

Сучасні коаліції та угруповання СОТ у формуванні глобальної торгової політики

ТЕТЯНА ЦИГАНКОВА, ГАННА СОЛОДКОВСЬКА*

АНОТАЦІЯ. Розкрито сутність понять «коаліція» і «неформальне угруповання» у межах міжнародних економічних організацій, здійснено їх порівняльну характеристику і класифіковано коаліції залежно від кола охоплених напрямів діяльності, належності до регіональних інтеграційних угруповань, подібності рівня розвитку країн і типу структури об'єднання. Прослідковано еволюцію коаліційного руху в межах Світової організації торгівлі, досліджено сучасний механізм впливу коаліцій і неформальних угруповань на процеси формування глобальної торгової політики, з її визначенням. Сформульовано позитивні аспекти участі України у коаліціях і угрупованнях СОТ та охарактеризовано потенційні для взаємодії групи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. СОТ, глобальна торгова політика, коаліція, регіональне інтеграційне угруповання, СВП, глобальна торгова система.

Вступ

У глобальній інституціоналізації соціально-економічного розвитку домінують три взаємопов'язані процеси: збільшення загальної кількості міжнародних організацій (на сьогодні їх налічується 64 144 од., що у 67 разів більше, ніж у 1951 р.¹); диверсифікація сфер координації, зростання впливу і кількості неурядових міжнародних організацій (якщо на початку 50-х років минулого століття їх було 800–850, то у 2008 р. – понад 55 тис.²); посилення ролі міжурядових об'єднань у регулюванні міжнародних відносин, зокрема економічних.

Особливе місце серед міжнародних організацій посідають так звані *глобальні*, членами яких є переважна більшість країн світу. Так, наприклад, Організація Об'єднаних Націй налічує 192³ країни-члена, Міжнародний валютний фонд – 187⁴, Світова організа-

* Тетяна Михайлівна Циганкова – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної торгівлі, директор Центру розвитку міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

Ганна Володимирівна Солодковська – старший викладач кафедри міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

¹ Yearbook of international organizations // <http://www.uia.org>.

² Те саме.

³ Growth in United Nations membership, 1945-present // <http://www.un.org>.

⁴ Factsheet: The IMF at a Glance // <http://www.imf.org>.

ція торгівлі – 153¹. Формат цих організацій передбачає наявність в їхніх рядах країн-членів з різними інтересами, зовнішньоекономічними пріоритетами, економічним потенціалом і рівнем дипломатичного представництва, що створює передумови для здобуття різного рівня результативності від участі в них, а отже, й від реалізації національних політик, у першу чергу економічних.

Найбільш гостро питання ефективності участі в організаціях глобального характеру, якою є і СОТ, постає перед невеликими і найменш розвинутими країнами. Так, країни, що розвиваються, становлять майже 75 % загальної кількості учасників Світової організації торгівлі, причому їхня кількість постійно зростає, а отже, підвищується рівень їхнього потенційного впливу на міжнародну торгівлю політику.

І хоча прийняття рішень у СОТ побудовано за принципом «одна країна – один голос» із застосуванням механізму консенсусу, країни-учасниці з незначним переговорним потенціалом не завжди спроможні адекватно використовувати свої можливості і досягати визначених цілей. Це зумовлено існуванням перманентних суперечностей, що поглиблюються між членами цієї організації, адже кодекси та конвенції не завжди прийнятні всім без винятку країнам – як розвиненим, так і тим, які тільки-но стали на шлях ринкових перетворень або долають глибоку соціально-економічну кризу. Тому у відносинах між економічно розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, об'єктивно виникають проблеми і протиріччя стосовно багатосторонніх торговельних переговорів, а також у реалізації відповідних домовленостей.

Логічним розв'язанням таких проблем з боку найменш розвинутих країн і країн, що розвиваються, стало формування коаліцій та неформальних угруповань у рамках існуючих міждержавних організацій (на сьогодні коаліційні об'єднання успішно функціонують і в рамках таких міжнародних організацій, як ООН, МВФ, Світовий банк тощо).

Оскільки країни, що розвиваються, становлять переважну більшість країн – учасниць СОТ, то створені ними угруповання починають перетворюватись на впливову силу у межах даного міжнародного об'єднання, а саме, існування різноспрямованих коаліцій і груп неоднозначно впливає на ефективність функціонування всієї глобальної торгової системи. Створення таких коаліційних об'єднань допомагає країнам гідно представляти і захищати власні інтереси на світових форумах у випадках, коли досягнення їх прагнень неможливо провадити поодиноці.

¹ UNDERSTANDING THE WTO: THE ORGANIZATION Members and Observers // <http://www.wto.org/>.

Вивчення питань передумов створення, принципів організації та функціонування неформальних об'єднань країн у рамках міжнародних організацій, зокрема, у СОТ, набуло актуальності починаючи з кінця 90-х років минулого століття, що обумовлено процесом формування глобальної торгової системи СОТ, створеної в 1995 р. Даній тематиці було присвячено роботи таких вчених, як А. Нарлікар¹, Дж. С. Одел², Д. Тусі і Е. Ноймейр³, С. Роланд⁴, оскільки Україна нещодавно набула повноправного членства у СОТ, дане питання не було, на нашу думку, досить повно вивчено у вітчизняній спеціальній літературі. Це дає нам змогу сформулювати мету нашого дослідження: визначення механізмів впливу коаліцій та угруповань СОТ на формування глобальної торгової політики в контексті зовнішньоторговельних інтересів України та доцільності залучення в їхню діяльність.

Сутність і типізація коаліцій та неформальних угруповань у міжнародних організаціях

Застосування в міжнародній практиці термінів «коаліція» та «неформальне угруповання» здебільшого синонімічне, а сутність понять нечітко визначена. Так, відповідно до загальноприйнятого значення: «коаліція – політичний або військовий союз держав, які домовилися про спільні дії з тих чи інших питань міжнародних відносин; об'єднання кількох політичних партій на засадах угоди про утворення уряду з представників цих партій (коаліційний уряд)⁵; «коаліція (від лат. *coalitio*) – об'єднання, союз, створювані на добровільних засадах»⁶; «коаліція – об'єднання, союз (держав, політичних партій) для досягнення спільної мети»⁷.

У контексті діяльності міжнародних організацій західні фахівці конкретизують дефініцію «коаліція». Так, Дж. С. Одел вважає, що коаліція, якщо розглядати це питання з позицій формування глобальної торгової політики, являє собою «групу урядів, що захищають спільну позицію на переговорах шляхом максима-

¹ *Narlikar A.* International Trade and Developing countries: Bargaining Coalitions in the GATT and WTO, London: Routledge, 2003, p. 83–103.

² *Narlikar A. and Odell J.S.* The strict distributive strategy for a bargaining coalition: The Like Minded Group in the World Trade Organization, 1998–2001, Cambridge: Cambridge University Press, 2006, pp. 115–144.

³ *Neumayer E and Tussie D.* Globalization and the Right to Free Association and Collective Bargaining: An Empirical Analysis, *World Development* 34, 1: 31–49.

⁴ *Sonia E. Rolland,* Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal Support, *Harvard International Law Journal*, VOLUME 48, NUMBER 2, SUMMER 2007.

⁵ <http://uk.wikipedia.org>.

⁶ *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

⁷ *Словник іншомовних слів / Уклад.: Л. О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – С. 531.*

льної координації»¹. Тоді як Х. Хамільтон і Х. Вейлі під коаліцією розуміють «будь-яку групу осіб, що приймають рішення і беруть участь у переговорах, погоджуючись діяти узгоджено для досягнення конкретно визначеної мети»². Суттєвими елементами цих визначень є «участь у переговорному процесі» і «наявність певних механізмів координації дій», що важливо для розуміння не тільки поняття, а й потенціалу коаліцій.

Таким чином, під коаліцією у межах міжнародної організації слід розуміти групу країн-членів, що, беручи участь в її діяльності, зокрема у переговорному процесі, на добровільних засадах пропонують спільну позицію з розв'язання конкретних питань для досягнення коаліційних політичних, економічних або інших цілей шляхом координації та взаємоузгодження національних інтересів.

Стосовно визначення неформальних угруповань, слід зазначити, що, переслідуючи схожі до коаліцій цілі, їх учасники виносять на розгляд спільну пропозицію, захищаючи виключно або переважно власні національні інтереси без застосування технологій жорсткої координації та взаємоузгодженості дій. Крім того, коаліції та неформальні угруповання міжнародних організацій відрізняються строком дії, типом установчих документів, характером розподілу функцій між учасниками та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика коаліцій і неформальних угруповань у рамках функціонування СОТ

Критерій	Коаліція	Неформальна група
Строк дії	Обмежений визначеною метою	Необмежений
Установчі документи	Договір, регламент	Наміри про співробітництво
Розподіл функцій між учасниками	Чітко регламентований (є голова; постійна ротація представницьких посад)	Нечіткий (прагнення країн-членів до рівноправної участі без обмежень)
Стійкість до зовнішнього впливу	Ширша за неформальні групи	Менша за коаліції
Гнучкість у прийнятті рішень	Менша ніж у неформальних груп	Більша ніж у коаліцій
Країни-учасниці	Переважно країни, що розвиваються	Довільні (різні форми членства)

¹ Odell J.S (ed) (2006) *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press.

² Colleen Hamilton & John Whalley, *Coalitions in the Uruguay Round*, 125 WELTWIRTSCHAFTLICHES ARCHIVE 547, 547 (1989).

Суттєвою перевагою участі країни у коаліції є те, що внаслідок більш жорсткої регламентації дій та загальної дисципліни порівняно з неформальними угрупованнями вони є стійкішими до негативного впливу зовнішніх факторів (інформаційних атак, тиску опонентів, діяльності лобістів тощо) та орієнтованими на досягнення визначеного результату, прийнятого для всіх без винятку її учасників.

Отже, участь у коаліції більш прогнозована та орієнтована на досягнення спільної мети. Неформальні угруповання більш схильні до компромісних рішень, проте можуть потерпати від частих трансформацій внаслідок нечіткої організаційної структури та зовнішніх впливів. За традицією, що склалась, коаліції носять назву «група + кількість учасників» (Група-90, Група-10, Група-33), в той час як угруповання найчастіше мають неформальну назву, яка віддзеркалює або мету їх створення, або застосовується задля привертання уваги суспільства (Friends of Fish – «Друзі риби», Cotton-4 – «Вовна-4», Victims Group – «Група жертв»).

Існуючі коаліції країн у рамках міжнародних економічних організацій можна класифікувати за різними критеріями залежно від:

- 1) кола охоплених напрямів діяльності:
 - спеціалізовані (опікуються обмеженим колом питань – торгівля товарами, послугами, антидемпінг тощо);
 - універсальні (заінтересовані у вирішенні всіх або більшості питань, що виносять на розгляд);
- 2) належності до регіональних інтеграційних угруповань:
 - інтеграційні – коаліції країн-учасниць, що поза межами організації є членами інтеграційних угруповань на кшталт ЄС, АКТ, АСЕАН, КАРІКОМ тощо;
 - незалежні – об'єднання країн, що не є членами інтеграційних угруповань (Кернська група);
 - змішані (Група-33, Група-90);
- 3) схожості у рівні розвитку країн-учасниць:
 - гомогенні, що характеризуються майже однаковим рівнем економічного розвитку країн-членів («П'ятірка заінтересованих сторін», «Квадро», «Невеликі і вразливі економіки»);
 - гетерогенні – поєднують учасників з різним рівнем соціально-економічного розвитку (Friends of Fish)¹;
- 4) типу структури об'єднання:
 - прості, тобто створені лише країнами – учасницями міжнародної організації;
 - парасолькові, які складаються не з окремих країн-членів, а з їхніх угруповань.

¹ Створена такими країнами, як Аргентина, Австралія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Ісландія, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, Перу, США та прагне значного скорочення субсидування рибного господарства всіма країнами-учасницями.

Прикладом останнього типу об'єднання виступає Група-90 (G-90)¹, до складу якої входять три інші групи – АКТ (країни Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону), Африканська група (42 країни Африканського континенту, члени СОТ) і група Найменш розвинутих країн (31 країна – учасниця СОТ і 12 країн, що мають статус спостерігача в цій організації й відповідають критеріям ООН щодо статусу найменш розвинутих).

Практика утворення та функціонування коаліцій у міжнародних організаціях показує, що їхнє існування позитивно впливає на розвиток торговельних відносин внаслідок ініціювання конструктивного діалогу між усіма заінтересованими сторонами, активної участі у побудові формату багатосторонніх переговорів завдяки пропозиції нових акцентів та аспектів для обговорення.

Еволюція коаліційного руху в СОТ

Історія створення коаліцій і неформальних угруповань у рамках глобальної торгової системи бере початок ще з часів діяльності ГАТТ – Генеральної угоди з тарифів та торгівлі. Серед об'єднань, які функціонували в рамках ГАТТ, можна виділити Morges Group (сільське господарство), Pacific Group (захисні заходи), Victims Group (антидемпінг)². Характерними рисами коаліцій того часу були їх розрізненість, формування переважно на ідеологічному або політичному підґрунті; широкі рамки інтересів, що не завжди піддавались гармонізації; відсутність, як правило, загально визнаного лідера і схильність до відмови від групових інтересів на користь власних в обмін на привабливіші поступки з боку розвинених країн. Так, свого часу одне з найперспективніших об'єднань країн у рамках ГАТТ – Like Minded Group, зазнало поразки на переговорах саме через внутрішню неузгодженість інтересів та активне намагання розвинутих країн дезінтегрувати зусилля членів групи через застосування принципу розподіляй та володарюй – іншими словами, шляхом надання очікуваних і стимулюючих поступок окремим країнам – лідерам угруповання.

Ще однією визначальною рисою коаліцій часів ГАТТ була їх виняткова залежність від економічних і політичних факторів поза межами угоди. Особливо яскраво виявляв себе вплив ідеологіч-

¹ How Regional Economic Communities can Facilitate Participation in the WTO: The Experience of Mauritius and Zambia, Sanoussi Bilal and Stefan Szepesi // <http://www.wto.org>.

² World trade report 2007, World Trade Organization 2007, 388 p.

них суперечок часів «холодної війни»¹. Крім того, стрімкий розвиток процесів деколонізації привів до появи значної кількості нових гравців на політичній карті світу, які, не маючи достатнього досвіду і ресурсів для самостійного вирішення нагальних економічних питань, формували економічні або політичні об'єднання, найчастіше за принципом регіональної єдності.

У ході підготовчого етапу до Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1982 – 1986 рр.) було започатковано Неформальну групу країн, що розвиваються, що активно виступала проти включення до Генеральної угоди з тарифів та торгівлі так званої *сервісної компоненти*, тобто підписання окремої комплексної угоди, яка б регулювала питання міжнародної торгівлі послугами. Згодом відбулась модифікація формату функціонування даної коаліції в групу G10 (Група-10), діяльність якої мала вже більш структурований і цілеспрямований характер.

Під час Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів найпомітнішу роль відіграла Cafй au Lait / De La Paix Group (у наукових дослідженнях група має кілька назв, що пов'язано з певними обставинами – так, De La Paix – назва готелю, в якому проходила зустріч представників країн-учасниць; Friends of Services Group – у зв'язку з підтримкою підписання майбутньої угоди ТРІПС; Friends of Negotiations – «Друзі переговорів»). Групу створили країни-учасниці ГАТТ, що розвиваються, які прагнули з'ясувати доцільність включення питання торгівлі послугами до порядку денного поточного етапу переговорів і можливого впливу даного рішення на розвиток країн, що розвиваються. Визначальною рисою цієї коаліції стало об'єднання країн з різним рівнем економічного розвитку та застосування ними дипломатії ad-hoc. Спільна мета – успішне завершення поточного етапу багатосторонніх торговельних переговорів – перетворила країни – учасниці даної коаліції на головну рушійну силу переговорного процесу під час Уругвайського раунду.

Зі створенням СОТ і подальшою інтенсифікацією процесів регіональної інтеграції сталися значні перетворення у складі основних гравців міжнародних торговельних переговорів. Проблеми, що виникли перед коаліціями у зв'язку з трансформацією структури СОТ, виявлялись наріжним каменем в їхній діяльності. Лише окремі об'єднання змогли пристосуватись до нових вимог. Прикладом може слугувати одна із найстарших коаліцій у складі СОТ, так звана *Кернська група*, яка була створена у 1986 р. на

¹ Peter Draper & Razeen Sally, Developing Country Coalitions in Multilateral Trade Negotiations 35 (2004) (Jawaharlal Nehru University, Paper) (on file with the International Trade Policy Unit, London School of Economics) available at www.lse.ac.uk/collections/InternationalTradePolicyUnit/Events/May2005/draper-sallyjnu1.doc.

зустрічі міністрів країн-членів у Керні (Австралія) та об'єднала 18 країн – експортерів сільськогосподарської продукції як з розвинутих країн, так і з країн, що розвиваються, з п'яти різних континентів, серед яких Австралія, Аргентина, Болівія, Бразилія, Канада, Чилі, Колумбія, Коста-Ріка, Гватемала, Індонезія, Малайзія, Нова Зеландія, Парагвай, Філіппіни, Південна Африка, Таїланд, Уругвай. Частка учасниць даної групи у світовому експорті сільськогосподарської продукції на сьогодні становить майже 25 % загальносвітового обсягу, при цьому частка сільського господарства у структурі ВВП цих країн перебуває у середньому на рівні 10 % (винятком є лише Парагвай і Пакистан, де цей показник наближається до 20 %)¹.

Кернська група і за сучасних умов виступає за радикальну і повну лібералізацію міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами через скорочення імпорتنих тарифів, скасування експортних субсидій, відміну тарифних квот і зменшення заходів з внутрішньої підтримки національних товаровиробників у аграрній сфері. Одним із найактивніших членів Кернської групи є Австралія. Ця країна свого часу відмовилась від практики субсидування сільськогосподарського виробництва і вимагає від інших країн такого самого кроку для створення в усьому світі рівних прав і можливостей виробникам даної продукції й утворення у такий спосіб вільного ринкового середовища.

Найбільших нарікань з боку групи зазнає практика субсидування сільського господарства в США і країнах Європейського Союзу. За підрахунками спеціалістів, обсяги субсидування цих країн у 2009 р. перевищили 9 трлн дол. США². Найбільші експортні субсидії були спрямовані у виробництво і збут молочної продукції, цукру і м'яса. Представники даної коаліції наголошують на загальному дисторційному ефекті від застосування практики експортних субсидій у сільському господарстві і намагаються зменшити використання таких завуальованих інструментів, як продовольча допомога, експортне фінансування і державні торговельні підприємства, що завдають шкоди ефективним виробникам сільськогосподарської продукції.

Ще однією групою, яка сформувалась під час міністерської конференції у Канкуні 2003 року і виступає за більшу лібералізацію торгівлі сільськогосподарською продукцією, є Група-22 (G22)³. Це коаліція, до якої входять 22 країни, що розвиваються, і найпомітнішу позицію серед яких займають Бразилія та Індія. Та-

¹ Офіційний сайт Кернської групи // <http://www.caimsgroup.org>.

² Farm Subsidies Over Time – <http://www.washingtonpost.com>.

³ <http://wto-consulting.ru>.

кож до групи входять такі держави, як Китай, Єгипет, Пакистан, Аргентина, Мексика, Венесуела, Чилі, Уругвай, Куба, Парагвай, Болівія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, Танзанія, ПАР, Зімбабве, Нігерія. Ця Група-22 підтримує скасування субсидій у сільському господарстві, але вимагає збільшення пілг для країн, що розвиваються, і найменш розвинутих держав. Запорукою успіху даної групи є її диверсифікований підхід до формування спільної програми дій, що полягає у створенні таких переговорних позицій, які б могли максимально враховувати особливості економічного становища кожної країни-учасниці. Так, представниками Групи-22 було розроблено спеціальну формулу скорочення державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Відповідно до неї країни, які надають підтримку в загальному розмірі понад 60 млрд дол. США, мають скоротити її на 80 %, країни із загальною сумою підтримки від 10 до 60 млрд – на 75 % та із сумою до 10 млрд – на 70 %¹. Крім того, країни, які входять до G22 запропонували диференційований підхід до скорочення Сукупного виміру підтримки (СВП)² за заходами «жовтої скриньки» (табл. 2).

Таблиця 2

Запропоноване скорочення Структурного виміру підтримки³

Сума, млрд дол. США	Відсоток Скорочення, %
Більше 25	80
15 – 25	70
0 – 15	60

Одним із головних завдань, згідно офіційних документів, яке ставить перед собою СОТ, є максимальна можлива тарифікація, тобто перехід від застосування нетарифних обмежень до використання лише мита. При перерахунку нетарифних засобів захисту внутрішнього ринку в адвалерні ставки митного тарифу можна одержати надзвичайно високі рівні захисту внутрішніх ринків, і найгостріше це виявляє себе у сільському господарстві. Так, нетарифні методи у перерахунку на ставки мита стосовно імпорту рису в Японії сягають 777 %⁴. Саме тому велика кількість країн,

¹ G20 Proposals on Agriculture (Market Access, Domestic Support) Martin Kohr. Third World Network // <http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/wto/2005/1310domestic.htm>

² «Сукупний вимір підтримки» і «СВП» означають річний рівень підтримки у грошовому вираженні, яка надається на сільськогосподарський товар на користь виробників базового сільськогосподарського товару, або підтримку, не пов'язану з конкретним товаром, яка надається на користь виробників сільськогосподарської продукції взагалі – відповідно до Угоди про сільське господарство.

³ Вороніна Г. Сучасна практика субсидування аграрного сектору в умовах функціонування глобальної торгової системи // Міжнародна економічна політика. – 2006 – № 5. – С. 34–61.

⁴ MARKET ACCESS: The Key to Expanding Developing Country Trade // <http://www.cairnsgroup.org>.

що розвиваються, і найменш розвинутих країн, об'єднавшись у коаліції, намагаються перш за все привернути увагу до питань торгівлі аграрною продукцією і домогтись більш вільного доступу національних товаровиробників на цільові закордонні ринки.

Характерною особливістю сучасних коаліцій у СОТ є членство країн одразу в кількох угрупованнях або наявність власних (окремих від групи) пропозицій для переговорів за умови одночасної участі в об'єднанні. Так, наприклад, Аргентина є учасницею Кернської групи, G-20, G-10, НАМА 11, «Friends of Fish» і групи, що опікується реформуванням угоди ТРІПС. Найбільш активно використовують такі можливості країни, що розвиваються (рис. 1).

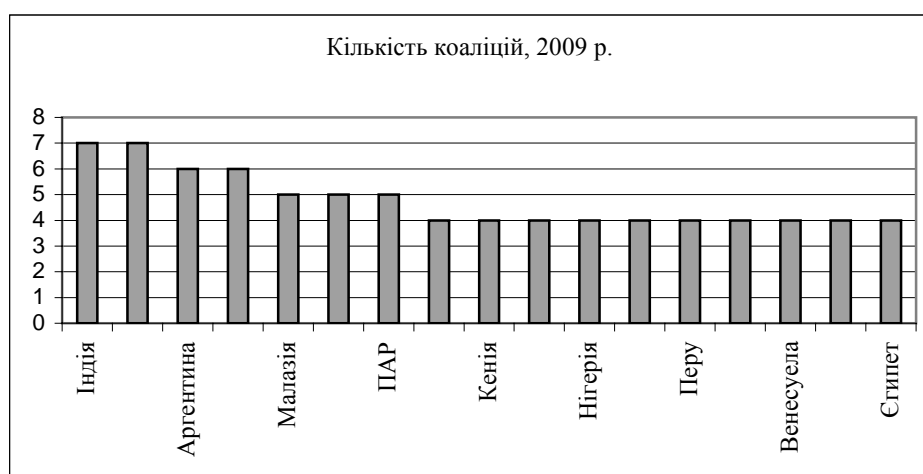


Рис. 1. Найактивніші країни – учасниці коаліційних угруповань у межах СОТ (побудовано на основі)¹

Стратегію максимізації участі у діяльності коаліцій СОТ застосовують такі країни, як Індія, Індонезія, Аргентина, Бразилія та інші, з метою реалізації економічних, лідерських і представницьких інтересів, а представниками найменш розвинутих країн – з метою створення пільгових умов майже за всіма статтями існуючих і перспективних угод для країн, що підпадають під визначення «найменш розвинути». Як наголошують А. Нарлікар і Д. Туссі,² таке прагнення країн, що розвиваються, до

¹ <http://hei.unige.ch> Coalitions of Developing Countries in the WTO: Why Regionalism Matters? Jerome Prieur and Omar R. Serrano 21 с.

² Narlikar A. and Tussie D. (2003) 'The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO' *World Economy* 27 (7):947–66.

участі у неформальних угрупованнях можна пояснити усвідомленням необхідності до накопичення досвіду ведення міждержавних торговельно-економічних переговорів. Отже, однією зі специфічних рис сучасних коаліцій є їхня участь у процесі соціального навчання, іншими словами, у процесі набуття практичних навичок з формування таких об'єднань, що утворюють реальну переговорну силу і здатні вторговувати максимальні постижки для країн-учасниць.

Таким чином, в еволюції створення і функціонування коаліцій та неформальних угруповань у рамках СОТ можна виділити такі етапи:

латентний (1946–1982 рр. – за існування ГАТТ; характеризується невеликою кількістю коаліцій, що мали незначний вплив на процес прийняття рішень);

підготовчий (1982–1986 рр. – під час підготовки до Уругвайського раунду; відзначається зростанням активності країн, що розвиваються, і розширенням застосування різних форм комерційної дипломатії);

активного впливу (1986–1995 рр. – переговорний процес в межах Уругвайського раунду; перетворення коаліцій на головну рушійну силу СОТ);

сучасний (1995 р. – і дотепер; збільшення кількості і зростання впливу коаліцій та неформальних угруповань на формування глобальної торгової політики).

Коаліції в процесах формування глобальної торгової політики

Сучасна глобальна торгова політика як система багатосторонніх угод щодо застосування (або обмеження використання) інструментів, методів, правил, процесуальних механізмів регулювання міжнародного обміну товарами, послугами, об'єктами прав інтелектуальної власності формується на трьох взаємопов'язаних рівнях:

— національному (через торгової політики та переговорні позиції країн);

— наднаціональному (у зв'язку з реалізацією торгової політики інтеграційного угруповання і його позиції у багатосторонньому переговорному процесі);

— глобальному (як результат узгодження інтересів і переговорних позицій країн – членів СОТ та найбільш впливових регіональних інтеграційних угруповань, зокрема ЄС як окремого члена організації) (рис. 2).

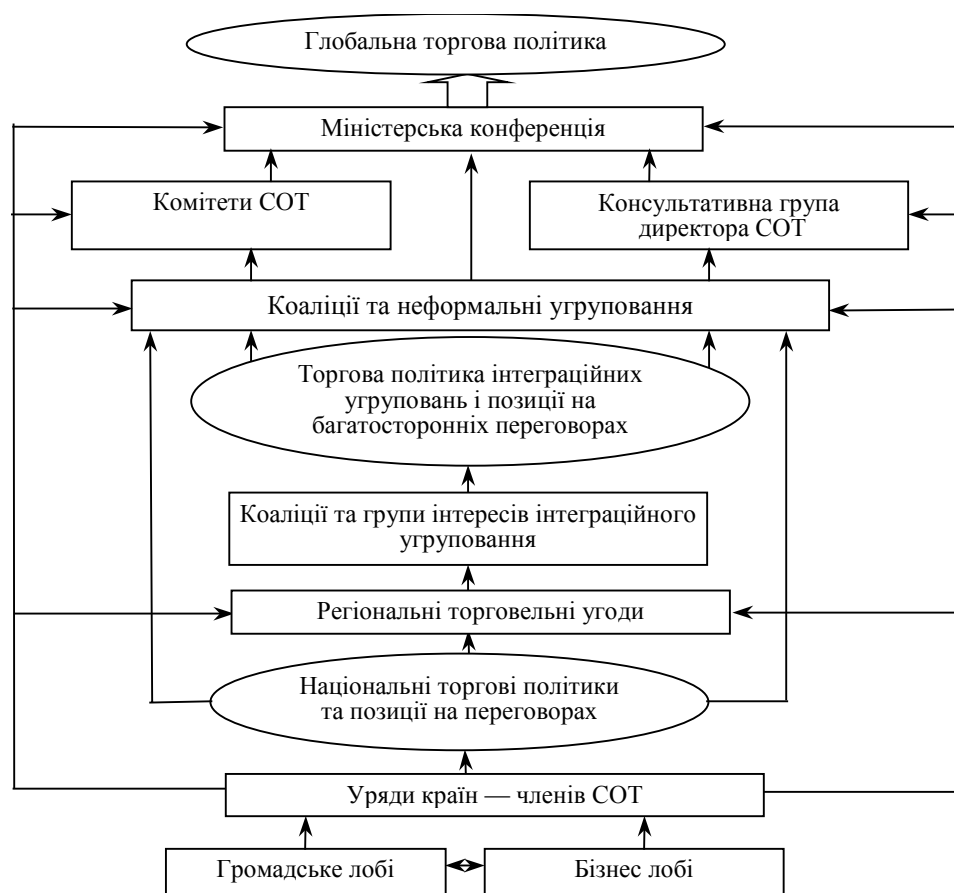


Рис. 2. Взаємодія суб'єктів різних рівнів у ході формування міжнародної торгової політики

Слід наголосити, по-перше, що вектор складних суперечливих і взаємопов'язаних процесів формування глобальної торгової політики спрямовується від національного, через регіональний, і до глобального рівнів. При цьому, по-друге, всі етапи опрацювання глобальної торгової політики супроводжуються активною діяльністю груп різного типу. Якщо на національному рівні їх спрощено можна поділити на громадські і бізнес-лобі, то на наднаціональному збільшується їх кількість та урізноманітнюються типи. Наприклад, в ЄС за такими критеріями можна виділити класичні групи інтересів (неурядові організації, міжнародні компанії, європейські асоціації), посередницькі структури (юридичні, консалтингові і PR-компанії) та власне коаліційні угруповання (галузеві групи, міжгалузеві альянси і ad-hoc коаліції компаній).

Акумуляція інтересів суб'єктів національного та регіонального рівнів відбувається на глобальному рівні та реалізується через діяльність коаліцій та неформальних угруповань СОТ. При цьому їх ключовими особливостями обстоювання інтересів одночасно і національних урядів, і груп тиску, а також зворотний вплив на позиції всіх суб'єктів формування глобальної торгової політики.

Активний розвиток процесів демократизації суспільства і підвищення рівня транспарентності процесу формування національних політик призвели до збільшення кількості суб'єктів, що беруть участь у ньому. Дана тенденція рельєфно виявилась, зокрема, у сфері формування торгової політики. Серед суб'єктів формування торгової політики можна виділити групи безпосереднього та опосередкованого впливу. Першу групу представляє держава в особі державних органів і структур, що безпосередньо зайняті та відповідають за формування ТП країни відповідно до її законів та нормативно-правових актів. До суб'єктів опосередкованого впливу належать ті структури, інститути та особи, які не мають можливості самостійно формувати інструменти регулювання торгової політики країни, проте беруть участь в її формуванні через консультативну, громадсько-просвітницьку та іншу аналогічну діяльність.

У сучасному світі саме друга група суб'єктів набуває здатності все більше впливати на формування торгової політики. Діюча у більшості країн світу демократична політична система стимулює громадян та їхні об'єднання до застосування своїх прав в сфері нормотворчості з метою захисту власних інтересів, що не суперечать чинним правовим нормам. Аналогічно і коаліції країн – учасниць міжнародних економічних організацій можна також вважати інструментом реалізації прав країн у захисті національних економічних інтересів та формуванні міжнародної торгової політики на глобальному рівні.

Процес формування національної торгової політики полягає в одночасній взаємодії та протиставленні споживачів і фірм, «які під впливом власного економічного інтересу об'єднуються в дві протилежно організовані групи і прагнуть прийняття відповідних заходів торгової політики»¹. Наприклад, такими заходами можуть бути скасування або, навпаки, підвищення митних тарифів на імпорт певної групи товарів, коли споживачі, прагнучи мінімізувати власні витрати, лобюватимуть елімінацію тарифів, а фірми, навпаки, шукаючи захисту від іноземних конкурентів, прагнутимуть до підвищення існуючого рівня мита. У такому разі уряду відво-

¹ *Rompey van Karen*. Revising Uruguay's trade policy: towards the negotiation of a free trade agreement between Uruguay and the United States, Cuadernos Del CLAEH, vol.3 n. 94-95, pp. 121 – 141, 2007, Internet // <http://socialsciences.scielo.org>.

диться роль інстанції, що визначає остаточний варіант заходів торгової політики, враховуючи побажання сторін і загальнонаціональні інтереси.

Активний розвиток інтеграційних процесів і зростаюча вага інтеграційних об'єднань у світі дає змогу виокремити ще одного суб'єкта формування торгової політики – регіональне інтеграційне угруповання. Полегшення доступу на ринки країн – учасниць регіональних торговельних угод створюють умови для лібералізації торгівлі як у регіональному, так і в міжнародному масштабі, що відповідно змінює й міжнародну торговельну політику. Поглиблення процесів міжнародної інтеграції та збільшення кількості міждержавних і міжнародних договорів розширило можливості взаємного впливу країн на формування як міжнародної торгової політики, так і національних торговельних політик одна одної.

Діяльність коаліцій у рамках СОТ дозволяє впливати на процес прийняття рішень в організації головню через участь у підготовчому періоді формування міжнародних торговельних угод. Одним із основних досягнень коаліцій у СОТ стала практика прямого включення коаліцій до процесів прийняття рішень у цій організації через участь вповноважених представників у переговорах в «зеленій кімнаті», які перейменовані й організаційно оформлені у Консультативну групу директора СОТ.

Орієнтири для України

Після набуття членства в СОТ у травні 2008 року Україна приєдналась до групи країн – членів СОТ, що нещодавно вступили до Організації (RAM/VRAM – Recently acceded members/Very Recently acceded members), до складу якої, крім України, входять Албанія, Вірменія, Македонія, Киргизька Республіка, Молдова, Саудівська Аравія, Тонга, В'єтнам.

Членство у RAM/VRAM дає можливість узгодити з державами – членами СОТ положення щодо не погіршення основних зобов'язань України з сільського господарства, доступу до ринку несільськогосподарських товарів (NAMA – Non-agricultural market access) та інших незалежно від рівня зобов'язань, що обговорюються або уже погоджені у рамках раунду, а саме:

- не здійснювати подальшого скорочення загальної сукупної підтримки сільського господарства;
- не знижувати тарифи на сільськогосподарські товари;
- не переглядати часові графіки майбутніх скорочень тарифів і сукупної підтримки;

• не здійснювати подальшого скорочення тарифів з доступу до ринку несільськогосподарських товарів¹.

Практика функціонування коаліцій у межах СОТ довела, що не всі країни можуть дістати вигоду від участі в них, оскільки даний процес виявляється для них надто складним як у витратному, так і в представницькому аспектах. Проте можна виокремити певні вигоди від участі в коаліціях і у разі не досягнення кінцевих цілей об'єднання. Так, представництво у таких об'єднаннях дає країні можливість:

— чітко сформулювати й оприлюднити позицію країни у багатосторонніх торговельних переговорах;

— покращити імідж країни, особливо в разі висунення ефективною і обґрунтованою пропозиції;

— підвищити престиж країни на регіональному або міжрегіональному рівнях;

— посісти позицію регіонального лідера;

— встановити або покращити існуючі двосторонні відносини з іншими країнами;

— зменшити трансакційні витрати на проведення переговорів з актуальною для країни проблематики.

Таким чином, формування коаліцій і неформальних угруповань у рамках СОТ є більше позитивною, ніж негативною тенденцією, оскільки ці інститути надають країнам з недостатнім досвідом і можливостями проведення міжнародних переговорів перспективи реалізації національних інтересів у торговельній сфері. Активність даних груп є різною, однак оскільки їх вплив на результати діяльності СОТ є досить відчутним, доцільним є більш предметне вивчення їхньої діяльності і прогнозування реакції на ініціативи різних країн та інших угруповань.

Україні, на наш погляд, доцільно конкретніше визначити пріоритети національної економічної політики і сформувати сучасну стратегію розвитку національної економіки, яка дасть можливість зовнішньоекономічним відомствам розробити стратегію і встановити пріоритети у співробітництві з СОТ, що, безумовно, передбачає й участь у внутрішньоорганізаційних коаліціях і неформальних групах з метою підвищення загальної результативності представництва у глобальній торговій системі.

Ураховуючи значення сільського господарства для соціально-економічного розвитку України, вже існуючі позиції на світовому ринку та експортний потенціал аграрної сфери, а також досвід складного переговорного процесу з вступу до СОТ, вважаємо за доцільне детальніше вивчення питань, що формують програми

¹ За даними Міністерства економіки України // <http://www.me.gov.ua>.

вимог різних коаліційних угруповань у рамках СОТ і концентрують увагу здебільшого на питаннях, що регулюють міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією (табл. 3).

Таблиця 3
Характеристика основних коаліційних об'єднань у рамках СОТ¹

Назва	Учасники	Питання, якими опікуються
«П'ятірка зацікавлених сторін» (FIPs - Five Interested Parties)	США, ЄС, Індія, Бразилія та Австралія	Сільське господарство
«Квадро» ('Quad')	США, ЄС, Канада, Японія	Доступ на ринки с/г і промислових товарів; виступає з єдиною позицією щодо кожного претендента на вступ до СОТ
«Нове квадро» (New Quad)	США, ЄС, Індія та Бразилія	Універсальна
«Група-10» (G10)	Японія, Швейцарія, Республіка Корея, Болгарія, Ізраїль, Ісландія, Норвегія, Китайський Тайпей, Маврикій, Ліхтенштейн	За ініціативою цієї групи до переговорів з питань сільського господарства було включено неторговельні аспекти сільського господарства, такі як охорона навколишнього середовища, ландшафтів, традиційного середовища проживання селян
Група -33 (G33)	46 учасників, включаючи Болівію, Китай, Кубу, Індію, Туреччину, Перу та ін.	Поступки для країн, що розвиваються, з відкриття доступу на ринки сільськогосподарських товарів
НАМА 11 (Доступ до ринків несільськогосподарської продукції – 11)	Аргентина, Бразилія, Єгипет, Індія, Індонезія, Намібія, Філіппіни, ПАР, Туніс, Венесуела	Поступки для країн, що розвиваються, з відкриття доступу на ринки промислових товарів

Крім наведених коаліцій, у рамках СОТ функціонує ще понад 20 різноманітних об'єднань, які зосереджують увагу на різних аспектах функціонування глобальної торгової системи і власне багатостороннього переговорного процесу.

Спроможність України використовувати переваги членства у глобальній торговій системі СОТ значною мірою залежатиме від реалізації потенціалу участі в коаліціях і неформальних угрупованнях цієї організації як випробуваних та дієвих механізмів представлення та реалізації національних торговельно-економічних інтересів, впливу на формування та реалізацію глобальної торгової політики.

¹ На основі даних сайта: <http://wto-consulting.ru>.

Висновки

Сучасні коаліції і неформальні угруповання у межах міжнародних організацій перетворюються на потужний інструмент впливу на їхню політику і тактичні рішення. Це дає можливість менш розвинутим країнам або новим членами організацій швидше долучитись до процесів формування глобальної торгової політики, більш ефективно використовувати механізми реалізації національних економічних інтересів.

Коаліції та неформальні угруповання у міжнародних організаціях створюються на добровільних засадах, однак відрізняються термінами дії, характером установчих документів, розподілом функцій між учасниками, рівнем стійкості до зовнішніх впливів, гнучкістю у прийнятті рішень, типом країн-учасниць. При цьому неформальні угруповання є менш результативними, ніж коаліції. Останні також слід відрізнити за колом пріоритетних напрямів діяльності, наявністю у складі країн-учасниць регіональних інтеграційних угруповань, подібністю рівня розвитку країн-учасниць, типу організаційної побудови тощо.

У розвитку коаліційного руху в межах СОТ можна виділити чотири ключові етапи: I – у межах ГАТТ, II – у ході підготовки до Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів; III – під час Уругвайського раунду; IV – після створення СОТ. Сучасні коаліції в межах СОТ характеризуються різноманітністю охоплених питань, більшою стабільністю діяльності, організованістю, активністю, що підтверджується їх винятковим впливом на перебіг Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів.

Діяльність сучасних коаліцій та неформальних угруповань у рамках СОТ є органічною складовою процесу формування глобальної торгової політики як на національному, так і наднаціональному та глобальному рівнях. Існуючі асиметрії глобальної торгової системи, затяжний характер Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, посткризові умови розвитку світової економіки та економік країн – членів організації, дають підстави очікувати конструктивної активізації діяльності коаліцій та неформальних угруповань, причому не тільки в межах СОТ.

Активна участь України у коаліціях та угрупованнях СОТ, діяльність яких відповідає національним економічним інтересам нашої держави та пріоритетам її економічного розвитку, є вагомим передумовою підвищення ефективності участі в глобальній торговій системі.

Література

1. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003.
3. Словник іншомовних слів / Уклад: Л.О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
4. *Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф.* Міжнародні організації: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001.
5. *Вороніна Г.* Сучасна практика субсидування аграрного сектора в умовах функціонування глобальної торгової системи // Міжнародна економічна політика. – № 5. – 2006 – С.34–61.
6. *Hamilton Colleen & John Whalley.* Coalitions in the Uruguay Round, 125 // *Weltwirtschaftliches archive* 547, 547 (1989).
7. *Narlikar A.* International Trade and Developing countries: Bargaining Coalitions in the GATT and WTO, London: Routledge, 2003, p. 103.
8. *Narlikar A. and Odell J.S.* The strict distributive strategy for a bargaining coalition: The Like Minded Group in the World Trade Organization, 1998-2001, Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 560
9. *Narlikar A. and Tussie D.* The G20 and Cancun Ministerial: Developing countries and their evolving Coalitions in the WTO, *World Economy* 27, 7:947-966
10. *Neumayer E and Tussie D.* Globalization and the Right to Free Association and Collective Bargaining: An Emperical Analysis, *World Development* 34, 1: 31-49
11. *Odell J.S* (ed). *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA.* Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 350.
12. *Sonia E. Rolland,* Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal Support, *Harvard International Law Journal*, VOLUME 48, NUMBER 2, SUMMER 2007.
13. World trade report 2007, World Trade Organization 2007, 388p.
14. *Draper Peter & Razeen Sally.* Developing Country Coalitions in Multilateral Trade Negotiations 35(2004) (Jawaharlal Nehru University, Paper) (on file with the International Trade Policy Unit, London School of Economics) available at // www.lse.ac.uk.
15. Growth in United Nations membership, 1945-present // <http://www.un.org>.
16. G20 Proposals on Agriculture (Market Access, Domestic Support) Martin Kohr. Third World Network // <http://www.globalpolicy.org>.
17. Farm Subsidies Over Time // <http://www.washingtonpost.com>.
18. How Regional Economic Communities can Facilitate Participation in the WTO: The Experience of Mauritius and Zambia, Sanoussi Bilal and Stefan Szepesi // <http://www.wto.org>.
19. Міністерства економіки України // <http://www.wto.org/>.
20. Офіційний сайт Кернської групи // <http://www.cairnsgroup.org/>.
21. Factsheet: The IMF at a Glance // <http://www.imf.org/>.
22. Market access: The Key to Expanding Developing Country Trade. // <http://www.cairnsgroup.org/>.

23. *Martin Kohr* G20 Proposals on Agriculture (Market Access, Domestic Support) / Third World Network // <http://www.globalpolicy.org>.

24. Market access: The Key to Expanding Developing Country Trade. <http://www.cairnsgroup.org/>.

25. *Jerome Prieur* and *Omar R. Serrano* Coalitions of Developing Countries in the WTO: Why Regionalism Matters // <http://hei.unige.ch/>.

26. *Karen van Rompey*. Revising Uruguay's trade policy: owards the negotiation of a free trade agreement between Uruguay and the United States, Cuadernos Del CLAEH, vol.3 n. 94-95, pp. 121 - 141, 2007, Internet // <http://socialsciences.scielo.org/>.

27. Understanding THE WTO: THE organization // <http://www.wto.org/>.

28. Yearbook of international organizations // <http://www.uia.org/>.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2010