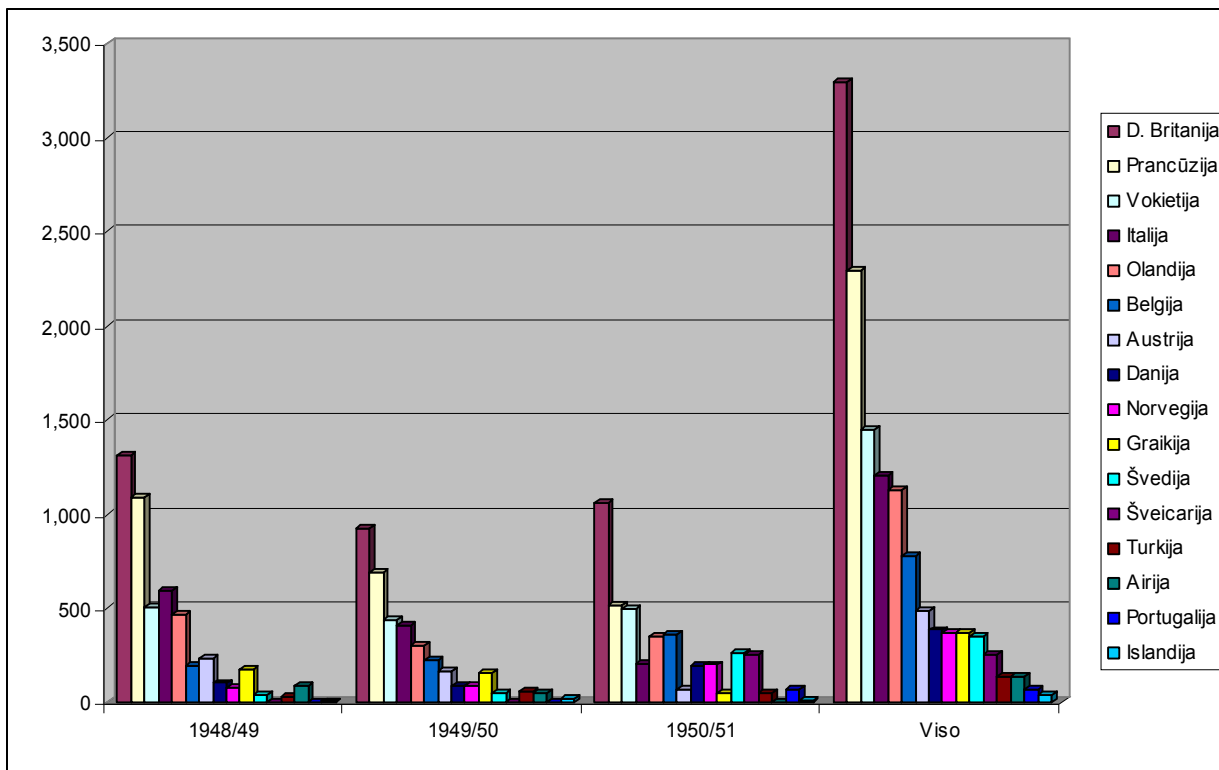
³⁴ Ten pat. P. 7.

Apibendrinant Rusijos dvišalius santykius pažymėtina, kad ir šiuo metu yra išlikę ir dar tebesprendžiami kai kurie siekiai, kurie buvo apibrėžti PBS. Tai yra ES – Rusijos dialogas energetikos srityje, atsižvelgiant į Rusijos rinkos modernizaciją bei įtraukiant ir naujas ES valstybes, prekybiniai santykiai, vizų reglamentas, bendros Europos ekonominės erdvės plėtojimas, Rusijos įstojimo į PPO klausimai. Pagrindinis PBS ir Pagrindinės Rusijos strategijos tikslas – stabilios kaiminystės politikos sukūrimas su rinkos ir investicijų sukūrimu ir reikalinga energetine parama. Pagrindinė Rusijos strategija iš esmės atvaizdavo Bendrą Europos ekonominės erdvės tikslus.

2.5.2 ES ir JAV prekybiniai santykių ypatumai

2.5.2.1 JAV indėlis kuriant ES

JAV įdėjo nemažą indėlį kuriant ES. Pastarąjį veiksma iš esmės atspindi Maršalo planas. Maršalo planas - pagalbos Europai Šaltojo karo metu programa, kurią po Antrojo pasaulinio karo pristatė JAV generolas ir politikas Džordžas K. Maršalas (1953 m. apdovanotas Nobelio premija). Planas apėmė 15 Europos valstybių ir Turkiją, o nuo 1949 m. ir VFR. SSRS jį atmetė, neleisdama juo pasinaudoti satelitinėms valstybėms. Maršalo planas padėjo atstatyti Vakarų valstybių ūkį. JAV reikalavo, kad šalys, gaunančios ekonominę paramą, bendradarbiautų per bendrą organizaciją, kuri skirstys ir administruos pagalbą. Taip 1948 m. buvo įkurta Europos ekonominio bendradarbiavimo asociacija. Ji turėjo tikslą centralizuoti ir planingai reguliuoti ekonomiką. Sovietų Sąjunga, Suomija ir kitos Šiaurės Europos valstybės ekonominės pagalbos atsisakė.



11 Grafikas. JAV ekonominė pagalba Europai pagal Maršalo planą (mln. JAV dolerių)

2.5.2.2 ES ir JAV prekybiniai konfliktai

Analizuojant politinius EB ir JAV santykius, pastebima, kad jų tarpusavio santykiai buvo gan dviprasmiški. Tuo pat metu, kai abi šalys sutarė saugumo ir gynybos srityje, jos neįstengė sutarti dėl vienodos užsienio ir saugumo politikos. JAV ir EB santykius nuolat aštrino ir su prekyba susiję konfliktai. Pirmaisiais pokario dešimtmečiais JAV saugumo sumetimais toleravo EB intervencinę vidaus ekonominę politiką ir prekybos apsaugos priemones, labiausiai paplitusias žemės ūkio srityje. Tačiau prasidėjus Ekonominiai krizei ir susilpnėjus JAV ekonominiai pozicijai tarp JAV ir EB padažnėjo nesutarimai tarp prekybos, ypač žemės ūkio prekėms, plieno ir civilinės aviacijos gaminiams. Didžiausia JAV nepasitenkinimą kėlė EB netarifinės kliūtys, ribojusios JAV eksportą į bendriją. JAV ir EB nesutarimus paaštrino naujų narių priėmimas ir su tuo susijęs kai kurių prekybos kliūčių padidėjimas. Pavyzdžiui priimant

Austriją, Suomiją ir Švediją JAV, remdamasi GATT taisyklėmis, pareikalavo kompensuoti nuostolius, kuriuos JAV eksportuotojai gali patirti pradėjus Bendrijos išorinį muitų tarifą taikyti naujoms narėms. Bendrija savo ruožtu dažnai protestavo dėl JAV vienašališkų prekybos sankcijų ir protekcionizmo aviacijos srityje. Į tuos disputus įtraukiama ir ginčas dėl plieno apsaugos ir JAV užsienio korporacijų įteisinimo.

Išstudijavus Ernest – Ulrich Petersmann knygą „Transatlantic Economic Disputes“³⁵, sutinku su autoriaus nuomone, kad pagrindiniai nesutarimai tarp ES ir JAV kilo dėl prekybos žemės ūkio produktais, audiovizualinėmis ir kitomis prekėmis. Didžiulė tarpusavio ekonominė priklausomybė lemia nesutarimus dėl prekybos ir kitų politikos sričių priemonių. Tai pirmiausia pasakytina apie prekybą žemės ūkio produktais, kuri sudaro didelę transatlantinės prekybos dalį. Tuo tarpu žemdirbiai tradiciškai yra svarbi politinė grupė, ir JAV, o ypač ES, politikai, formuodami ekonomikos politiką, į ją atsižvelgia. Todėl prekyba žemės ūkio produktais yra nuolatinių ES ir JAV nesutarimų „subsidių karų“ ir ginčų GATT šaltinis.

Pastaraisiais metais pagrindinis ES ir JAV konfliktas buvo kilus dėl prekybos bananais, tiksliau - dėl bananų importui iš AKR valstybių Bendrijos suteiktų preferencijų, nes jos diskriminuoja Lotynų Amerikos eksportuotojus. Šis bei kiti iškylantys nesutarimai sprendžiami tarptautinėse organizacijose (pvz., Pasaulio prekybos organizacijoje (PPO)) arba per dvišales konsultacijas. 2001 m. per PPO ES ir JAV pasiekė susitarimą, dėl prekybos bananais, tačiau iškilo jo įgyvendinimo problema, netrukus vėl sukėlusį šių dviejų prekybos partnerių diskusijas. Iš kitų prekybos sričių, kuriose taip pat esama nesutarimų, paminėtina prekyba genetiškai modifikuotais produktais, kurių importą iš JAV riboja ES, taip pat ES žemės ūkio paramos priemonės, ypač eksporto subsidijavimas, kuris iškreipia žemės ūkio prekių kainas ir yra neigiamai vertinamas JAV bei kitų PPO šalių. JAV ir ES santykiai vėl patraukė dėmesį po JAV prezidento rinkimų 2000 m., kai prezidentu tapo Džordžas Bušas (George W. Bush). Nuo tada, be prekybos klausimų, vis daugiau dėmesio susilaukia JAV gynybos politikos priemonės, ypač nacionalinės priešraketinės gynybos sistema, kuriama JAV ir neremiama daugelio ES valstybių.

Vis dėlto, nors daugelis apžvalgininkų pabrėžia minėtus JAV ir ES interesų išsiskyrimo atvejus, JAV ir ES tebėra pagrindinės strateginės partnerės, kurių santykiai plėtojami laikantis Naujosios transatlantinės darbotvarkės, derinant pozicijas pačių įvairiausių pasaulio politinių įvykių ir veikėjų atžvilgiu, ir kurių bendras tikslas yra skatinti taiką, stabilumą, demokratiją ir ekonomine, plėtrą pasaulyje. Kaip buvo paskelbta 2001 m. birželio mėn. įvykusio bendro ES ir JAV viršūnių susitikimo išvadose, „tai, kas mus vienija, visiškai nusveria tuos dalykus, kurie mus skiria“.

³⁵ Ernest – Ulrich Petersmann and Mark A. Pollak. Transatlantic Economic Disputes.- USA, New york: Oxford. 2003.

2.5.2.3 ES ir JAV transatlantinė partnerystė bei prekybos mąstai

ES – JAV ekonominiai ryšiai šiandieniniame pasaulyje yra daug platesni ir nepriklausomi. Ypatingai per pastaruosius 10 metų sparčiai besivystantys ekonominiai ryšiai peraugo į transatlantinę rinką. Pažymėtina, kad abiejuose Atlanto pusėse ypatingai daug investuojama ir tiekama į užsienį. Pastaroji statistika rodo, kad ES – JAV ekonominiai ryšiai yra svarbūs ne tik pasaulio ekonomikai, bet tie ryšiai sukuria apie 12 mlj. darbo vietų.

Tarptautinės prekybos kontekste ES ir JAV yra pirmaujančios šalys, atsakingos už 37 % pasaulinės prekybos prekėmis ir 45 % pasaulinės prekybos paslaugomis. 2000 m. duomenimis ES ir JAV taip pat buvo šalys – pirmtakės didžiausios tiesioginės užsienio investuotojos, atsakingos už 54 % viso pasaulio įplaukų ir 67 % viso pasaulio ištakų. Tačiau vis tik dvišaliai ekonominiai santykiai yra svarbiausi pasauliniu mastu ir yra aukščiausiai vertinami ir labiausiai subalansuoti.

ES ir JAV viena kitos didžiausios prekybos partnerės (įskaitant prekes ir paslaugas) ir viena kitos svarbiausios partnerės užsienio tiesioginių investicijų. 2002 m. duomenimis abipusė prekyba prekėmis ir paslaugomis (eksportas ir importas) sudarė daugiau nei 650 milijardų (412 mlrd. prekėmis ir 238 mlrd. paslaugomis)³⁶. ES tarptautinė prekyba su JAV sudaro 21 % JAV pasaulinės prekybos. Europos Komisijos duomenimis, net 14 mln. darbo vietų ES ir JAV priklauso nuo transatlantinių komercinių ryšių. Todėl, ekonomistų teigimu, tikslinga nustatyti tikslą iki 2015 m. galutinai sukurti transatlantinę rinką be jokių apribojimų.

Dvi transatlantinės ekonomikos mėgaujasi viena kitos aukšta ekonomine integracija. Kodėl? Nes kaip jau ir minėjome ES ir JAV yra viena kitos didžiausios tarptautinės prekybos partnerės ir didžiausios viena kitos tiesioginių užsienio investicijų partnerės. Nepaisant šitokio impresyvaus rekordo ekonominės integracijos kontekste, eilė aktualių ir potencialių prekybos disputų tarp dviejų transatlantinių partnerių išsprendė tik pastaraisiais metais. Reikia išskirti, kad pagrindinis dėmesys ir pagrindinė ES ir JAV darbotvarkė sukoncentruota ties tarptautine prekyba. Pagrindiniai tarptautinės prekybos kriterijai ir tikslai išreikšti Naujoje Transatlantinėje darbotvarkėje (toliau – NTD), kuri nuo 1995 m. reglamentuoja esminius ES ir JAV ekonominius ir politinius santykius. Ši sutartis yra įvairiapusė: pradedant bendradarbiavimu daugiašaliuose santykiuose baigiant prekybinių barjerų tarpusavio

³⁶ www.eurostat.com, prisijungimo laikas 2006-10-20.

prekyboje eliminavimu. NTA buvo pagrindas pasirašyti Transatlantinės ekonominės partnerystės sutartį 1998 m. Ši sutartis apima tiek abipusius, tiek daugiašalius santykius.

Stiprinant savo pajėgas daugiašaliame kontekste, pažymėtina, kad ES pirmoji pasisakė už atvirą prekybos partneriams laisvai prieinamą rinką. Tai kelias sunkiai dirbant pasiekti integruotis į PPO. Kaip pasaulio didžiosios prekybinės jėgos, ES ir JAV savo tarptautine prekyba ir investicijomis daro didelę įtaką pasaulio ekonomikai. (ši įtaka atsispindės tolimesnėje analitinėje dalyje). Būtent vienas iš svarbiausių NTD punktų yra stiprinti daugiašalio bendradarbiavimo sistemą. Drįstu teigti, kad pastarosiomis idėjomis besivadovaudamasis ES ir JAV sudarė Informacinių technologijų (toliau – IT) susitarimą ir dirba kartu IT srityje bei Telekomunikacinių paslaugų susitarimą. PPO kontekste ES ir JAV padeda norinčioms įstoti į pastarąją organizaciją šalims derantis su PPO, pvz. kaip derybose su Kinija ir derybose su naujomis narėmis, tokiomis kaip Rusija.

Nagrinėjant ES ir JAV dvišalius santykius, reikia pažymėti, kad jie koncentruojasi ties NTD ir ransatlantinės rinkos sukūrimu, šalinant prekybinius barjerus, prekiaujant prekėmis ir paslaugomis bei skatnant kuo didesnes investicijas. Išskiriant prioritus abi šalys koncentravosi ties prekybos ir investicijų sąlygų palengvinimo. Einant minėtuoju keliu, jos naudojos abipusėmis rekomendacijomis verslo, vartotojų ir tiekėjų klausimais. Transatlantinis verslo dialogas- nevyriausybinis forumas, kurio dalyviai yra verslo atstovai ir kuris turi didelę reikšmę įgyvendinant naująją transatlantinę darbotvarkę. Šios konsultacinio pobūdžio institucijos rekomendacijos perduodamos ES ir JAV vyriausybėms institucijoms. Viena iš jau kelerius metus propaguojamų idėjų yra transatlantinės laisvosios prekybos erdvės įgyvendinimas, kuris susilaukė ir politikų pritarimo, tačiau ne tiek dėl ekonominių, kiek dėl su užsienio politika susijusių priežasčių. Jei ši idėja būtų įgyvendinta, bendra laisvosios prekybos erdvė apimtų beveik du trečdalius visos pasaulio prekybos. XX a. paskutinį dešimtmetį ES ir JAV ekonominiai santykiai, jų reguliavimas ir konsultacijos tiek tarpvyriausybinio lygiu, tiek tarp verslo atstovų pastebimai suintensyvėjo, nors nesutarimai ekonominių santykių srityje neišnyko. Tačiau pastebėjau tendenciją, kad nors ir suintensyvėjo ES ir JAV ekonominiai santykiai, tačiau vis dar išliko tiek tradicinių, tiek netarifinių prekybos apribojimų, kurie stabdo ir riboja prekybą. Manau, kad to priežastis – siekis apsaugoti nacionalinę rinką.

2.5.2.4 Ateities perspektyvos

Perskaičius žurnalo „Economist“ straipsnį, išvelgiau naują tendenciją: JAV ekonomikos kreivė krenta žemyn. Mano manymu, greitai gali įvykti taip, kas ES atsidurs pirmaujančioje tarptautinės prekybos pozicijoje. Kad tai įvyktų, tereikia, kad ES ekonominis augimas padidėtų vos 2 % per metus ir JAV nukris į antrą poziciją. Spėjimus patvirtino, šių metų spalio 27 d. duomenimis, vertinant BVP lauktas rezultatas – pastebimas stipriai krentantis žemyn JAV BVP. Pastaruoju metu tokia situacija kelia amerikiečiams susirūpinimą. Ir kas keisčiausia infliacija irgi krenta ir gali greitai būti stulbinančiai maža, t. y. 2,5 % per metus. Kyla klausimas nuo ko tai priklauso? Ekonominis potencialas ir kintantis ekonominis augimas priklauso nuo darbuotojų ir jų našumo. Kuo daugiau per tam tikrą laiką, sunaudodami minimalius kaštus jie sugeba pagaminti produkcijos, tuo greičiau kyla valstybės ekonominis lygis – pagyvėja tarptautinė prekyba, o tai didina šalies BVP. Bet tuo metu, daug moterų nedirbo, nes buvo motinystės atostogose. Darbuotojų našumas mažėjo, mažėjo perkamumas – žmonės pradėjo taupyti, tokiu būdu mažindami infliacijos lygį.³⁷

Nepaisant kartkartėmis pasitaikančios įtampos, transatlantiniai santykiai yra ES išorės santykių branduolys. Manau, kad transatlantiniai ryšiai bus plėtojami ir gali viršyti šių dienų statistiką - ES ir Jungtinių Valstijų vienos dienos prekybos srautas – beveik 1 mlrd. eurų. Aiškėja tendencija, kad JAV nuo pat pradžių entuziastingai palaikydama Europos integraciją, stengiasi išlaikyti bendrąsias vertybes ir daugelyje sričių bendruosius interesus – skatinti ekonominę valstybės pažangą, šalinant tarptautinės prekybos barjerus, sudaryti kuo palankesnes sąlygas tarptautinei prekybai ir kt. Pasisakydama už bebarjerę Transatlantinę sąjungą JAV stengsis sudaryti kuo atviresnės rinkos sąlygas naujoms ES valstybėms. Tai pasireiškia bevizio režimo suteikimu, muitų tarifų mažinimu bei kitomis priemonėmis.

Žvelgiant į JAV ir ES santykių, grįstų eile dvišalių susitarimų, pastebima, kad greta šalių bendradarbiavimo plieno, energetikos, agrikultūros ir kitose srityse, pastebimas didėjantis bendradarbiavimas IT srityje. Po penkerių NTD įgyvendinimo metų, ES taryba ir JAV Komunikacijų tarnyba nusprendė sustiprinti transatlantinius ryšius IT srityje. Buvo prieita išvados, kad IT ir telekomunikacijos atveria platesnes bendradarbiavimo perspektyvas, tai suprantama, kaip naujų Transatlantinių ryšių užuomazga. Didžiausias tokių santykių tikslas – optimizuoti partnerystę, sudarant abipusiai naudingus ryšius, skatinant gerovę, ekonominį klestėjimą bei gerbūvį abiejuose Atlanto pusėse.

ES ir JAV vienybės plotmėje ir toliau bus siekiama padėti kitoms, ekonomiškai silpnesnėms šalims. Ypatinga pagalba pastebima Rusijos atžvilgiu, Rusijos demokratizacijos kelyje bei rinkos ekonomikos srityje.

³⁷ The Journal "Economist" - London, 2006-10-28, Nr. 8501, P.16.

2.5.3 Ilgalaikė ES strategija Rusijos ir JAV atžvilgiu

Nagrinėjant technologijas bei inovacijas, pastebima tendencija, jog ypatingą vaidmenį šioje srityje vaidina JAV. ES bendradarbiaudama su JAV skatina ES valstybių techninę ir mokslinę pažangą, technologinę plėtrą. Pažymėtina, kad ES ir JAV yra viena kitos pagrindinės prekybos partnerės, teikiančios viena kitai prekes ir paslaugas bei sukuriančios didžiausius prekybinius dvišalius ryšius visame pasaulyje: kartu jos valdo apie 40 % pasaulinės prekybos. ES ir JAV taip pat ir didžiausios partnerės investicijų atžvilgiu. Beveik ketvirtadalį ES ir JAV prekybos sudaro prekybiniai sandoriai investicijų pagrindu.

ES vadovai stengiasi sukurti ekonominę bei politinę erdvę, kurioje bendradarbiaujančios šalys būtų priklausomos viena nuo kitos. Pabrėžtina, kad Rusija yra priklausoma nuo ES rinkos, gaudama pajamas bei didindama savo BVP eksportuodama naftą bei gamtines dujas. Taip pat pažymėtina, kad gaudama pajamas iš ES, Rusija jas gali tiesiogiai panaudoti investuodama į energetinį sektorių, vystydama gavybos ir transporto infrastruktūrą, imdamasi priemonių prisijungti prie bendros ES siūlomos energetinės sistemos ir gal būt imtis legalių reformų, sukuriant Rusija labiau patrauklia valstybe prekybos ir investicijų atžvilgiu. Daugelio ES piliečių nuomone, Rusijoje ekonominės ir juridinės reformos verslo ir finansų sektoriuje galimos tik vykdant tokią politiką, kuri paverstų Rusija demokratine valstybe bei įvykdant žmonių teisių reformą. Panašu, kad ES sudarė sandorį su velniu, panašiai kaip JAV su Saudo Arabija. Ir vis tik plėtojant tolimesnius santykius su ES, Rusija neišvengiamai turi imtis socialinių, ekonominių, politinių bei biurokratinių reformų siekiant išlaikyti glaudžius prekybinius santykius su ES. Abi šalys turi suprasti, kad ilgalaikiuose strateginiuose planuose jų ryšys grindžiamas prekybiniais santykiais.

3. Kokybinio tyrimo metodologija

Išanalizavus literatūrą buvo pastebėta, kad Europos Sąjungos tarptautinės prekybos potencialo skaičiavimo sritis nėra ištyrinėta, todėl tolimesniais skaičiavimais naudojant ekonometrijos principus bus išvedami teoriniai galimi ES prekybos su Rusija ir JAV srautai 1999-2004m. Teorinių srautų palyginimas su realiaisiais parodys bendrą tendenciją – ar ES prekiavo su savo svarbiausiais

partneriais „pilnu pajėgumu“, ar vis dėlto kažkokios kliūtys trukdė pasiekti optimalų teorinį prekybos lygį. Jei teoriškai apskaičiuoti prekybos srautai viršys realius – bus atskleistos minėtos kliūtys, arba atvirkščiai – realiems viršijus teorinius, paaiškinta to priežastis. Apskaičiuoti teoriniams galimiems srautams naudojamas Traukos dėsnis, kuris aprašomas sekančiame skyriuje.

Tyrimo tikslas:

Remiantis ekonometrijos ir statistikos pagrindais patvirtinti arba paneigti suformuluotą hipotezę.

Uždaviniai:

Išsiaiškinti Rusijos ir JAV teorines galimybes pirkti iš ES;

Palyginti teorines JAV bei Rusijos galimybes importuoti iš ES su realiu importu;

Išsiaiškinti Rusijos ir JAV importo masto iš ES tendencijas laiko atžvilgiu;

Išanalizuoti veiksnius, įtakojančius ar lemiančius teoriškai galimo ir realaus prekybos srauto tarp nagrinėjamų prekybos partnerių skirtumus;

Objektas:

Statistiniai makroekonominiai bei geografiniai duomenys.

Hipotezė:

ES vesdama ekonominę politiką orientuojasi į ekonomiškai pažangesnį prekybos partnerį, t.y. JAV, o ne Rusiją.

Tyrimo metodas:

Statistinių duomenų apdorojimas bei jų analizė panaudojant ekonometrijos bei matematinės statistikos metodą.

Tyrimo imtis:

Tyrimui buvo paimti 1999-2004m.m. ES valstybių, Rusijos, JAV bei 11 kitų Pasaulio valstybių importo duomenys, taip pat geografiniai atstumai tarp prekybos partnerių ekonominių centrų bei JAV ir Rusijos plotų reikšmės. Iš viso darbe panaudoti 1008 duomenys.

3.1 Traukos dėsnio pritaikymas tarptautiniams prekybos srautams skaičiuoti

3.1.1 Traukos modelio patikimumas ir pritaikymo galimybės

Traukos modelis yra labai populiarus, darant statistinę dviejų vienas nuo kito geografiškai nutolusių šalių (ar šalies ir sąjungos) ekonominę analizę. Eilė atliktų empirinių tyrimų, parodė, kad prekybos srautai priklauso nuo fizinių traukos principų. Dvi priešingos jėgos sąlygoja dvišalių prekybinių santykių vertę tarp šalių: parodo kiekvienos šalies ekonominį aktyvumą, prekybinį mastą bei grėsmes. Traukos modelis gali būti naudojama įvairiuose srityse:

Pirma, Traukos modelis naudojamas dvišaliams santykiams įvertinti. Jis paaiškina prekybą, priklausomą nuo makroekonominių kintamųjų, tokių kaip valstybės (šalies ar sąjungos) plotas, pajamos, valiutos kursas, kainos ir kt. Taip pat kaip indikatoriai galo būti naudojama transportavimo išlaidos tarp dviejų prekybos partnerių ar priėjimo prie rinkos sąlygų.

Antra, Traukos modelis gali būti naudojamas įvertinant tarptautinės prekybos skaičiuojant prekybos srautus. Kaip priklausomas kintamasis tada gali būti panaudojamas prekybinis indeksas šalies viduje.

Trečia, šis dėsnis gali teoriškai nustatyti kintamuosius rodiklius, ypačingai kai vertinimui naudojama keletos šalių duomenys ir kaip šalių statistinis pagrindas yra gan menkas. Taip pat naudojant šį metodą, galimas koeficiento, kuris parodo atskirų kintamųjų svorį gautam rezultatui.

Ir galiausiai naudojant apdorotus duomenis, remiantis matematinės ekonometrijos metodu galima apskaičiuoti perkančiosios valstybės potencialą ir pagal jį įvertinti parduodančios valstybės skirtumą tarp realaus ir teoriškai galimo pardavimo ribų.³⁸

³⁸ International trade centre. TradeSim, a Gravity model for the calculation of trade potentials for developing countries and economies in transition. – WTO OMS. 2003. P. 1

Modelio patikimumas įvertinamas, naudojant specialią matematinę analizę ir kitas matematinės metodikas (patikimumas matematikoje dažniausia vertinamas tikimybėmis). Koficientai, naudojami formulėse buvo gauti, panaudojus statistinius duomenis ir specialius matematinius paketus. (SPSS, STATISTICA ir kt.). Kadangi modelio patikimumo vertinimas yra atskira matematinė analizė, o tai nėra mano darbo, šiame magistriniame darbe vadovausimės pasikliautinumo dėsniu ir naudosimės Timberg pasiūlytą modelio pritaikymo galimybę ir vertinsime dviejų prekybos partnerių prekybinį potencialą.

3.1.2 Formulės, naudojamos ekonominiams skaičiavimams atlikti išvedimas

Atskleidžiant formulės tikslumą, panaudoti ekonominiams skaičiavimams, aprašysime jos kilmę bei išvedimą.

1962 m. Jan Tinberg pasiūlė, kad apytikriai tokia pačia funkcinė forma, kaip fizikinės gravitacijos formulė, gali būti pritaikyta tarptautiniams prekybos srautams. Be to, ši formulė gali būti taikoma visai, taip vadinamai „socialinių sąveikos“ sričiai, įskaitant migraciją, turizmą ir tiesiogines užsienio investicijas. Bendras traukos (angl. gravity) dėsnis dėl socialinės sąveikos gali būti interpretuojamas tokia išraiška:

$$F_{ij} = G \frac{M_i^\alpha M_j^\beta}{D_{ij}^\theta} \quad (1)$$

kur kintamieji aprašomi sekančiai:

- F_{ij} - yra „srautas“ iš pradinio taško i į galutinį j tašką. Konkrečiai šiame magistriniame darbe taškus i ir j atitinka Rusija, JAV, ES bei kitas valstybes paeiliui jas suporavus ir palyginus.
- M_i ir M_j yra tiesiogiai susiję dviejų vietovių (šalių, regionų) ekonominiai dydžiai – tai yra i ir j taškų importas bei eksportas.
 - Jei F yra vertinamas kaip piniginis srautas (pvz., eksporto reikšmės), tai M dažniausiai yra kiekvienos šalies Bendrasis vidaus produktas (gross domestic product) ar bendrosios nacionalinės investicijos (gross NATIONAL income).
 - Žmonių srautų atžvilgiu, M dažniausiai įvertinamas populiacijos reikšmėmis.

- D_{ij} yra atstumas tarp dviejų vietovių (šalių) (dažniausiai įvertinamas atstumu tarp centrų). Pažymėtina, kad atstumas turi didelį įtaką prekybai, nuo jo priklauso kaštai (transporto išlaidos), laikas, prekių pažeidimo ar praradimo pavojus ir kt.

Traukos lygtis gali būti laikoma kaip trumpalaikė paklausos ir pasiūlos jėgos išraiška. Jei i šalis yra pradinis taškas, tada M_i atitinka visą pasiūlą klientams. Tuo tarpu M_j atitinka visą pasiūlą pagal j šalies poreikius. Atstumas laikomas kaip kainos didėjimo parametras, įtakojantis prekybos kaštus ir prekybų srautų dydį.

Dažniausiai (pradedant Anderson, 1979) yra pateikiama keletas skirtingų būdų išvesti traukos lygtį. Vieną iš galimų išvedimų pateiksime čia.

Tarkime M_j yra išlaidų kiekis (importas) j šalies visoms prekėms iš bet kokio i šaltinio. Tarkime s_{ij} yra M_j dalis, išleidžiama prekėms iš i šalies. Tada $F_{ij} = s_{ij}M_j$. Daugiklis s_{ij} turėtų pasižymėti sekančiomis savybėmis:

1. Jis turi būti tarp 0 ir 1, $s_{ij} \in [0,1]$.
2. Jis turėtų didėti, jei i šalis gamina platų prekių asortimentą (didelis n_i) ir jei prekės yra pakankamai aukštos kokybės (didelis μ_i).
3. Jis turėtų mažėti dėl prekybos kliūčių, tokių kaip atstumas D_{ij} .

Remiantis šiais pastebėjimais s_{ij} galime apibrėžti kaip:

$$s_{ij} = \frac{g(\mu_i, n_i, D_{ij})}{\sum_l g(\mu_l, n_l, D_{lj})}; \quad (2)$$

kur $g(\cdot)$ funkcija turėtų didėti, didėjant pirmiems dviems parametrams ir mažėti, didėjant trečiajam parametru visiems $s_{ij} > 0$.

Tęsiant toliau, būtina nustatyti konkrečią $g()$ funkcijos formą. Vienas būdas (panaudotas Bergstrant) naudoja Dixit ir Stiglitz monopolistinės konkurencijos modelį tarp atskirtų bet simetrinių firmų. Šiame modelyje kokybės parametro reikšmė yra $\mu_i = 1$ ir dėl to n_i

tampa proporcinga M_i . Antruoju būdu (pagal Anderson) laikoma, kad imama viena prekė iš kiekvienos šalies, $n_i = 1$, bet yra leidžiama varijuoti pagal kokybės parametą μ_i , kuris gali būti laikomas proporcingu ekonomikos dydžiui. Abejais atvejais prekybos kaštai yra įtakojami atstumo funkcija. Mūsų atveju tinkamesnis monopolistinės konkurencijos būdas, nes šiuo atveju yra paprasčiau tyrinėti ir nustatyti produktų įvairovę n_i , nei kokybės parametą.

Leidžiant kisti parametrus tiek n , tiek μ tarkime, kad $g(n_i, \mu_i) = \sum_{v=1}^{n_i} (p_{ijv} / \mu_{ijv})^{1-\sigma}$, kur v indeksuoja produktų rūšis. Jeigu prekės iš tos pačios šalies yra skirstomos, tačiau yra vidutiniškai tos pačios kokybės ir panašių transportavimo kaštų, galima išraišką supaprastinti sekančiai: $g(\cdot) = n_i (p_{ijv} / \mu_{ijv})^{1-\sigma}$.

Kitas žingsnis yra susieti kokybinio pristatymo kaina su kaina gaminančiojoje šalyje ir transportavimo kaštais tarp pradinio ir galutinio taško. Tarkime galioja sekanti lygybė:

$$p_{ij} / \mu_{ij} = (p_i / \mu_i) D_{ij}^{\delta} \quad (3)$$

Pradinė kaina p_i dažnai yra laikoma kaip grynoji kaina. Nesigilinant į lygties sandarą, reiktų pastebėti, kad ji leidžia įvertinti kaštus, atsirandančius dėl atstumo, ir stebėti įtaką kokybei (kintant dėl kasdieniškų priežasčių tokių kaip pažeidimai pervežimo metu arba, kultūros įtakos, hipotetiškai darant prielaidą dėl šių parametų koreliacijos).

Imant pagrindinę traukos lygtį, tarkime kad kainų skirtumai nėra dideli. Ši prielaida nėra tokia hipotetinė, kaip gali pasirodyti iš pirmo karto – tiesiog šiuo atveju yra reikalaujama, kad FOB kainos dydis yra maždaug tiesiogiai proporcingas eksportuojamų prekių kokybės dydžiui, t. y. $p_i / \mu_i \approx k$.

Prekių rūšių skaičių n_i kiekvienoje i šalyje yra sudėtinga nustatyti tiesiogiai. Čia galima pasinaudoti Dixit-Stiglitz modelio prielaida, kad visos firmos yra maždaug to paties dydžio. Tuo atveju, $n_i = M_i / q$, kur q yra firmos dydis. Apjungus paskutines prielaidas ir apibrėžus $\theta \equiv \delta(\sigma - 1) \geq 0$, mes gauname sekančią išraišką: $g(\cdot) = M_i D^{\theta} / (q k^{\sigma-1})$. Tai reiškia, kad rinkos dalis i eksportuotojui į j šalį yra:

$$s_{ij} = M_i D_{ij}^{-\theta} R_j, \quad (4)$$

kur $R_j = 1 / (\sum_i M_i D_{ij}^{-\theta})$. Po pakeitimų ir pertvarkymų yra gaunamas sekantis modelis:

$$F_{ij} = R_j \frac{M_i M_j}{D_{ij}^\theta} \quad (5)$$

Sudaryto traukos lygties modelio išraiškai galima pritaikyti natūrinio logaritmo operaciją, kurios dėka gautume tiesinius sąryšius tarp logaritmuotų prekybos srautų ir logaritmuoto ekonomikos dydžio ir atstumo:

$$\ln \hat{F}_{ij} = \alpha \ln M_i + \beta \ln M_j - \theta \ln D_{ij} + \rho \ln R_j + \varepsilon_{ij} \quad (6)$$

Paklaida ε_{ij} gali būti įvertinama Mažiausių kvadratų metodu.³⁹

3.1.3 ES tarptautinės prekybos su Rusija ir JAV potencialo skaičiavimas

3.1.3.1 Potencialui skaičiuoti naudojamos formulės išaiškinimas

Skaičiuojant prekybos potencialą fiksuotas efektas yra apibrėžiamas importuojančios j šalies atžvilgiu. Formaliai, šis fiksuotas efektas P_j yra apibrėžiamas kaip:

$$P_j = \frac{\sum_i \hat{F}_{ij}}{\sum_i F_{ij}}, \quad (7)$$

kur \hat{F}_{ij} - pagal ekonominius parametrus apskaičiuotas prekybos srautas iš i šalies į j šalį, F_{ij} - realus prekybos srautas iš i šalies į j šalį.

Atitinkamai, prekybos potencialas TP'_{ij} yra skaičiuojamas pagal formulę:

$$TP'_{ij} = P_j \cdot F_{ij} \quad (8)$$

Būtina pabrėžti, kad prekybos potencialas su fiksuotu efektu importuotojui (TP'_{ij}) yra skirtingas nuo prekybos potencialo skaičiuojamo su fiksuotu efektu eksportuotojui (TP_{ij}).

Šiame darbe P_j bus paversta vizualiai išraiškingesne procentine išraiška.

³⁹ K. Head. Gravity for beginners. – Canada: Faculty of commerce, 2003. P. 2-4.

Teoriniems srautams apskaičiuoti naudosime (6) formulę, kurios kintamieji šiam atvejui aprašomi sekančiai:

F_{ij} – teorinis j šalies (šiuo atveju Rusijos arba JAV) importas iš i šalies (ES);

M_i – realus i šalies (šiuos atveju ES) importas iš bet kurio šaltinio;

M_j – realus j šalies importas (šiuo atveju Rusijos arba JAV) iš bet kurio šaltinio;

D_{ij} – atstumas tarp i ir j centrų;

3.1.3.2 Tyrimui atlikti reikalingų duomenų parinkimas ir skaičiavimas

Modeliui skaičiuoti reikalingi duomenys buvo surinkti iš portalo <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/> duomenų bazės. Skaičiavimai buvo atlikti Microsoft Excel bei SPSS skaičiuoklių pagalba. Siekiant sumažinti galimą rezultato paklaidą, buvo surinkti kiekvienos ES valstybės narės duomenys atskirai, taip pat paimtos papildomai 11 atsitiktinių didesnių ne ES valstybių, paskaičiuotas kiekvienos jų prekybos potencialas su Rusija ir JAV. Duomenys aprėpė 1999-2004m.m. laiko tarpą, siekiant nustatyti prekybos potencialo kitimo tendencijas laiko atžvilgiu. Modelis tinka skaičiuoti tiek importo, tiek eksporto potencialą tarp šalių, tačiau šiame darbe buvo paskaičiuotas būtent JAV ir Rusijos importo iš ES potencialas. Importas buvo pasirinktas todėl, kad būtent prekių pardavimas kelia Sąjungos BVP, tuo pačiu ir ekonominę gerovę.

Modeliui reikalingi atstumų iki valstybių ekonominių centrų duomenys buvo imti iš portalo <http://www.mapcrow.info> duomenų bazės. Šiame darbe ekonominiiais centrais laikomos valstybių sostinės, arba daugiausiai gyventojų turintys miestai (pvz. Australijos atveju vietoje sostinės Kanberos imtas atstumas iki Sidnėjaus). Taip pat modeliui būtinos importuojančių valstybių plotų reikšmės (šiuo atveju JAV ir Rusijos), kurios buvo paimtos iš www.en.wikipedia.com portalo. Skaičiuoti potencialą neišvengiamai reikėjo panaudoti apdorotus duomenis, šiuo atveju buvo paimti realūs prekybos srautai tarp dviejų prekybos partnerių. Realūs prekybos srautai buvo naudojami apskaičiuoti valstybės potencialą pirkti.

Kadangi šis modelis yra statistinis ir rezultato tikslumas priklauso nuo duomenų gausos, teko panaudoti nemažai duomenų, kuriuos fiziškai – be skaičiuoklių ar matematinių programų – apskaičiuoti sunkiai įmanoma. Todėl surinkti duomenys buvo suvesti į MS Excel lentelę. Juos galima rasti 1-8 prieduose.

Surinkus ir suvedus duomenis į MS Excel lentelę, buvo suvestos skaičiavimui reikalingos formulės.

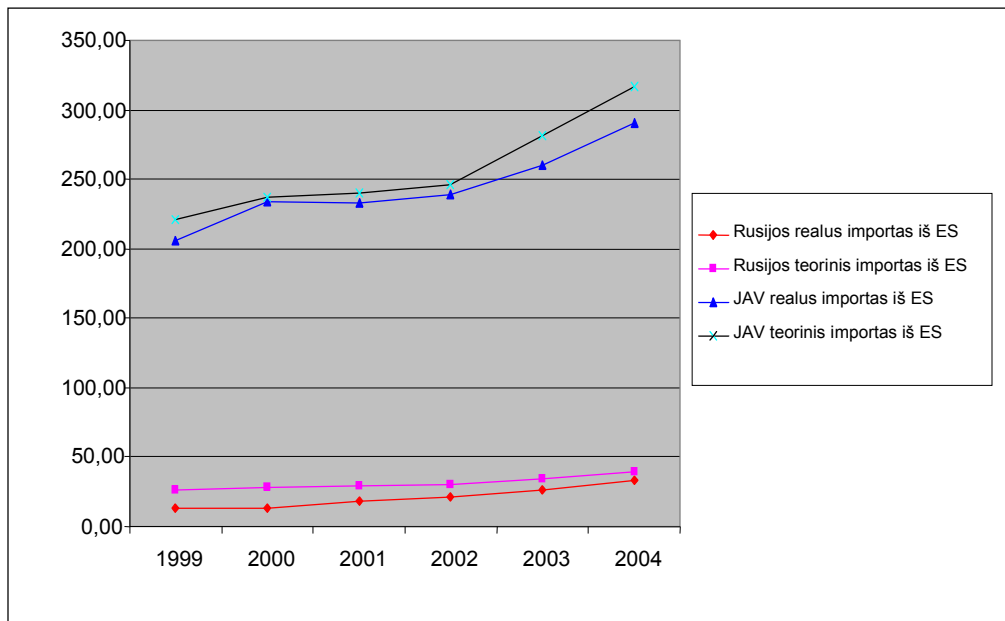
Atlikus skaičiavimus, gauti rezultatai, kuriuos atspindi sekančios lentelės ir grafikai:

3 Lentelė. Rusijos realus bei teorinis importas iš ES bei jų santykis procentine išraiška 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

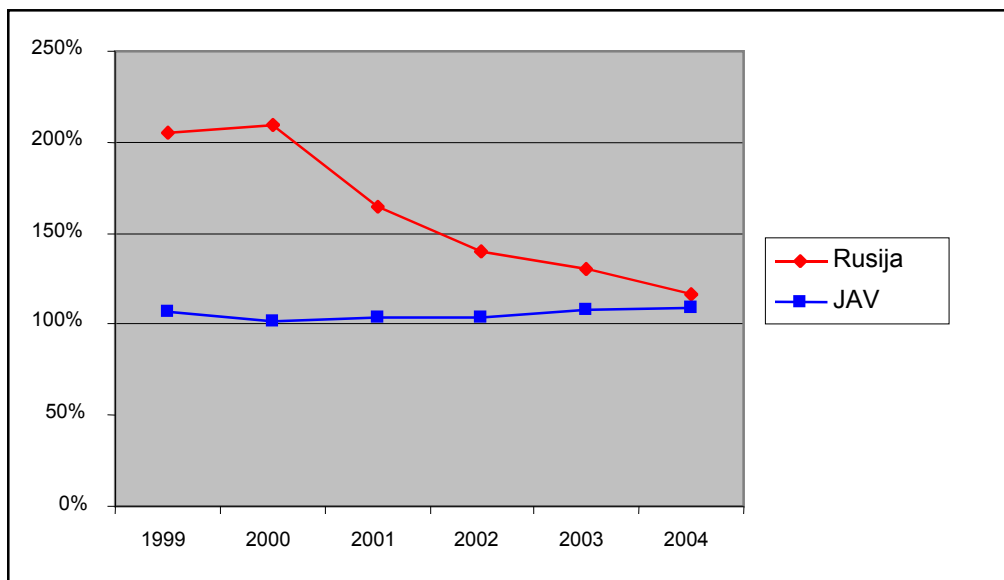
	1999m	2000m	2001m	2002m	2003m	2004m
%	205,61%	209,32%	164,06%	140,02%	130,47%	116,67%
Realus importas	12.979.021.869	13.271.137.638	17.971.237.960	21.623.982.225	26.345.106.769	33.734.889.460
Teorinis importas	26.685.597.328	27.778.843.693	29.482.936.819	30.277.976.880	34.373.714.505	39.359.957.175

4 Lentelė. JAV realus bei teorinis importas iš ES bei jų santykis procentine išraiška 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999m	2000m	2001m	2002m	2003m	2004m
%	106,97%	101,46%	103,12%	103,21%	108,21%	108,96%
Realus importas	206.114.460.653	233.560.548.916	232.878.082.284	238.936.416.263	260.081.191.113	290.866.216.323
Teorinis importas	220.477.362.792	236.974.033.428	240.149.930.287	246.603.571.517	281.440.044.886	316.937.212.706



12 Grafikas. JAV bei Rusijos realus bei teorinis importas iš ES 1999-2004m.m. (mlrd. JAV dolerių)



13 Grafikas. JAV bei Rusijos teorinio ir realaus importo iš ES santykis 1999-2004m.m. (proc.)

Išanalizavus gautus duomenis, pastebima tendencija, kad tiek JAV, tiek Rusijos teorinės galimybės pirkti iš ES yra didesnės už realias. Čia pažymėtina, kad nuo 1999 iki 2004 metų JAV potencialas pirkti iš ES buvo apylygiai vienodas, nors ir visuomet keliais procentais viršijo realius mąstus, tuo tarpu Rusijos potencialas 1999m. net du kartus viršijo realius importo srautus. Tiesa, kiekvienais metais padėtis taisėsi ir 2004m. teorinis modelio apskaičiuotas Rusijos importo potencialas jau buvo beveik lygus JAV ir siekė 116%. Tokią tendenciją paaiškina 1999m. Rusiją ištikusi ekonominė krizė, kurios pasėkmes Rusija jautė iki pat 2004 metų. Galima tik spėti kiek ES prarado kuomet Rusija buvo gilioje ekonominėje krizėje, ir nors pagal statistiką nuo 1999m. iki 2004m. Rusijos importas iš ES palaipsniui didėjo, mūsų modelio skaičiavimai perša išvadą kad ES pardavimas į Rusiją galėjo būti iki dviejų kartų didesnis!

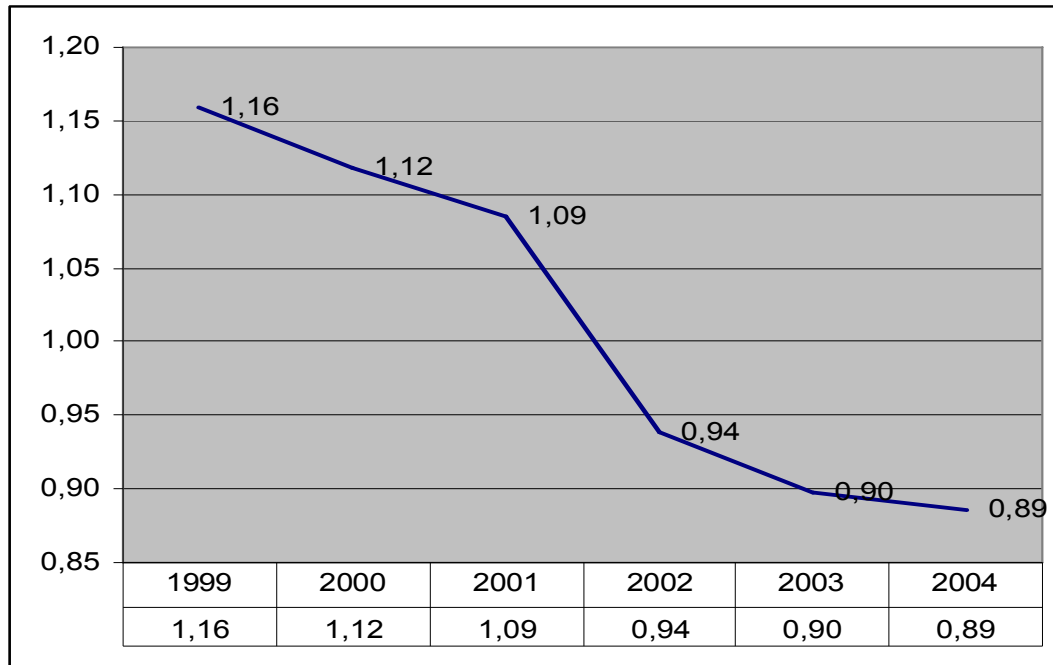
JAV modelio paskaičiuoto importo iš ES santykis su realiu atrodo lyg ir padoriai – 2004 metais jis siekė 109%. Tačiau atsižvelgiant į milžiniškus JAV ir ES tarpusavio prekybos srautus, jei paimsime absoliutines reikšmes, tai yra 26 milijardai JAV dolerių. Palyginimui visas bendras Rusijos importas iš ES 2004m. siekė 33 milijardus. Galima tik spėlioti kodėl neišnaudojamas toks didžiulis prekybos srautas, tačiau mano nuomone kad esminė to priežastis remiantis modeliu yra atstumas. Pažymėtina, kad modelis neivertina to, jog nors jūrų kelias yra pigesnis, tačiau laiko sąnaudos yra žymiai didesnės.

Tuo tarpu Rusija yra ES kaimynė, atstumai tarp Maskvos ir ES ekonominių centrų nėra tokie dideli, tačiau čia veikia kitos priežastys, tokios kaip dideli atstumai iki atokesnių Rusijos kraštų ir prasta infrastruktūra. Tokie miestai kaip Krasnojarskas ar Vladivostokas vargu ar vilioja ES verslininkus, turint omenyje, kad juos pasiekti ne oro transportu yra ne tik sudėtinga, bet ir užima daug laiko. Mano manymu dar viena svarbi priežastis yra mokumo problemos. Daugelis ES verslininkų bijo pradėti ryšius su Rusijos firmomis dėl nuolat paminamų demokratijos principų. Akivaizdūs ir konkretūs pavyzdžiai (visiems gerai žinoma rusų magnato Michailo Chodorkovskio suėmimo istorija) parodo, kaip Rusijos valdžia kišasi į privatų sektorių ir atbaido užsieniečių investicijas. Nors Rusijos rinka gali būti ir labai pelninga, tačiau dažnai rizikos faktorius dažnai būna per didelis. Tuomet vakarų investuotojai nukreipia pinigus Ukrainos ar kitos labiau demokratijos principus propaguojančios valstybės link.

Kitas, mano manymu, svarbus aspektas kodėl Rusijos potencialas pirkti iš ES yra didesnis už realius srautus yra kalbos barjeras. ES anglų kalba labai paplitusi, todėl europiečiams susikalbėti tarpusavyje su amerikiečiais yra žymiai lengviau nei su rusais, kuriems anglų kalba ne taip gerai žinoma. Įtaką daro ir išsivystymas IT srityje. Dar ir šiandien Rusijoje daug firmų, kurios neturi paprasčiausio elektroninio pašto, o komunikuoja su Pasauliu faksu. Tai, žinoma, ne esminės priežastys, tačiau jos neabejotinai turi reikšmę plėtojant verslą Rusijoje.

Kyla klausimas, kodėl potencialas su JAV taip pat neatitinka realių srautų? Manu, kad pagrindinė to priežastis – nuolatinis JAV valiutos kurso kritimas. JAV kova prieš terorizmą bei jos aktyvi veikla karštuosiuose Pasaulio taškuose pareikalavo milžiniškų

ekonominių resursų, ko pasekoje, po 2001m. rugsėjo 11d. teroro akto JAV dolerio santykis Euro atžvilgiu nukrito žemiau vieneto ribos. Amerikai pirkti iš ES pasidarė brangiau. Ir nors JAV importas iš ES nuolat kilo 1999-2004 metais, tačiau gravitacinis modelis rodo, kad kilo ir neišnaudotas potencialas.



14 Grafikas. Euro – JAV dolerio santykis 1999-2004m.

Žiūrint į ateities perspektyvą, mano nuomone ES vykdo teisingą tarptautinės prekybos politiką Rusijos atžvilgiu. Tiek realūs srautai, tiek modelio paskaičiuoti rezultatai rodo teigiamas tendencijas. Jei 1999m. Rusijos teorinės galimybės pirkti iš ES buvo dvigubai didesnės, tai 2004 metais realus importas priartėjo iki teorinio iki 1,16 karto. Tai rodo, kad Rusija atsigauna po patirtos ekonominės krizės ir pamažu tampa pilnaverte ES prekybos partnere.

JAV atvejis rodo priešingą tendenciją. Jei gravitacinis tarpt. prekybos modelis parodė, kad 2000m. ES išnaudojo praktiškai visą teoriškai galimą eksportą į JAV, tai toliau padėtis tik blogėjo... 2004m. neišnaudota jau 9% teorinio ES eksporto. Būtinai tik spėlioti -kada JAV nustos vykdyti savo agresyvią karinę politiką, sustiprins valiutą ir išnaudos visą savo perkamąjį pajėgumą.

Išvados

Anot tarptautinės prekybos pagrindų – užsienio prekyba turi neabejotinų pranašumų, todėl ES prekyba su pagrindinėmis partnerėmis – kaimyne, žaliavų bei energijos tiekėja Rusija bei ekonomine gigante JAV šiame darbe buvo pagrindinis aspektas. Išnagrinėjus literatūrą darytina išvada, kad ES stengiasi įvairiais būdais palengvinti tarptautinę prekybą su minėtomis valstybėmis.

Įvairios sutartys, preferencijos ir žodiniai susitarimai skatina tarptautinę prekybą, bet kartu ir apsaugo vietinę rinką. Pastebėta, kad ES taiko dideles kvotas importui iš trečiųjų šalių, iš to darytina išvada kad ES didelį dėmesį skiria vidaus gamintojams.

Būdama ekonomiškai viena didžiausių ir pažangiausių vienetų Pasaulyje, ES aktyviai tiekia ekonominę pagalbą besivystančioms šalims, taip stiprindama savo įvaizdį tarptautinėje arenoje bei atrasdama naujas rinkas.

Peršasi išvada, kad Europos Sąjunga didžiausią naudą prekiauti su Rusija turi vien dėl energijos išteklių bei žaliavų. Šie produktai sudaro apie 70% viso ES importo iš Rusijos. Prekių grupės, kurių gamyba reikalauja pažangių technologijų ir gamybos procesų, arba griežtų kokybės reikalavimų (tokios kaip maisto produktai ar mašinos ir įrengimai) tesudaro vos 2%. Skaičiai parodo, kad Rusijai šiais aspektais dar reikia labai daug tobulėti.

ES ir JAV yra dvi pagrindinės Pasaulio ekonomikos šalys, dar vadinamos „ekonominėmis supervalstybėmis“. Natūralu kad tarp jų kyla įvairių prekybinių konfliktų, tačiau tai nesutrukdo joms tarpusavyje sudaryti 37% viso Pasaulio prekybos. Ir nors JAV ekonominė galia po truputėlį mažėja, tačiau kitos tokios partnerės, kuri prilygtų JAV, nėra. Todėl darytina išvada, kad ES ir JAV yra sąlyginai priklausomos viena nuo kitos. Bet koks prekybinių santykių nutraukimas turėtų milžiniškų padarinių ne tik šioms partnerėms, bet ir visai Pasaulio ekonomikai.

ES, prekiaudama su JAV ir Rusija, skatina technologijos sklaidą, didinant komercinius kontaktus. Taip sklinda informacija apie naujus produktus bei gamybos procesus. Laisva prekyba palengvina technologijų sklaidą tarptautiniu mastu ir skatina ekonominį augimą. Laisva prekyba skatina verslo galimybių, efektyvesnį išteklių paskirstymą ir didesnę gerovę.

Gravitacinio tarptautinės prekybos modelio rezultatai parodė, kad tiek JAV, tiek Rusijos potencialas pirkti iš ES yra didesnis nei realūs srautai. Ir, nors gauti duomenys gali turėti paklaidą, drįsčiau teigti, kad ES praranda svarbius eksporto srautus į dvi svarbiausias partneres, kurie galėtų prisidėti prie ekonominio Sąjungos augimo. ES turėtų aktyviai reaguoti, norint padidinti eksporto srautus, ypač į JAV. Visgi JAV yra svarbiausia prekybos partnerė, ir bet kokie trukdžiai prekiauti su šia valstybe atsiliepia daugiausiai. Mano nuomone, stipriausią įtaką neišnaudotam potencialui ES prekiauti su JAV turi susilpnėjęs JAV doleris. Ir vis tik,

tyrimas įrodė, kad ES teisingai pasirinko prekybinius partnerius, kadangi yra erdvės didinti eksporto mastus dėl neišnaudoto prekybinio potencialo. Tyrimo pradžioje iškelta hipotezė patvirtino ir parodė, kad ES renkasi teigiamą ekonominės politikos vedimo taktiką: prekiaudama su JAV ir Rusija, ji sau pasilieka galimybę didinti eksportą, kuris savo ruožtu įtakoja ekonominį sąjungos augimą.

Pastarosios išvados patvirtino magistrinio darbo pradžioje iškeltas hipotezes.

Summary

According to international trade theories, foreign trade has a lot of advantages. That's why I have taken big notice of EU main partners in trade – the neighbor, raw and energy supplier Russia and the economical giant USA. After deep analysis of the documents, we can conclude that EU is trying to eliminate all possible barriers to trade with mentioned countries.

Various agreements, preferences and verbal deals boost international trade, also they secure inner producers. EU applies huge quotas for imported goods from third countries, here we see that the union takes a lot of notice of its producers.

Being one of the economically strongest units of the world, EU can render assistance to least developed countries. By this way EU discovers new markets and improves image in international arena.

It's obviously, that EU has the biggest benefit from trading with Russia only with raw materials and energy. These products compose 70% of total EU import from Russia. Meanwhile products which demand advanced technologies or strict quality standards consist only 2% of total Russia's export to EU. Here we can see that Russia is very behindhand in machinery and food industries.

The EU and USA are two main economic blocks of the world, also called as „the economical superpowers“. It's normal that there comes a lot of conflicts between them. Despite they make together 37% of total world's trade flows. There is no other trade partner for EU like USA, therein lies that EU and USA are dependent on each other. We can't even imagine consequences, if these two countries would brake trade relations. It would be affected economic of the entire world.

My model of gravity shows, that as USA, as Russia's potentials to buy from EU are bigger than natural flows. There is a possibility of bias of course, but I must say that EU is losing a huge amount of flows to her main trade partners. EU must act active to increase all possible export amounts, especially to USA. Any difficulties to trade with USA cost most that with any other partner. My opinion is that the biggest reason for unused EU sales to USA is the weakness of US dollar.

Finally, my model showed that EU has chosen her trade partners very well, because there is a lot of space to increase union's sales to these countries. Our earlier stated hypothesis is confirmed – EU is on the right way.

Literatūros sąrašas

1. Comon strategy of the European Union on Russia, 1999/414/CFSP. P.2-10;
2. Country Strategy Paper 2002-2006, National Indicative Programme 2002-2003. Russian Federation. P. 1-3;
3. EU- Russia Partnership and Cooperation Agreement, 1997 m. P. 8-12;
4. International Herald Tribune, 2003 . Nr 24. P.13;
5. International trade centre. TradeSim, a Gravity model for the calculation of trade potentials for developing countries and economies in transition. – WTO OMS. 2003. P. 1;
6. Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 2454/93, 1993 m. liepos 2 d.;
7. Konstitucija Europai, V dalis Sąjungos išoriniai veiksmai, 3 skyriaus 315 straipsnis // http://europa.eu /constitution/lt/ptoc69_lt.htm#a397; prisijungimo laikas: 2006.02.19;
8. Tarybos reglamentas (EEB) Nr. 2913/92, 1992 m. spalio 12 d.;
9. The international relations of the European Union, Steve Marsh, Hans Mackenstein;
10. The Journal "Economist" - London, 2006-10-28, Nr. 8501, P.16.
11. Ališauskas Vytenis, Žukauskas Pranas. Muitinės procedūrų tobulinimas kaip svarbus Lietuvos tarptautinės prekybos plėtojimo veiksnys. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. 1998, Nr. 6. P. 7.;
12. Bernatonytė D. Tarptautinės prekybos pagrindai. - Kaunas, Kauno technologijos universitetas, 2006. P.15-17;
13. Grižas Ramutis Alfredas. Tarptautiniai ekonominiai santykiai. - Vilnius: UAB „Ekonomikos mokymo centras“, 2003. P.24;
14. Junevičius A. Helmut M. Shafer. Europos bendrijos bendrosios rinkos teisė. – Vilnius: Eugrimas, 2005. P.16;
15. Navikas V. Europos sąjungos rinkų ypatumai. – Kaunas: Kauno technologijos universitetas, 2005 m. P.18-35;
16. Starkienė G. Tarptautinės prekybos finansavimas. Rizika, mokėjimai, kreditavimas. – Kaunas: Kauno technologijos universitetas, 2002. P.10;
17. Vijeikis Juozas, Vijeikienė Birutė. Tarptautinis marketingas. Vilnius: Vilspa, 2003. P. 27;
18. Vilpišauskas R. Europos Sąjungos vidaus rinka ir Lietuva, Integracija ir jos ekonominis poveikis. – Vilnius: Eugminas, 2003. P. 43;
19. Antonenko Oksana and Pinnick Kathrin. Russia and European Union-Bodmin: MPG Books Ltd, 2005. P. 117.;
20. Baldwin D. European Union Foreign Policy in a Changing World.- United Kingdom: Routledge, 2002. P.113;

21. Cantwell John. A survey of theories of international production., in Pitelis, C.N.and Sugden, R. (eds.), The Nature of the Transnational Firm- London: Routledge, 2000. P.68;
22. Head K. Gravity for beginners. – Canada: Faculty of commerce, 2003. P. 2-4.;
23. Jonson Debra, Robinson Paul. Perspectives on EU-Russia relations.- USA, Canada: Routledge.2005. P.131-145.;
24. Kalland Krygve. The EU-Russian Relationship: What is missing?,SIPRI Policy Brief, 2004. P.5;
25. Level D. Old EU, New EU, Core EU. Transatlantic relation after the Iraq war. – London: Vero, 2005. P.15-75.;
26. Mowle T. Allies at Odds? The US and EU. – US..42-105;
27. Pass Christopher, Lowes Bryan, Davies Leslie. Dictionary of economics. - London: Collins Reference, 1991;
28. Pinder John and Shishkov Yuri. The EU and Russia The promise of Partnership-London: JW Arrowsmith, 2002. P.17.;
29. Strange Susan. States and Markes. - Pinter: A Cassel Imprint, 1994. P.260;
30. epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-06-001/EN/KS-BK-06-001-EN.PDF; prisijungimo laikas 2006 – 10 - 12;
31. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/06/68&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> , prisijungimo laikas: 2006-10-15;
32. <http://www.mapcrow.info>: prisijungimo laikas: 2006-10-16;
33. Rome treate// <http://www.hri.org/docs/Rome57>; prisijungimo laikas: 2006-03-20;
34. <http://www.uspto.gov/web/offices/com/doc/uruguay/uraaact.html>; prisijungimo laikas: 2006-03-29;
35. <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>, prisijungimo laikas: 2006-10-15;
36. Tarptautinio valiutos fondo prognozės// [http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)); prisijungimo laikas: 2006-09-01;

1 Priedas. ES – Rusijos prekybos prekių grupėmis palyginimas 2005m. (mln. EUR)

	Eksportas		Importas		Balansas	
	1999	2005	1999	2005	1999	2005
Viso:	16 645	56 397	34 272	106 729	-17 627	-50 331
Pirminiai produktai:	3 582	5 702	21 077	75 490	-17 494	-69 788
Maisto produktai	2 900	4 557	528	658	2 372	3 899
Žaliavos	588	830	2 901	4 278	-2 313	-3 448
Energijos žaliavos	95	316	17 648	70 554	-17 553	-70 238
Gamybos produktai:	12 628	49 544	8 866	16 894	3 761	32 649
Cheminės	2 052	8 201	1 820	3 642	232	4 559
Mašinos ir įrengimai	5 825	26 625	883	1 236	4 942	25 388
Kiti gamybos produktai	4 750	14 718	6 163	12 017	-1 413	2 702
Kita	435	1 151	4 329	14 344	-3 895	-13 192

2 Priedas. Europos Sąjungos prekyba prekėmis su Rusija (mln. EUR)

	Eksportas		Importas		Balansas	
	1999	2005	1999	2005	1999	2005
Europos Sąjunga	16 645	56 397	34 272	106 729	-17 627	-50 331
Belgija	636	1 986	1 022	4 156	-386	-2 169
Čekija	357	1 132	1 308	3 368	-951	-2 236
Danija	379	962	280	752	98	210
Vokietija	5 057	17 155	8 077	20 720	-3 020	-3 565
Estija	76	402	258	753	-183	-351
Graikija	230	273	491	3 389	-261	-3 116
Ispanija	382	1 068	1 202	5 068	-820	-4 000
Prancūzija	1 370	3 702	2 745	7 957	-1 376	-4 255
Airija	259	237	9	59	250	178
Italija	1 724	6 064	4 211	11 789	-2 487	-5 725
Kipras	6	16	83	46	-77	-30
Latvija	106	328	292	594	-186	-266
Lietuva	151	992	875	3 464	-724	-2 472
Luksemburgas	16	61	5	41	11	20
Vengrija	335	942	1 539	3 985	-1 203	-3 042
Malta	0	2	1	1	-1	1
Olandija	1 306	4 447	2 012	10 767	-706	-6 320
Austrija	476	2 047	655	2 141	-179	-93
Lenkija	668	3 181	2 514	7 093	-1 847	-3 912
Portugalija	13	79	187	374	-174	-296
Slovėnija	122	592	150	341	-28	251
Slovakija	97	403	1 275	2 975	-1 178	-2 572
Suomija	1 624	5 950	2 151	6 577	-528	-627
Švedija	468	1 712	782	2 950	-313	-1 238
Jungtinė Karalystė	789	2 662	2 148	7 368	-1 360	-4 705
Europos Sąjunga viso:	689 434	1 066 776	746 622	1 174 666	-57 188	-107 891
Su Rusija:	2.4%	5.3%	4.6%	9.1%		

3 Priedas. Rusijos importas iš Europos sąjungos narių bei kitų valstybių 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	402.376.598	419.171.535	540.009.419	606.454.138	790.181.331	918.077.765
Belgija	447.642.344	480.995.171	642.636.083	763.039.219	889.839.032	1.147.087.823
Kipras	15.168.642	34.949.093	28.468.347	13.484.064	13.591.054	22.144.817
Čekija	343.491.789	366.375.735	462.917.323	558.335.639	697.966.783	833.164.551
Danija	359.064.355	345.645.529	495.899.850	512.731.707	610.889.979	716.763.700
Estija	75.873.384	96.689.855	103.268.139	102.765.533	115.756.469	177.323.993
Suomija	947.424.070	957.905.780	1.273.724.974	1.514.479.704	1.846.328.573	2.331.128.359
Prancūzija	1.233.194.323	1.187.714.207	1.520.487.264	1.891.687.583	2.342.036.686	2.921.348.465
Vokietija	4.201.555.995	3.895.893.111	5.753.504.478	6.583.814.309	8.104.849.923	10.569.805.768
Graikija	121.686.008	124.953.100	143.760.323	167.113.127	141.912.948	166.982.680
Vengrija	313.244.720	403.490.967	443.408.294	511.517.439	590.260.995	739.648.940
Airija	189.547.877	105.588.590	152.624.461	198.603.101	234.069.907	239.133.447
Italija	1.160.005.561	1.211.205.016	1.691.030.290	2.216.745.516	2.397.683.548	3.180.896.426
Latvija	97.560.156	90.598.103	115.016.238	149.787.413	158.501.866	198.365.231
Lietuva	126.262.224	149.151.546	209.503.896	308.958.234	372.449.031	459.447.442
Liuksemburgas	9.396.343	14.013.716	14.893.023	11.382.630	33.305.576	56.908.581
Malta	2.572.601	8.486.871	1.847.010	2.812.367	3.292.928	9.170.936
Olandija	688.503.508	739.111.191	846.772.728	1.056.155.678	1.255.892.397	1.374.164.212
Lenkija	602.626.352	716.126.084	952.272.130	1.296.698.933	1.706.072.741	2.308.840.790
Portugalija	18.865.263	18.264.223	20.195.014	33.786.230	43.732.102	66.687.480
Slovakija	106.279.960	104.689.286	131.605.125	158.180.530	297.916.248	404.626.256
Slovėnija	116.848.837	161.138.544	241.530.907	257.068.930	304.845.171	378.610.457
Ispanija	246.585.114	313.000.052	488.199.790	575.959.511	760.587.229	877.242.307
Švedija	477.126.939	465.341.812	713.543.922	1.015.155.827	1.204.456.579	1.610.166.940
Didžioji Britanija	676.118.906	860.638.521	984.118.932	1.117.264.863	1.428.687.673	2.027.152.094
Argentina	150.471.144	103.245.576	150.653.360	149.529.736	199.101.429	357.684.236
Australija	17.899.939	154.554.122	96.187.812	91.893.089	97.113.468	134.450.770
Brazilija	746.279.899	422.952.096	1.102.568.960	1.252.460.928	1.500.136.064	1.657.193.372
Kanada	120.974.095	134.107.677	187.514.103	152.663.850	238.518.321	318.924.791
Kinija	1.497.261.095	2.233.350.097	2.710.471.970	3.520.742.377	6.029.926.895	9.098.115.927
Kolumbija	46.866.320	53.686.828	51.926.904	41.302.664	35.955.988	55.384.971
Indija	106.410.000	146.295.008	172.381.000	210.464.000	220.488.000	318.813.000
Izraelis	480.352.818	569.709.239	716.647.169	944.940.928	1.765.131.595	3.119.391.558
Japonija	1.898.346	6.012.208	2.938.222	700.680.732	47.238.114	12.914.321
Meksika	953.611.285	902.758.608	806.916.383	856.541.896	704.981.795	600.480.923
Turkija	588.603.293	639.078.706	924.106.727	1.168.309.273	1.367.590.908	1.859.186.551
Europos Sąjunga	12.979.021.869	13.271.137.638	17.971.237.960	21.623.982.225	26.345.106.769	33.734.889.460

4 Priedas. JAV importas iš Europos sąjungos narių bei kitų valstybių 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	2.976.416.201	2.976.416.201	4.111.722.198	3.925.684.993	4.594.748.758	5.937.937.111
Belgija	9.423.238.790	10.177.782.820	10.383.108.613	10.066.203.783	10.400.911.070	12.811.775.515
Kipras	33.849.754	25.036.649	36.434.597	27.131.594	26.054.278	27.258.316
Čekija	782.422.080	1.116.740.392	1.172.878.227	1.293.235.624	1.458.585.630	1.842.692.492
Danija	2.932.773.057	3.092.839.689	3.524.151.621	3.345.576.050	3.853.638.684	4.019.503.162
Estija	259.060.707	620.395.075	258.707.887	173.900.645	195.203.205	432.963.002
Suomija	3.043.026.322	3.384.041.430	3.529.678.296	3.607.187.433	3.778.328.320	4.092.124.607
Prancūzija	26.548.740.850	30.482.405.789	30.980.356.538	29.024.407.882	29.897.473.371	32.617.711.191
Vokietija	56.605.937.472	60.161.021.032	60.490.599.396	63.879.813.374	69.613.209.496	79.110.065.568
Graikija	618.795.588	642.303.758	554.149.471	601.385.470	671.645.120	809.858.948
Vengrija	1.932.759.563	2.770.650.479	3.013.285.242	2.692.426.120	2.759.854.867	2.644.114.208
Airija	11.092.010.172	16.516.680.900	18.626.180.657	22.484.839.510	25.959.119.264	27.568.779.138
Italija	23.344.675.118	26.208.767.540	24.953.293.527	25.417.682.314	26.664.282.943	29.407.775.041
Latvija	241.597.090	306.926.960	160.164.109	209.908.241	402.125.426	393.814.979
Lietuva	104.966.114	148.636.014	181.850.604	319.906.724	377.976.474	526.046.414
Liuksemburgas	330.939.428	352.764.180	323.933.975	316.839.465	280.670.628	310.217.953
Malta	326.647.860	489.432.723	372.410.881	314.297.982	378.482.424	390.066.855
Olandija	8.876.730.068	10.163.312.980	9.953.590.503	10.306.791.465	11.435.294.461	13.173.700.264
Lenkija	868.144.064	1.107.011.772	1.022.922.918	1.171.385.098	1.419.957.336	1.952.025.047
Portugalija	1.415.800.580	1.648.443.715	1.620.102.001	1.739.510.900	2.044.959.544	2.332.715.228
Slovakija	178.869.649	255.381.189	250.425.078	270.890.857	1.038.627.695	1.242.167.000
Slovėnija	288.315.446	329.822.637	301.427.832	321.301.430	498.313.029	532.577.660
Ispanija	5.406.158.657	6.149.634.072	5.581.488.982	6.062.786.270	7.140.236.951	7.931.036.120
Švedija	8.344.375.035	9.903.651.151	9.128.080.082	9.551.756.706	11.449.945.243	13.096.882.695
Didžioji Britanija	40.138.210.988	44.530.449.769	42.347.139.049	41.811.566.333	43.741.546.896	47.662.407.809
Argentina	2.652.896.463	3.155.665.664	2.900.068.352	2.979.954.816	3.133.532.964	3.707.763.000
Australija	4.536.709.947	6.343.601.486	6.164.090.561	6.310.962.657	6.154.598.971	7.019.507.615
Brazilija	10.867.537.237	13.548.878.848	14.379.083.776	15.535.191.040	16.900.960.256	20.317.920.702
Kanada	205.020.266.109	241.590.901.427	227.244.371.567	220.072.360.158	233.377.864.407	267.655.819.883
Kinija	42.004.219.558	52.156.428.118	54.355.080.203	70.050.092.091	92.626.296.055	125.148.955.896
Kolumbija	5.817.432.064	6.632.094.208	5.344.493.568	5.328.429.056	6.160.194.560	7.042.148.939
Indija	9.168.829.000	11.733.564.416	11.112.218.000	11.876.547.584	12.089.090.048	14.175.333.000
Izraelis	129.796.945.279	143.976.868.805	122.548.873.009	120.384.647.319	117.539.489.914	128.693.888.264
Japonija	120.455.061.504	147.186.335.744	140.464.717.824	143.151.202.304	144.696.717.331	166.533.178.158
Meksika	8.436.664.042	9.455.353.607	8.616.504.662	10.852.063.013	11.375.941.072	13.178.871.577
Turkija	2.437.078.265	3.074.128.036	3.125.803.605	3.336.809.681	3.753.865.295	4.848.743.205
Europos Sąjunga	206.114.460.653	233.560.548.916	232.878.082.284	238.936.416.263	260.081.191.113	290.866.216.323

5 Priedas. ES narių ir kitų valstybių visas importas 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	66.003.473.393	64.038.842.368	65.842.094.080	68.227.908.991	91.516.490.560	104.488.886.781
Belgija	164.603.472.960	171.365.875.712	177.616.797.696	198.063.030.272	234.771.521.725	285.459.619.559
Kipras	3.617.947.136	3.846.253.824	3.924.659.456	4.086.215.168	4.466.184.192	5.728.934.276
Čekija	28.837.311.765	32.242.544.640	36.476.608.512	40.734.959.372	51.239.292.491	66.705.628.101
Danija	44.316.614.710	44.586.860.544	44.627.046.400	49.312.591.872	56.230.428.672	66.895.194.553
Estija	4.109.452.226	5.052.288.746	5.230.022.005	5.863.310.608	7.966.528.247	7.882.582.045
Suomija	31.614.075.338	33.886.365.696	32.150.286.419	33.440.002.048	41.572.433.920	50.658.368.839
Prancūzija	286.592.827.392	303.797.326.538	293.868.961.792	303.774.367.744	362.502.946.816	431.004.929.262
Vokietija	473.500.680.192	500.814.534.289	486.015.565.824	471.725.572.096	601.761.022.000	724.691.871.000
Graikija	30.434.422.777	29.815.984.128	28.184.012.800	32.518.762.496	44.856.434.688	52.809.244.866
Vengrija	28.008.226.000	32.079.454.208	33.681.739.776	37.611.573.248	46.674.972.000	60.248.674.000
Airija	47.207.837.696	50.688.704.512	51.376.021.504	52.203.560.960	53.781.528.576	62.322.367.315
Italija	220.056.096.159	238.257.307.648	236.066.013.184	246.843.179.008	297.462.190.386	355.225.189.316
Latvija	2.946.780.984	3.190.803.200	3.504.388.608	4.053.685.504	5.243.979.776	7.311.044.218
Lietuva	4.834.490.072	5.456.480.316	6.353.270.743	7.708.540.762	9.802.956.800	12.378.655.453
Liuksemburgas	10.346.585.824	10.051.192.832	10.942.451.712	11.526.977.536	13.639.051.718	16.771.685.668
Malta	2.840.153.600	3.398.731.776	2.725.016.448	2.839.161.920	3.402.470.620	3.809.531.732
Olandija	167.875.451.178	174.670.542.630	164.080.348.152	163.367.358.830	208.995.273.248	257.664.080.069
Lenkija	45.876.120.000	48.834.215.936	50.245.394.432	55.085.527.040	67.975.741.440	88.154.337.667
Portugalija	39.828.577.376	39.946.539.008	39.455.732.848	40.019.409.862	47.112.360.803	54.879.621.021
Slovakija	11.130.500.282	12.774.093.824	14.769.682.306	16.627.388.416	22.600.764.722	29.456.675.922
Slovenija	10.081.416.835	10.114.646.016	10.143.225.856	10.932.200.448	13.852.374.291	17.569.412.037
Ispanija	147.865.871.280	152.898.125.824	154.992.525.312	165.919.506.432	210.860.397.415	259.264.588.509
Švedija	63.989.285.556	67.741.294.592	63.535.679.081	67.098.202.112	83.380.625.408	100.451.115.358
Didžioji Britanija	315.333.083.128	339.444.722.315	337.958.013.725	351.708.446.720	393.507.140.487	468.144.141.096
Argentina	25.507.944.033	23.851.460.608	20.321.097.728	8.989.517.956	13.850.774.000	23.287.611.519
Australija	65.198.357.215	71.263.045.448	60.674.721.896	69.240.511.327	84.492.169.265	105.243.540.930
Brazilija	51.747.393.438	58.931.212.288	58.509.836.288	49.734.905.856	50.824.269.824	65.317.375.918
Kanada	215.554.886.332	240.090.685.265	221.623.397.963	222.371.417.380	240.245.771.292	273.738.722.990
Kinija	165.699.066.576	225.093.731.030	243.552.880.618	295.170.104.110	412.759.796.407	561.228.747.993
Kolumbija	10.659.186.688	11.756.975.104	12.820.325.376	13.189.937.152	13.880.584.192	17.099.508.529
Indija	31.085.575.000	35.742.023.680	33.303.113.000	33.105.903.616	34.210.938.880	40.969.518.000
Izraelis	309.994.471.698	379.662.900.023	349.300.361.949	337.608.873.404	383.451.985.125	455.253.849.684
Japonija	141.955.596.288	174.412.283.904	168.376.860.672	168.650.522.624	170.545.787.086	196.809.380.548
Meksika	50.010.898.627	51.377.295.905	51.908.474.689	61.118.147.930	77.202.405.606	108.263.614.917
Turkija	40.686.712.277	54.149.795.284	41.399.079.443	51.270.195.622	69.339.692.057	97.539.765.968
Rusija	30.291.545.551	33.921.292.347	41.882.901.088	46.176.999.646	57.346.499.242	75.580.699.998
JAV	1.059.220.066.421	1.258.080.214.155	1.180.073.769.853	1.202.284.426.736	1.305.091.562.675	1.525.268.443.335
ES	2.251.850.753.859	2.378.993.731.122	2.353.765.558.671	2.441.291.439.465	2.975.175.111.001	3.589.976.378.663

6 Prietas. Rusijos logaritmuoti prekybos srautai 1999-2004m.m.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	21,00	21,02	21,08	21,13	21,33	21,47
Belgija	21,29	21,34	21,41	21,49	21,63	21,80
Kipras	19,33	19,39	19,45	19,50	19,60	19,79
Čekija	20,58	20,67	20,78	20,87	21,04	21,24
Danija	20,84	20,87	20,93	21,00	21,12	21,28
Estija	19,99	20,12	20,19	20,27	20,48	20,55
Suomija	21,00	21,07	21,09	21,14	21,30	21,47
Prancūzija	21,51	21,57	21,61	21,65	21,79	21,95
Vokietija	22,03	22,09	22,13	22,14	22,31	22,48
Graikija	20,44	20,45	20,48	20,58	20,79	20,95
Vengrija	20,61	20,70	20,78	20,86	21,03	21,22
Airija	20,54	20,60	20,66	20,70	20,77	20,91
Italija	21,41	21,48	21,52	21,57	21,72	21,88
Latvija	19,83	19,90	20,00	20,10	20,28	20,52
Lietuva	20,12	20,21	20,34	20,47	20,64	20,83
Liuksemburgas	19,89	19,91	20,00	20,06	20,20	20,37
Malta	19,09	19,21	19,15	19,19	19,34	19,46
Olandija	21,33	21,38	21,40	21,42	21,60	21,78
Lenkija	21,04	21,10	21,17	21,24	21,40	21,60
Portugalija	20,24	20,27	20,31	20,34	20,48	20,63
Slovakija	20,11	20,21	20,34	20,42	20,63	20,84
Slovėnija	19,96	19,99	20,04	20,11	20,28	20,47
Ispanija	20,98	21,03	21,09	21,15	21,32	21,50
Švedija	21,17	21,23	21,25	21,30	21,47	21,63
Didžioji Britanija	21,56	21,63	21,68	21,72	21,83	21,99
Argentina	19,27	19,26	19,23	18,84	19,11	19,45
Australija	19,70	19,78	19,75	19,84	20,00	20,18
Brazilija	19,74	19,84	19,89	19,83	19,89	20,09
Kanada	20,71	20,79	20,80	20,83	20,92	21,06
Kinija	20,73	20,91	21,01	21,13	21,35	21,58
Kolumbija	18,95	19,02	19,12	19,16	19,24	19,42
Indija	20,29	20,33	20,39	20,50	20,67	20,91
Izraelis	20,34	20,44	20,45	20,48	20,55	20,71
Japonija	20,89	21,03	21,04	21,04	21,16	21,32
Meksika	20,29	20,43	20,46	20,49	20,55	20,69
Turkija	20,71	20,89	20,80	20,94	21,15	21,39

7 Priedas. JAV logaritmuoti prekybos srantai 1999-2004m.m.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	23,64	23,69	23,68	23,70	23,88	24,00
Belgija	24,19	24,27	24,27	24,33	24,44	24,59
Kipras	22,02	22,10	22,09	22,12	22,19	22,37
Čekija	23,24	23,35	23,40	23,46	23,60	23,79
Danija	23,50	23,56	23,53	23,59	23,69	23,83
Estija	22,24	22,40	22,40	22,46	22,65	22,69
Suomija	23,29	23,38	23,33	23,36	23,49	23,65
Prancūzija	24,48	24,57	24,53	24,55	24,67	24,81
Vokietija	24,69	24,77	24,73	24,73	24,88	25,02
Graikija	23,16	23,21	23,16	23,24	23,43	23,56
Vengrija	23,19	23,32	23,32	23,38	23,52	23,70
Airija	23,64	23,73	23,71	23,73	23,77	23,90
Italija	24,25	24,35	24,32	24,35	24,47	24,62
Latvija	22,06	22,16	22,19	22,27	22,43	22,65
Lietuva	22,30	22,42	22,47	22,58	22,73	22,90
Liuksemburgas	22,77	22,81	22,83	22,86	22,98	23,13
Malta	21,99	22,14	22,01	22,03	22,15	22,26
Olandija	24,20	24,28	24,23	24,23	24,39	24,54
Lenkija	23,45	23,54	23,54	23,59	23,72	23,91
Portugalija	23,52	23,58	23,55	23,56	23,67	23,80
Slovakija	22,73	22,86	22,91	22,98	23,16	23,35
Slovėnija	22,69	22,74	22,73	22,77	22,92	23,09
Ispanija	24,15	24,22	24,21	24,25	24,40	24,56
Švedija	23,67	23,76	23,70	23,74	23,88	24,02
Didžioji Britanija	24,56	24,65	24,63	24,65	24,74	24,88
Argentina	23,06	23,08	22,98	22,57	22,82	23,14
Australija	23,14	23,24	23,14	23,21	23,34	23,50
Brazilija	23,63	23,76	23,73	23,66	23,69	23,87
Kanada	25,77	25,88	25,82	25,82	25,89	26,01
Kinija	23,85	24,06	24,08	24,18	24,38	24,59
Kolumbija	23,09	23,19	23,22	23,24	23,29	23,45
Indija	22,95	23,07	23,02	23,02	23,06	23,21
Izraelis	24,26	24,42	24,36	24,35	24,44	24,58
Japonija	23,78	23,94	23,90	23,91	23,94	24,07
Meksika	24,03	24,10	24,09	24,18	24,32	24,55
Turkija	23,28	23,48	23,32	23,44	23,62	23,84

8 Priedas. Formulėje naudojamų valstybių plotai (km²), Rj išraiška, Dij išraiška (km)

	Rusija			JAV		
	Rusijos Plotas	Rj	Dij	JAV Plotas	Rj	Dij
Austrija	17.075.200	826,443	1669,22	9.631.420	1241,381	7119,02
Belgija			2253,26			6211,80
Kipras			2310,14			9107,17
Čekija			1664,04			6896,25
Danija			1558,52			6508,34
Estija			859,41			6964,83
Suomija			892,31			6925,28
Prancūzija			2484,92			6159,48
Vokietija			1607,99			6706,17
Graikija			2228,86			8247,91
Vengrija			1565,19			7332,59
Airija			2721,18			5430,05
Italija			2374,26			7211,46
Latvija			841,27			7069,17
Lietuva			787,50			7268,26
Liuksemburgas			2195,87			6378,18
Malta			2814,36			7709,19
Olandija			2145,33			6187,83
Lenkija			1149,41			7171,52
Portugalija			3902,97			5733,37
Slovakija			1629,18			7169,74
Slovėnija			1930,07			7117,71
Ispanija			3437,70			6086,66
Švedija			1227,38			6630,88
Didžioji Britanija			2498,32			5895,21
Argentina			13481,64			8380,61
Australija			14416,87			16371,45
Brazilija			11080,32			5892,01
Kanada			7479,26			566,15
Kinija			5786,74			11136,46
Kolumbija			10943,99			3822,30
Indija			4334,91			12033,03
Izraelis			2671,61			9491,77
Japonija			7476,74			10894,54
Meksika			10456,60			2945,95
Turkija			1792,68			8719,51

9 Priedas. Rusijos teoriškai paskaičiuotas galimas importas iš nagrinėjamų valstybių 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	1.324.384.743	1.341.556.649	1.434.335.642	1.496.689.896	1.835.253.866	2.103.939.402
Belgija	1.762.951.465	1.851.167.105	1.987.339.929	2.152.793.050	2.478.460.492	2.933.976.470
Kipras	247.842.627	263.037.315	280.141.928	293.028.709	323.686.305	393.776.959
Čekija	869.805.062	947.178.178	1.063.288.699	1.152.668.388	1.367.851.527	1.676.641.569
Danija	1.126.327.740	1.162.248.731	1.225.715.590	1.321.601.090	1.491.755.358	1.746.383.440
Estija	478.688.307	547.128.974	587.000.723	637.605.363	786.985.304	838.680.057
Suomija	1.324.868.713	1.411.998.656	1.449.028.408	1.514.905.972	1.786.985.166	2.117.767.502
Prancūzija	2.205.774.533	2.337.552.422	2.422.663.152	2.524.834.700	2.916.762.463	3.413.611.687
Vokietija	3.699.872.489	3.916.482.749	4.065.778.073	4.103.277.805	4.904.287.080	5.777.285.706
Graikija	750.256.496	763.748.525	782.300.940	862.299.222	1.072.557.471	1.248.958.554
Vengrija	889.034.617	980.091.244	1.059.139.217	1.148.135.246	1.353.107.365	1.651.386.027
Airija	832.599.387	888.139.812	942.661.048	973.849.905	1.043.778.058	1.205.673.376
Italija	1.981.154.404	2.122.304.058	2.226.651.175	2.334.194.999	2.710.022.278	3.178.744.136
Latvija	409.212.998	438.388.104	484.744.729	535.009.641	644.029.107	817.492.696
Lietuva	548.039.371	599.661.377	683.125.350	772.546.793	921.894.875	1.112.573.618
Liuksemburgas	436.642.275	442.586.330	487.199.209	512.660.936	589.678.886	702.078.659
Malta	194.589.676	219.368.779	206.601.062	216.181.495	250.280.474	284.074.563
Olandija	1.833.961.685	1.925.158.808	1.965.642.216	2.009.727.413	2.405.540.960	2.867.851.357
Lenkija	1.376.155.397	1.461.488.363	1.563.133.944	1.678.662.814	1.972.673.255	2.413.264.478
Portugalija	614.901.384	633.502.357	663.591.959	684.920.621	785.780.555	910.077.040
Slovakija	542.106.108	598.243.381	679.078.422	739.193.505	912.559.057	1.119.226.248
Slovėnija	465.581.182	479.746.713	506.440.066	539.158.375	642.204.195	776.779.889
Ispanija	1.295.433.494	1.355.549.281	1.438.864.125	1.526.533.139	1.821.026.640	2.168.022.933
Švedija	1.567.727.337	1.660.270.489	1.693.845.028	1.784.655.720	2.104.725.309	2.479.848.370
Didžioji Britanija	2.308.484.052	2.465.666.728	2.593.302.911	2.711.962.697	3.031.632.953	3.549.117.487
Argentina	232.863.864	231.482.411	224.868.955	152.012.483	200.053.314	279.385.402
Australija	360.978.518	388.569.972	377.340.543	413.599.942	483.273.997	579.178.876
Brazilija	375.746.545	413.024.441	433.787.899	409.152.495	436.721.454	531.800.685
Kanada	984.787.641	1.070.304.184	1.083.105.763	1.111.768.632	1.220.840.360	1.398.111.877
Kinija	1.004.467.994	1.208.025.063	1.325.635.941	1.498.289.890	1.876.657.029	2.351.887.774
Kolumbija	169.113.048	182.884.263	201.486.144	209.477.654	226.966.709	270.477.947
Indija	648.452.514	676.295.154	716.647.433	798.138.143	949.168.456	1.208.408.187
Izraelis	680.274.918	751.429.978	764.056.565	780.561.748	837.914.939	984.253.170
Japonija	1.185.513.217	1.352.373.611	1.366.237.575	1.375.887.803	1.549.904.221	1.812.581.760
Meksika	650.888.713	743.705.513	770.001.933	789.675.654	838.386.418	966.372.763
Turkija	991.430.817	1.179.950.277	1.084.640.132	1.239.506.464	1.526.295.882	1.946.241.059
Europos Sąjunga	26.685.597.328	27.778.843.693	29.482.936.819	30.277.976.880	34.373.714.505	39.359.957.175

10 Priedas. JAV teoriškai paskaičiuotas galimas importas iš nagrinėjamų valstybių 1999-2004m.m. (JAV doleriais)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	18.564.255.349	19.348.305.898	19.214.093.513	19.686.842.139	23.495.204.032	26.465.679.604
Belgija	32.107.316.299	34.688.046.199	34.589.282.523	36.791.441.209	41.225.445.661	47.952.001.123
Kipras	3.641.969.149	3.976.932.187	3.934.088.425	4.040.650.593	4.344.144.787	5.192.745.267
Čekija	12.403.942.203	13.897.607.806	14.490.879.546	15.424.924.741	17.815.436.661	21.456.777.206
Danija	15.988.856.808	16.975.488.395	16.628.309.068	17.604.913.228	19.340.600.211	22.247.370.959
Estija	4.564.929.693	5.368.359.023	5.349.653.519	5.705.767.918	6.854.370.964	7.177.348.743
Suomija	12.966.633.701	14.218.678.879	13.553.050.085	13.913.005.076	15.973.314.926	18.600.265.216
Prancūzija	42.818.305.861	46.687.464.130	44.943.525.932	45.991.987.728	51.711.737.795	59.466.028.892
Vokietija	52.562.906.599	57.247.878.615	55.200.375.258	54.702.151.042	63.633.851.260	73.655.116.359
Graikija	11.451.448.792	11.994.209.204	11.411.172.433	12.350.641.977	14.951.712.982	17.107.445.162
Vengrija	11.779.092.000	13.360.730.858	13.410.715.088	14.274.702.272	16.373.635.140	19.634.877.966
Airija	18.408.376.839	20.203.718.669	19.917.770.161	20.204.695.222	21.076.926.510	23.921.892.771
Italija	34.043.069.768	37.522.222.955	36.565.231.054	37.638.160.746	42.530.742.077	49.017.642.677
Latvija	3.818.536.538	4.208.979.941	4.322.812.226	4.684.788.688	5.488.740.961	6.845.700.112
Lietuva	4.834.050.337	5.442.219.467	5.758.449.420	6.394.477.609	7.426.779.309	8.806.728.865
Liuksemburgas	7.706.887.831	8.037.515.390	8.217.989.404	8.491.107.718	9.505.797.169	11.120.530.043
Malta	3.557.539.089	4.126.437.457	3.609.675.649	3.708.764.592	4.179.040.330	4.660.673.612
Olandija	32.506.562.201	35.108.955.476	33.295.918.508	33.427.108.260	38.941.551.325	45.616.701.702
Lenkija	15.352.993.871	16.776.120.049	16.665.852.668	17.573.972.260	20.100.203.949	24.161.115.317
Portugalija	16.338.190.718	17.318.779.803	16.850.211.273	17.077.315.437	19.068.629.333	21.700.168.560
Slovakija	7.457.118.479	8.467.110.148	8.927.141.494	9.541.699.886	11.464.825.014	13.816.278.785
Slovėnija	7.121.023.616	7.549.697.995	7.402.540.793	7.738.276.268	8.970.979.280	10.661.822.276
Ispanija	30.772.007.185	33.130.392.324	32.663.764.299	34.027.324.887	39.507.241.860	46.215.859.484
Švedija	19.068.766.475	20.777.891.863	19.689.354.925	20.369.829.074	23.381.221.747	27.068.466.618
Didžioji Britanija	46.155.503.595	50.722.605.557	49.551.363.324	50.881.650.963	55.359.599.935	63.680.058.002
Argentina	10.365.486.774	10.601.715.919	9.565.834.205	6.349.619.821	8.133.042.836	11.160.348.878
Australija	11.193.322.158	12.397.024.144	11.181.932.377	12.034.802.943	13.686.448.999	16.116.725.865
Brazilija	18.368.582.244	20.774.326.741	20.265.803.118	18.769.241.109	19.498.664.940	23.330.067.367
Kanada	155.062.294.432	173.396.929.804	162.982.219.504	164.270.243.196	175.566.722.932	197.556.807.820
Kinija	22.696.324.531	28.084.451.013	28.625.260.336	31.768.458.812	38.727.908.897	47.689.468.573
Kolumbija	10.638.857.964	11.837.630.910	12.113.477.195	12.366.205.618	13.040.665.757	15.269.900.753
Indija	9.228.489.873	10.488.303.900	9.905.523.626	9.936.520.052	10.381.636.607	11.982.279.959
Izraelis	34.382.130.814	40.354.655.126	37.866.778.440	37.444.693.199	41.053.572.700	47.174.841.791
Japonija	21.253.137.098	24.985.489.853	24.027.791.983	24.196.130.560	25.002.316.318	28.317.013.167
Meksika	27.361.402.250	29.360.741.044	28.898.244.922	31.602.330.227	36.578.271.420	45.757.289.514
Turkija	12.843.286.625	15.727.077.666	13.427.809.612	15.067.577.165	18.058.106.149	22.625.430.423
Europos Sąjunga	220.477.362.792	236.974.033.428	240.149.930.287	246.603.571.517	281.440.044.886	316.937.212.706