

УДК 341.24

Панфілова О. Є., к.ю.н., асистент кафедри
морського та митного права НУ «ОЮА»

Особливості проведення Дохійського раунду переговорів у багатосторонній торговельній системі СОТ

У статті аналізуються проблеми, що виникли в результаті проведення Дохійського раунду переговорів СОТ, передумови їх виникнення, а також можливі способи вирішення, необхідні для пожвавлення багатосторонньої лібералізації торгівлі та нормотворчості. Особливу увагу приділено тенденції створення «мега-регіональних» та інших преференційних торговельних та інвестиційних угод поза рамками СОТ.

Ключові слова: Дохійський раунд, СОТ, ГАТТ, Балійський пакет домовленостей.

В статье анализируются проблемы, возникшие в результате проведения Дохийского раунда переговоров ВТО, предпосылки их возникновения, а также возможные способы решения, необходимые для оживления многосторонней либерализации торговли и нормотворчества. Особое внимание уделено тенденции создания «мега-региональных» и других преференциальных торговых и инвестиционных соглашений вне рамок ВТО.

Ключевые слова: Дохийский раунд, ВТО, ГАТТ, Балийский пакет договоренностей.

The article analyzes the problems that have arisen as a result of the Doha Round of WTO negotiations, the premises of their occurrence, as well as the various ways forward and proposes specific solutions for revitalizing multilateral trade liberalization and rulemaking. Particular attention is given to the trend of creating "mega-regional" and other preferential trade and investment agreements outside the WTO.

Keywords: the Doha Round, WTO, GATT, Bali agreement.

Багатостороння торговельна система, втілена в рамках Світової організації торгівлі значною мірою сприяє економічному зростанню, розвитку та зайнятості протягом останніх п'ятдесяти років. Крім того, вона відіграє важливу роль у сприянні економічному розвитку та боротьбі з бідністю. Однак постійно зростаюче членство СОТ провокує виникнення великої кількості проблем, що з'являються на стику інтересів країн з різним рівнем економічного розвитку. Вирішення цих проблем, на жаль, може затягнутися на десятиліття, як це сталося в рамках Дохійського раунду переговорів СОТ.

У науковій літературі питання функціонування і проблеми багатосторонньої системи ГАТТ/СОТ досліджувалися у роботах вітчизняних вчених: Кормица Б.А., Осики С.Г., Покрещука О.О., Мальського О.М., Науменка В.П., але ця сфера є досить динамічною, а укладення нових угод між учасниками багатосторонньої торговельної системи вимагає постійного аналізу, тому стає очевидним необхідність поглибленого вивчення цієї проблематики.

Зі зростанням протекціонізму збільшується необхідність дотримання правил і потреба в їх зміцненні стає більш актуальною. Але слід визнати, що позиції СОТ зараз набагато слабкіші, ніж у її попередника – ГАТТ, зокрема в найважливішому аспекті діяльності: максимальне зниження допустимих тарифів. У нових областях (сільськогосподарські субсидії, відкриття ринків для торгівлі послугами) СОТ знаходиться також в достатньо неоднозначному становищі. Крім того, тенденція до двосторонніх і регіональних переговорів посилила увагу до цієї ситуації. Таким чином, **метою** даної статті є аналіз існуючих проблем на рівні переговорів багатосторонньої торговельної системи в рамках Дохійського

раунду і з'ясування, що послужило причиною такого хиткого стану СОТ.

Перший раунд багатосторонніх торгових переговорів, розпочатих під егідою СОТ в Досі (Катар) у 2001 році отримав назву «Дохійська повістка розвитку». Включення слова «розвиток» відображало зростаючий вплив країн СОТ, що розвиваються, і точку зору про те, що стояла велика робота в напрямку такого поняття як «дефіцит розвитку». Після створення СОТ в 1995 році, багато країн, що розвиваються, прийшли до розуміння того, що імплементація деяких угод СОТ може не бути пріоритетним завданням і, відповідно, може обмежувати можливість використання національних стратегій, необхідних для стимулювання зростання, і що найважливіше — слід вжити заходів для визнання існування обмежувальної практики, яка лімітує можливості багатьох країн з отримання прибутку від доступу на ринки.

Основні завдання урядів багатьох країн, що розвиваються, включали створення спеціального та диференційованого режиму; поліпшення преференційного (невзаємного) доступу до основних ринків; застосування принципу неповної взаємності в переговорах; збільшення фінансового та технічного сприяння щодо поліпшення торгового потенціалу; розгляд окремих випадків застосування зворотного спеціального та диференційованого режиму — положення СОТ, що дозволяють країнам з високим рівнем доходу використовувати політику, яка провокує спотворення торгівлі.

Для розвинених країн ключовим завданням було поліпшення доступу для експорту їх товарів і послуг на швидко зростаючі ринки країн з ринковою економікою. Високі темпи зростання в країнах, що розвиваються — особливо таких великих націй як Бразилія, Індія і Китай, і в країнах Східної Азії — в поєднанні з тарифними бар'єрами, які в середньому залишаються значно вищими ніж в ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку — міжнародна економічна організація розвинених країн, що визнають принципи представницької демократії та вільної ринкової економіки), пояснюють таку націленість на досягнення істотних скорочень в застосовуваних тарифах на промислові та сільськогосподарські товари і поліпшення доступу на ринки послуг.

Важливим фактором, який гальмував ухвалення угоди в рамках Дохійської програми розвитку, був як дисбаланс в середньому рівні тарифних ставок, що переважає в головних торгових країнах, так і той факт, що багато країн, що розвиваються, мали на меті односторонню лібералізацію торгівлі ще зі створення СОТ в 1995 році. Індія, наприклад, поступово знизила тарифну ставку з 35% до 10% протягом десятиліття після запуску Дохійської програми розвитку і не мала наміру обмірковувати вимоги інших торгових партнерів на подальші поступки.

Відсутність амбітного пакету торгових угод коштувало чималих витрат для світової економіки. У період після 2001 року відбулося стрімке зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Криза 2008 року показала необхідність розвиненим країнам імплементувати структурні реформи з метою поліпшення конкурентоспроможності. У випадку з ЄС, наприклад, Дохійська програма запропонувала можливість провести лібералізацію ринків послуг, які стримуються національними політико-економічними силами. Для Китаю зміни після 2008 року у збалансуванні економіки в напрямку вітчизняного споживання означали б розширення сфери послуг. Ухвалення успішного пакету угод у сфері послуг

допомогло б Китаю займатися збалансуванням своєї внутрішньої економіки, і разом з тим створювати додаткові можливості для іноземних постачальників. Таким чином, провал у підписанні Дохійського пакету угод у сфері доступу на ринки був серйозним упущенням, як для країн, що розвиваються, так і для основних гравців на економічній арені.

Після 2001 року прогрес все ж таки був досягнутий в напрямку «розвитку» розмірів Дохійського раунду. Так, багато країн ОЕСР вже повністю відкрили свої ринки для імпорту товарів з найменш розвинених країн (США є помітним виключенням: не виходячи за межі 97% рубежу мінімального покриття безмитного і вільного від квотування доступу на ринок найменш розвинених країн). Найменш розвинені країни також отримують значну вигоду від безмитного і вільного від квотування доступу на ринок їх експорту у великі країни [1].

Тривалий процес переговорів Дохійського раунду був обумовлений не тільки перешкодами щодо здійснення прориву на шляху до лібералізації торгівлі, а й через нездатність вирішити дві основні проблеми:

- небажання ключових гравців лібералізувати торгівлю;
- неправильна методика.

Ці дві основні проблеми, що загрожували переговорному процесу Дохійського раунду, не нові, але набагато більш істотніше тих, з якими вже зустрічалося світове співтовариство. Уругвайський раунд так само мав подібні труднощі, однак, вони були менш напружені. Вони є проявом різноманітності національних торгових концепцій, які пропонують суперечливі погляди на те, яким повинен бути загальний курс міжнародної торгівлі [2, 3].

В основі даних проблем, як правило, знаходиться така форма торговельної політики як протекціонізм, і саме від здатності їх вирішення залежить успішне завершення Дохійського раунду переговорів.

Небажання ключових країн лібералізувати свої ринки було основною причиною приреченого стану Дохійського раунду, що було визнано самими учасниками. З одного боку, міністр торгівлі Китаю Чен Демінг стверджував, що переговорні процеси в липні 2008 року провалилися через неможливість США та Індії вибудувати діалог по їх позиціях щодо спеціальних захисних заходів [4]. США у свою чергу звинувачували Індію, Бразилію і Китай в стагнації переговорів, стверджуючи, що причиною цього служить небажання країн, що розвиваються, брати на себе відповідальність за низкою важливих питань [5]. Сьюзен Шваб, колишній торговий представник США і їх головний парламентар на Дохійському раунді, зазначила про незацікавленість Бразилії, Китаю, Індії та Південної Африки у відкритті своїх ринків, а навпаки, країни пред'являли аналогічні вимоги до розвинених країн [6]. Так, Індія бажала захистити 90% своєї фермерської продукції від митних зборів. Крім того, як розвинені, так і країни, що розвиваються, не бажали зростаючого імпорту з Китаю, що і було однією з непідтверджених причин провалу переговорів. Такі заяви вказують на непростий характер співробітництва, особливо між країнами великої Сімки. Більше того, напередодні Женевської міні-конференції в серпні 2010 року, Камал Натх, колишній міністр торгівлі Індії, стверджував, що в рамках Дохійського раунду є неможливим витіснення існування фермерів і провокування деіндустріалізації країн, що розвиваються. Таким чином, засоби до існування, безпека і

життєзабезпечення нижчого прошарку населення не можуть бути предметом обговорювання. Він також попередив, що надмірно амбітна програма тарифної лібералізації Дохійського раунду може назавжди припинити можливість індустріального прогресу в багатьох країнах, що розвиваються.

США стверджували, що усі спроби провести торговельні переговори блоковані відсутністю взаємного бажання інших країн лібералізувати ринки, включаючи зменшення субсидування фермерства.

Однак картина, представлена Сполученими Штатами Америки відображає тільки одну сторону сформованої ситуації. Розвинені країни відмовилися лібералізуватися свій фермерський сектор, зробивши вигляд, що вирішили проблему тарифної ескалації і заблокували процес реформування торговельних заходів, включаючи часто застосовані антидемпінгові заходи [7].

Добре продуманий крок знайшов своє відображення в плані Президента США з розвитку торгової політики 2010 року, який на відміну від колишніх заходів, в першу чергу, був орієнтований на експортне зростання. Адміністрація Обами, наслідуючи безпрецедентну економічну кризу, почала приймати протекціоністські торговельні заходи, стимулюючи купувати виключно товари американського походження, що суперечило принципу національного режиму СОТ. Але ці дії стали прикладом прийняття аналогічних заходів багатьма країнами, що в свою чергу мало негативний вплив на розвиток Дохійського Раунду.

Індія, з іншого боку, прагнула до політичного простору для свого національного товаровиробника в сфері послуг, несільськогосподарського доступу на ринки, і висловлювала стурбованість з приводу захисту фермерів від імпорту, використовуючи спеціальні захисні заходи. Однак, чи сприяло це захисту інтересів фермерів залишається відкритим питанням, як в академічному, так і в політичному сенсі.

Що стосується методики проведення переговорів, то очевидно, що кожна країна надає свої концепції щодо вирішення того чи іншого питання, однак, у багатьох випадках, вони спрямовуються внутрішньою торговельною політикою та політичними інтересами представників. Кожна країна прагне узаконити свою внутрішню політику через призму режиму СОТ у форматі міжнародних правил. Таким чином, торгові переговори мають складний і зтяжний характер. Успіх багатосторонніх торгових переговорів практично неможливий, якщо він не ґрунтується на принципах міжнародного права.

Так, міжнародні торговельні переговори можуть бути проведені або на основі компромісів, або на принципах глобального добробуту. Основна робота торгових переговорів, включаючи Дохійський раунд, — це гармонізація суперечливих концепцій з метою досягнення сприятливих результатів. В іншому випадку, коли сторони підтримують тільки свої власні інтереси, ігноруючи розширення принципів глобального добробуту, вони обирають шлях безпринципного компромісу, який є недалекоглядним і помилковим. В наслідок цього Дохійський раунд довгий час не мав успіху [8].

Після серії невдалих спроб досягти угоди з широкого кола питань в рамках давно існуючого Дохійського раунду торговельних переговорів, у грудні 2013 року на дев'ятій Міністерській конференції (далі — МК) СОТ, що проходила на Балі, було все ж таки прийнято низку угод, домовленостей та рішень, які отримали назву «Пакет Балі». Пакет, який заклав основу інтенсивних переговорів

МК, містить в собі компроміси за трьома основними компонентами:

- спрощення торгівлі,
- сільське господарство і
- заходи з підтримки найменш розвинених країн.

Більшість текстів, узгоджених в Женеві до МК не зазнали істотних змін, включаючи усі документи щодо підтримки найменш розвинених країн. Однак каменем спотикання, де і були зроблені найбільш істотні зміни залишалось сільськогосподарське субсидування і продовольство. Головний аргумент полягав у тому, що нинішні угоди СОТ не забезпечують країнам, що розвиваються, достатніх можливостей з проведення політики для вирішення проблем продовольчої безпеки, в той час як розвинені країни можуть продовжувати використовувати зручні для них заходи, з небагатьма обмеженнями, що призводить до спотворення міжнародних торговельних відносин [9].

Необхідність прийняття Балійського пакету домовленостей була обумовлена низкою проблем, які ставили під сумнів існування і діяльність СОТ як ефективної міжнародної організації. Вжиття заходів щодо врегулювання лібералізації, нові правила ведення торговельної політики, основні угоди про преференційну торгівлю все частіше мали тенденцію укладатися між невеликими групами країн, включаючи переговори щодо створення Транс-Тихоокеанського партнерства і Трансатлантичного торгово-інвестиційного партнерства між США та ЄС. Цьому слідує велика кількість двосторонніх торговельних угод між країнами, які проводять цілеспрямовану лібералізацію торгівлі та інтеграцію стратегій в Європу, Латинську Америку і Східну Азію. Більше того, вони доповнюються численними двосторонніми переговорами (наприклад, між Китаєм і Кореєю, Кореєю і Японією, Канадою та ЄС). Таким чином, відсутність рішучих кроків з боку СОТ щодо подальшої лібералізації торгівлі спровокувало переміщення активної діяльності за рішенням даних питань в інші формати переговорів.

Тільки з часом стане зрозуміло, в якому масштабі спроби створення «мега-регіональних» та інших преференційних торговельних та інвестиційних угод поза рамками СОТ матимуть реальний успіх. Хоча поглиблення великих торгових партнерів в регіональні угоди певним чином змінило світовий координаційний центр торгово-економічного співробітництва, слід визнати, що не всі дії, які охоплюються преференційними торговими зонами, можуть бути з таким же успіхом відтворені у рамках СОТ, і навпаки, деякі з найбільш важливих питань, що знаходяться на порядку денному СОТ, не можуть бути розглянуті тільки в рамках регіонального співробітництва. Яскравим прикладом цьому може бути політика підтримки сільського господарства. І хоча створення преференційних торгових зон є доповненням, а не заміною СОТ, не можна залишити без уваги виникнення численних запитань щодо ролі країн з економікою, яка ще тільки формується, і які не можуть бути частиною мега-регіональних угод.

Незважаючи на наявність впливових економічних чинників, які тримають ринки відкритими (наприклад, підвищення ролі глобального ланцюга створення вартості і міжнародних виробничих мереж), правила походження преференційних торгових зон, регулятивної конвергенції і взаємне визнання серед учасників мега-регіонального співробітництва можуть створити стимул для компаній розташовуватися в блоці або отримувати фінансування від фірм, розташованих

в них. Крім того, хоча багато урядів підтримували заходи щодо односторонньої торговельної лібералізації, деякі економіки, що активно розвиваються, проводять політику по збільшенню частки локально створеної доданої вартості таким чином, що це може спотворити торгівлю і пригнічувати здатність компаній в даних країнах отримати вигоду від участі в глобальних ланцюгах створення вартості [1].

Угода, досягнута в грудні 2013 року в рамках Міністерської конференції СОТ на Балі має важливе значення для багатосторонньої торговельної системи. Вона не тільки показує, що прогрес може відбутися в прийнятті нових норм і правил, але й те, що учасники СОТ можуть розробляти угоди, які враховують і визнають існуючі відмінності між ними. Як стверджують деякі учені, дев'ята конференція СОТ повернула Організації функцію розвитку правової основи світової торгівлі шляхом багатосторонніх торгових переговорів, результати яких прийняті консенсусом [10]. Крім того, досягнуті угоди мають на меті допомогти країнам по всьому світу поліпшити роботу і управління національних систем прикордонного контролю та знизити торгові витрати для трейдерів, хоча ступінь і швидкість, з якою ці зміни зможуть застосовуватися на практиці, буде залежати від того, як довго триватиме перехідний період реалізації прийнятих норм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bernard Hoekman. Supply chains, mega-regionals and Multilateralism. A road map for the WTO / Bernard Hoekman. – London: CERP Press, 2014.
2. Surendra Bhandari. Making rules in the wto: free or managed trade? / Surendra Bhandari – Pittsburgh, PA: Rosedog Books, 2012 – 217 p.
3. Raj Bhala. Resurrecting the Doha Round: Devilish Details, Grand Themes, and China Too / Raj Bhala // Texas International Law Journal. – Volume 45. – 2009. – P. 17-18.
4. Chen D. Statement at the Mini-ministerial Meeting by H.E. Chen Deming, Minister of Commerce, PRC, July 29, 2008, in C.L. Lim & Jiang Yu Wang, China and the Doha Development Agenda / D. Chen // Journal of world trade. – Volume 44. – 2010. – P. 1309, 1318.
5. India, China Responsible for Deadlock in Doha Talks: US Official, India today. – Sept. 13, 2011. – P. 48.
6. Susan C. Schwab. After Doha: Why the Negotiations Are Doomed and What We Should Do About It. / Susan C. Schwab // Foreign aff. - May/June 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2011-04-09/after-doha>
7. Chen-Kuo Lee. World Trade Negotiation Between Developing and Developed Countries: An Evolutionary Game Theory Approach. / Chen-Kuo Lee // INT'L J. MGMT. – Volume 28. – 2011. – P. 867-879.
8. Surendra Bhandari. Doha Round Negotiations: Problems, Potential Outcomes, and Possible Implications / Surendra Bhandari // Trade, Law and Development. – Volume 4. – No. 2. – Winter 2012. - P. 353 – 384.
9. No.16 The Bali Package – implications for trade and food security // FAO Trade policy briefs on issues related to the WTO negotiations on agriculture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/trade/en/>
10. Дюмулен И.И. Декларация Бали. Итоги Девятой конференции ВТО, Бали (3-7 декабря 2013 года). Интересы России / Дюмулен И.И. // Российский внешнеэкономический вестник. - №2 – 2014. – С. 4/

