

*Ivan MARKOVIĆ*¹

*UDK:341.241.8
Bibliid 0025-8555,58(2006)
Vol. LVIII, br. 1-2, pp. 67-83
Izvorni naučni rad
Januar 2006.*

PROCEDURE MULTILATERALNIH TRGOVINSKIH PREGOVORA U OKVIRU MEĐUNARODNOG TRGOVINSKOG SISTEMA GATT/STO

ABSTRACT

In the first part of the paper the author deals with some general aspects of the very complex process of trade negotiations. He explains that trade negotiations, bilateral or multilateral, are the basis for establishment of the international trade regime. In order to understand multilateral trade negotiations one should be familiar with its basis, which is composed of rules and procedures. Also, it is necessary to take into consideration the fact that these rules and procedures have not emerged at once but have been introduced in the process of adjustment to the needs of negotiators. In the second part of the paper the author considers the procedures in multilateral trade negotiations within the GATT/WTO international trade system.

OSNOVNI POJMOVI I VRSTE MULTILATERALNIH TRGOVINSKIH PREGOVORA

Otpočinjanje i učestvovanje u pregovorima u okviru Svetske trgovinske organizacije, a što je nasleđeno iz GATT-a, je isključivo na dobrovoljnoj osnovi i prepušteno je volji članica.

¹ Ivan Marković, savetnik u Ministarstvu za međunarodne ekonomske odnose SCG.

Sam tok pregovora mora biti sproveden u duhu reciprociteta međusobnih ustupaka i međusobnog uvažavanja. Ne postoje odrednice koje precizno određuju način na koji će se utvrđivati recipročnost što znači da je, a što je i potvrđeno u praksi, ostavljena potpuna sloboda državama koje učestvuju u pregovorima da izaberu metode merenja učinjenih ustupaka i njihovog poređenja.

Što se tiče modaliteta pregovora takođe je ostavljeno samim učesnicima da odaberu da li će pregovarati o svakom proizvodu ponaosob ili će izabrati neku drugu metodu oko koje postignu saglasnost. Pregovori mogu rezultirati smanjenjem carina, zadržavanjem carina na postojećem nivou ili preuzimanjem obaveze da one neće rasti iznad određenog nivoa.

Tokom 60-ih i 70-ih nastao je koncept asimetričnosti koji se odnosi na trgovinske pregovore između razvijenih i zemalja u razvoju. On podrazumeva da zemlje u razvoju, u toku pregovora, ne moraju davati koncesije recipročne koncesijama razvijenih zemalja. Pored toga one nisu u obavezi da preuzimaju koncesije koje nisu u skladu sa trgovinskim i finansijskim potrebama kao i sa planovima razvoja individualnih ekonomija. Ovaj koncept je dobio svoj konačni oblik za vreme Tokijo runde pregovora 1979. u vidu klauzule o posebnom tretmanu zemalja u razvoju koja podrazumeva niz pogodnosti u pogledu davanja koncesija i odstupanja od principa recipročnog preuzimanja obaveza u korist zemalja u razvoju.

Ukoliko inicijativu za otpočinjanje pregovora podnosi većina ili sve članice tada se govori o redovnim pregovorima koji se sprovode kroz runde.

Ukoliko neka od članica želi da povuče ili izmeni koncesije koje je dala u toku ranijih pregovora, ona pokreće inicijativu za naknadne pregovore.

Pregovori o pristupanju se pokreću kada neka država želi da postane članica Svetske trgovinske organizacije, ranije GATT-a.

Prvobitno pregovaračko pravo

Prilikom osnivanja GATT-a, članice koje su pregovarale o koncesijama međusobno su razmenile prvobitno pregovaračko pravo. Prilikom svakih sledećih pregovora o snižavanju carina za određeni proizvod prvobitno pregovaračko pravo se moglo odnositi na iste ili na neku od ostalih članica, u zavisnosti od trenutne pozicije na tržištu. Tako se za svaki proizvod, tokom sukcesivnih rundi pregovora, pojavljuje više slojeva prvobitnog pregovaračkog prava od strane većeg broja članica. Iz tog

razloga se prava iz prethodnih rundi pregovora nazivaju istorijskim pregovaračkim pravima.

Prvih pet rundi pregovora o snižavanju carina bile su zasnovane na bilatelarnim pregovorima o svakom pojedinačnom proizvodu, da bi se na kraju dobila lista prihvatljiva za obe članice. U ovakvim okolnostima je bilo jednostavno identifikovati članicu sa prvobitnim pregovaračkim pravom. Međutim, za vreme Kenedi runde postignut je dogovor o linearnom smanjenju carina za sve proizvode po određenoj formuli. Tada je takođe dogovoreno da će prvobitno pregovaračko pravo biti priznato i onim članicama koje su u periodu neposredno pre otpočinjanja pregovora imale značajno učešće na tržištu određenog proizvoda. Slična odluka je bila doneta i za vreme Tokijo runde, ali je interesantno da takva odluka nije usvojena za vreme Urugvajске runde pregovora. Umesto toga prvobitno pregovaračko pravo se definiše za potpuno nove proizvode tj. one za koje nije moguće prikupiti statističke podatke starije od tri godine.

Prava glavnog i značajnog dobavljača

Pravo glavnog dobavljača po određenoj poziciji se dobija na osnovu najvećeg učešća u uvozu neke članice. Takođe se priznaje i onoj članici kojoj je ta pozicija preovlađujuća u ukupnom izvozu.

Za vreme Urugvajске runde ovaj pojam je dopunjen još jednom odrednicom. Naime, ovo pravo se priznaje i onoj članici, ukoliko ga ranije nije imala, čiji će izvoz biti najviše pogođen promenama. Drugim rečima poredi se odnos promene izvoza i ukupnog izvoza svake članice na čiji izvoz utiče promena koncesija i pravo glavnog dobavljača se dodeljuje onoj čiji je izvoz najviše pogođen.

Što se tiče prava značajnog dobavljača, ne postoje precizni kriterijumi za njegovo utvrđivanje, osim naglašavanja da moraju da imaju značajan udeo na tržištu. U praksi se taj udeo kreće iznad 10%.

Kada se posmatra međusobni odnos jedne članice sa članicama koje, u odnosu na nju, poseduju prvobitno pregovaračko pravo, pravo glavnog ili pravo značajnog dobavljača, može se videti da postoji obaveza o postizanju sporazuma sa članicama koje poseduju prva dva dok treće pravo podrazumeva samo obavezu konsultovanja. Međutim, sva tri prava podrazumevaju mogućnost preduzimanja kontramera, u vidu povlačenja ranije datih koncesija u odgovarajućem tj. ekvivalentnom obimu, ukoliko članica koja poseduje jedno od njih nije zadovoljna postignutim dogovorom

ili on uopšte nije postignut, a članica koja je inicirala pregovore sprovede planirane promene.

Tretman najpovlašćenije nacije

Pregovori se moraju voditi na ravnopravnim osnovama u skladu sa tretmanom najpovlašćenije nacije. Ovo pravilo podrazumeva da ukoliko članica u toku pregovora odobri određene koncesije drugoj članici, te koncesije moraju važiti za sve članice. Ovo se odnosi na sve mere koje utiču na spoljnotrgovinsko poslovanje počev od uvezno-izvoznih dozvola pa sve do transfera kapitala i profita.

Tretman najpovlašćenije nacije se može posmatrati dvojako. On podrazumeva da nijedna članica ne sme biti tretirana gore, ali ni bolje od ostalih članica. Izuzetak od ovog pravila su jedino sporazumi o slobodnoj trgovini, ali pod uslovom da se odnose na najveći deo ili na celokupne spoljnotrgovinske odnose dve ili više zemalja.

Liste koncesija

Po završetku pregovora svaka članica predaje listu koncesija koja se sastoji iz četiri dela:

1. koncesije u skladu sa tretmanom najpovlašćenije nacije;
2. preferencijalne koncesije tj. lista izuzetaka od tretmana najpovlašćenije nacije;
3. lista koncesija koje se odnose na necarinske mere;
4. lista specifičnih zaštitnih i podsticajnih mera vezanih za poljoprivredne proizvode.

Liste koncesija postaju aneks uz osnovni ugovor po okončanju runde i tako obezbeđuju konsolidaciju carinskih stopa na dogovorenom nivou.

REDOVNI PREGOVORI

Od 1947. do 1994. godine održano je osam rundi multilateralnih trgovinskih pregovora. Prve četiri (Ženeva 1947, Anesi 1949, Torki 1950-1951. i Ženeva 1956) su dobile ime po gradovima u kojima su održane, peta i šesta po osobama koje su ih inicirale (Dilon runda² 1960-1961. i Kenedi

2 Daglas Dilon, državni sekretar SAD.

runda³ 1964-1967), sedma i osma po mestima u kojima su lansirane (Tokijo runda 1973-1979. i Urugvajaska runda 1986-1994).

Ženeva runda pregovora (1947) održana je u sklopu priprema za osnivanje Međunarodne trgovinske organizacije (ITO). Iako nije došlo do njenog osnivanja (zbog nedostatka podrške od strane SAD) učesnice su se dogovorile o međusobnim carinskim koncesijama i usvojen je Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT 1947).⁴

Anesi runda (1949) je otpočela kako bi se omogućio prijem novih članica i rezultirala je prijemom 9 država: Danske, Dominikanske Republike, Grčke, Haitija, Italije, Nikaragve, Švedske i Urugvaja.

Torki runda (1950-1951) je karakteristična po otpočinjanju pregovora sa Austrijom, SR Nemačkom, Peruom i Turskom i njihovim prijemom u članstvo, dok su u isto vreme članice pregovarale o dodatnim koncesijama.

Ženeva runda (1956) je specifična po tome što je samo 25 od 39 članica učestvovalo u pregovorima. Takođe, koncesije su bile razmenjene između samo 22 članice. Međutim i pored ovih specifičnosti, pošto se radilo o najznačajnijim članicama po obimu trgovine može se govoriti o uspešnoj rundi pregovora.

Dilon runda (Ženeva 1960-1961) je otpočela radi naknadnih pregovora tj. pregovora o promeni koncesija sa članicama koje su u međuvremenu osnovale Evropsku ekonomsku zajednicu. Zatim su na red došli pregovori o dodatnim koncesijama između članica kao i pregovori sa zemljama koje su to htele da postanu.

Rezultat Kenedi runde pregovora (1964-1967) bilo je smanjenje opšteg nivoa carinskog opterećenja kao i postizanje sporazuma o antidampingu.

Tokijo runda (1973-1979) je donela još veću diversifikaciju pregovora. Pored već standardnih pregovora o smanjenju carinskih stopa postignut je sporazum o necarinskim barijerama (kvote, uvozno-izvozne dozvole). Takođe, postignut je dogovor i oko suštinskih pitanja kao što su poseban tretman za zemlje u razvoju, rešavanje sporova i zaštitne mere.

3 J. F. Kenedi, predsednik SAD.

4 Zemlje osnivači GATT-a su: Australija, Belgija, Brazil, Burma, Velika Britanija, Indija, Južna Rodezija, Južnoafrička Republika, Kanada, Kina, Kuba, Liban, Luksemburg, Novi Zeland, Norveška, Pakistan, SAD, Sirija, Francuska, Holandija, Cejlon, Čile, Čehoslovačka; *WTO Agreements Series, GATT 1994 and 1947*, World Trade Organization, Geneva, 1999, p. 49.

Urugvajaska runda (1986-1994) je runda pregovora koja je najduže trajala. Takođe ona je i najkompleksnija jer su pregovori vođeni o trgovini industrijskim i poljoprivrednim proizvodima, uslugama kao i trgovinskim aspektima vezanim za prava intelektualne svojine. Rezultat ove runde je stvaranje Svetske trgovinske organizacije kao prve međunarodne organizacije koja će institucionalno regulisati međunarodne trgovinske odnose.

Proceduralni aspekti rundi pregovora

Pre nego što je član XXVIII bis⁵ inkorporiran u GATT runde pregovora su bile organizovane “ad hoc” tj. u sporazumu nije postojala odrednica koja je pozivala članice na multilateralne pregovore. Dilon runda je prva posle usvajanja ovog člana kojim se pozivaju članice da učestvuju u multilateralnim pregovorima o snižavanju carina na osnovama reciprociteta.

U prvih pet rundi, pošto je pristup bio da se pregovori vode “proizvod po proizvod” odnosno stavku po stavku procedure su bile slične. Runda bi otpočinjala usvajanjem odluke o otpočinjanju pregovora određenog datuma. Ova odluka je obavezivala članice da međusobno razmene carinske liste, podatke o obimu spoljnotrgovinske razmene i liste zahteva znatno ranije od predviđenog datuma za otpočinjanje pregovora. Koncesije su morale biti ponuđene prvog dana pregovora koji bi trajali najduže šest do sedam meseci (Dilon runda je bila izuzetak pošto je trajala godinu i po dana). Torki runda je bila održana po sledećoj proceduri:

- razmena carinskih listi i podataka o obimu spoljnotrgovinske razmene – do 22. novembra 1949;
- razmena inicijalnih listi zahteva – do 15. januara 1950;
- razmena konačnih listi zahteva – do 15. juna 1950;
- razmena listi ponuđenih koncesija – do 28. septembra 1950. (datum otpočinjanja pregovora).

Do Dilon runde pregovori su otpočinjali tek nakon razmene ponuda. Ovi pregovori su u suštini bili bilateralni tj. odvijali su se između parova delegacija. Podaci govore da je u prvoj rundi pregovore završilo 123, u drugoj 147 i u trećoj oko 400 parova država⁶ što ne znači da su oni bili u potpunosti bilateralni. Prvo, liste ponuda i zahteva se dostavljaju svim članicama. Drugo,

⁵ Član govori o okolnostima za otpočinjanja pregovora; *ibid.*, p. 102.

⁶ Hoda Anwarul, *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and WTO: Procedures and Practices*, WTO Publications, Geneva, 2000, p. 35.

dobijene i date koncesije u toku pojedinačnih pregovora na kraju runde važe za sve članice. Takođe, treba uzeti u obzir i međusobni odnos prava glavnog dobavljača, tretman najpovlašćenije nacije i princip reciprociteta. Prilikom davanja koncesija glavnim dobavljačima za očekivati je bilo da od toga indirektnu korist imaju i ostali dobavljači u skladu sa tretmanom najpovlašćenije nacije. Međutim, u skladu sa principom reciprociteta postignut je dogovor da se to uzima u obzir prilikom direktnih pregovora i da će zemlje koje imaju indirektnu korist ponuditi odgovarajuće koncesije zauzvrat. Sa druge strane koncesije nisu davane manjim dobavljačima ukoliko odgovarajuće koncesije nisu bile dobijene od glavnih dobavljača.

Kenedi i Tokijo runda u kojima su usvojene odluke da se primeni linearni metod odnosno formula morale su biti sprovedene po drugačijoj proceduri. Nakon donošenja odluke (radna hipoteza o smanjenju od 50% u Kenedi Rundi i formula $Z=AX/A+X$ u Tokijo rundi)⁷ članice su razmenile ponude u skladu sa usvojenim pristupom. Zatim je svaka članica vršila analizu i procenu ponuda svojih trgovinskih partnera. Nakon toga je došlo do nekoliko krugova izmena ponuđenih koncesija u skladu sa pojedinačnim procenama članica o njihovoj međusobnoj usklađenosti tj. reciprocitetu. Ovo se takođe odnosilo i na liste izuzetaka koje su takođe postale predmet pregovora. Za vreme Kenedi runde članica koja bi za određenu poziciju tražila izuzeće od usvojenog pravila morala je da pristane na kompenzatorne koncesije u vidu davanja većih koncesija za neke druge pozicije ili da dobije manje koncesije u odgovarajućem obimu. Pored toga da bi uopšte dobila to pravo članica je morala zahtev da obrazloži socijalnim ili političkim razlozima (loše stanje industrijske grane, moguće zatvaranje preduzeća, nerazvijenost pojedinih regiona, porast nezaposlenosti i pogoršanje pozicije siromašnijih slojeva stanovništva), pozivanjem na klauzulu izuzeća (“escape clause”)⁸ ili ograničenjima u pregovaračkom mandatu.

Usvajanje linearne metode odnosno formule nije umanjilo potrebu za bilateralnim pregovorima, posebno između “velikih igrača”. One su samo poslužile kao sredstvo u pregovaračkom procesu.

7 U Kenedi rundi je usvojen pristup o linearnom smanjenju prosečne carinske stope za 50%, dok je u Tokijo rundi usvojena Švajcarska formula $Z=AX/A+X$; Z-nova (izmenjena) carinska stopa; A-koeficijent (14 ili 16); X-inicijalna carinska stopa.

8 Član XIX GATT-a dozvoljava jednoj strani da suspenduje svoje obaveze tamo gde uvoz izaziva ili preti da izazove ozbiljnu štetu domaćim proizvođačima sličnih proizvoda; *WTO Agreements Series, GATT 1994 and 1947*, World Trade Organization, Geneva, 1999, p., p. 88.

Određene zemlje su bile izuzete od primene linearne metode odnosno formule (Novi Zeland, Južnoafrička Republika i Australija) dok je za zemlje u razvoju važio poseban tretman. Neke članice su stupanje na snagu određenih koncesija vezivale za rešavanje određenih sporova koji su postojali npr. u hemijskoj i tekstilnoj industriji.

Predmet pregovora i način za usklađivanje reciprociteta datih koncesija postalo je i davanje primarnog pregovaračkog prava za određene pozicije.

U toku bilateralnih pregovora članice su s vremena na vreme objavljivale privremene liste do tada usaglašenih koncesija kako bi informisale o njihovom statusu. Po zaključenju pregovora članice bi potpisivale i objavljivale konačne liste koncesija u vidu Protokola o zaključenju pregovora.

Urugvajaska runda

Na početku Urugvajске runde pregovaralo se o modalitetima za snižavanje carina. Međutim, u januaru 1990. godine postalo je očigledno da nije moguće usvojiti određenu formulu, ali je usvojen pristup da smanjenje carina mora biti najmanje 30%. Postignut je dogovor da sve članice predaju liste ponuda nakon čega je došlo i do razmene liste zahteva. Liste ponuda su bile analizirane od strane većeg broja članica (trgovinskih partnera), kako bi se utvrdilo da li su u skladu sa usvojenim pristupom. Ove multilateralne analize su bile dopuna za bilateralne i plurilateralne pregovore koji su i dalje bili osnova. Nakon pregovora većina članica je predala izmenjene liste ponuda u oktobru 1990. godine, ali je ipak došlo do zastoja nakon neuspeha Ministarskog sastanka u Briselu u decembru 1990.

Pregovori su pokrenuti nakon podnošenja Dunkelovog teksta⁹ koji je sadržao kompromise po određenim osetljivim pitanjima. Članice su u martu 1992. pozvane da predaju liste ponuda za industrijske i poljoprivredne proizvode. Bilateralni pregovori su intenzivirani nakon dogovora četiri najznačajnije trgovinske sile u STO¹⁰ u Tokiju jula 1993. a trajali su sve do poslednjeg dana predviđenog za pregovore (15. 12. 1993. god).

9 Predsedavajući pregovaračke grupe za poljoprivredu, g. Dunkel, je decembra 1991. god. izneo predloge kojima su odblokirani pregovori.

10 Četvorku (Kvadrateralu- QUAD) čine SAD, EU, Japan i Kanada; Bjelić Predrag, *Svetska trgovinska organizacija*, Prometej, Beograd, 2002, str. 26.

Proces pregovora o poljoprivrednim proizvodima, koji se odnosio na snižavanje carina i smanjenje nivoa domaće podrške i izvoznih subvencija, imao je drugačiji tok. Na osnovu predloga Predsedavajućeg pregovaračke grupe za poljoprivredu sve članice su predale Spiskove zaštitnih i mera podrške poljoprivrednoj proizvodnji pre Ministarskog sastanka u Briselu.

Dunkelov tekst je u suštini sadržao modalitete za pregovore o poljoprivredi. Iako ovaj tekst nikada nije zvanično prihvaćen, a neke članice su ga i zvanično odbile početkom 1992. (npr. EU) pregovori su ipak nastavljeni na njegovim osnovama. Oni su bili vrlo intenzivni mada su ostale članice čekale dogovor EU-SAD koji je konačno bio postignut u novembru 1993. Nakon toga 15. 12. 1993. predsedavajući Komiteta za trgovinske pregovore je objavio da je Urugvajaska runda pregovora uspešno završena.

NAKNADNI PREGOVORI

Ukoliko neka od članica želi da povuče ili izmeni koncesije koje je dala u toku ranijih pregovora, ona pokreće inicijativu za naknadne pregovore sa članicama sa kojima je dogovorila preuzete obaveze tj. članicama koje imaju prvobitno pregovaračko pravo, kao i sa članicama koje su glavni ili značajni dobavljači, tj. ponuđači robe ili usluga na koju se obaveza odnosi. Ovakva inicijativa može biti pokrenuta:

- a) prvog dana svakog trogodišnjeg perioda, počev od 1. januara 1958;
- b) u bilo koje vreme, u posebnim situacijama;
- c) u toku trogodišnjeg perioda, ukoliko je članica, pre početka perioda, najavila mogućnost inicijative.

U toku naknadnih pregovora, od članice koja inicira promene se očekuje davanje kompenzatornih koncesija, koje će se odnositi na neke druge proizvode ili usluge. Ukoliko se ne postigne sporazum, a ipak dođe do promene koncesija, članice koje su učestvovala u naknadnim pregovorima imaju pravo da povuku ekvivalentan obim ranije datih koncesija članici koja je inicirala naknadne pregovore.

Vrste naknadnih pregovora

Postoje tri vrste naknadnih pregovora:

- a) trogodišnji (open season) naknadni pregovori;
- b) naknadni pregovori u posebnim okolnostima;

c) rezervisani naknadni pregovori.

Članica ima pravo da 1. januara svakog trogodišnjeg perioda (počev od 1. januara 1958; sledeći počinje 1. januara 2006) izmeni ili povuče date koncesije ukoliko je o tome postigla dogovor sa članicama koje imaju prvobitno pregovaračko i pravo glavnog dobavljača uz konsultacije sa članicama koje imaju pravo značajnog dobavljača. Takođe, Ministarska konferencija¹¹ može odrediti i neki drugi period za preduzimanje ovih koraka.

Druga vrsta naknadnih pregovora otpočinje po odobrenju Ministarske konferencije u skladu sa članom XXVIII bis GATT-a. Ukoliko se u propisanom periodu ne postigne sporazum članica ima pravo da traži mišljenje i preporuke od Ministarske konferencije. Ako do sporazuma ne dođe ni posle toga, a pod uslovom da je članica ponudila adekvatne kompenzacione koncesije, ta članica ima pravo da sprovede željene promene koncesija.

Treća vrsta naknadnih pregovora se može održati u bilo koje vreme pre završetka trogodišnjeg perioda ukoliko je članica “rezervisala” mogućnost pre otpočinjanja tog trogodišnjeg perioda.

Osnovni zahtevi po pitanju procedure kod sve tri vrste naknadnih pregovora su u suštini isti, ali postoje velike razlike u pogledu vremenskog okvira za njihovo sprovođenje. Kod prve vrste zahtev za promenu ili povlačenje koncesije mora biti podnet najranije šest a najkasnije tri meseca pre završetka trogodišnjeg perioda, a sporazum mora biti postignut pre njegovog završetka. Drugim rečima, zahtev se podnosi između 1. jula i 30. septembra, pregovori moraju biti završeni do 31. decembra, a izmene stupaju na snagu 1. januara.

Kod druge vrste Ministarska konferencija ima rok od 30 dana da odgovori na zahtev članice za pokretanje pregovora. Članica se za mišljenje i preporuke obraća Ministarskoj konferenciji u roku od 60 dana od odobravanja početka pregovora, mada rok može biti i duži ukoliko je uključen veći broj članica. Odluka da članica nije ponudila adekvatne kompenzatorne koncesije mora biti doneta u roku od 30 dana od dana odobravanja početka pregovora.

Što se tiče treće vrste, ne postoje vremenska ograničenja u pogledu njihovog otpočinjanja i završetka.

¹¹ Ministarska konferencija je najviše telo GATT/STO sastavljeno od predstavnika svih članica koja se održava najmanje jednom u dve godine; WTO Database, Internet, avgust 2005, <http://www.wto.org>.

Kompenzacija i kontramere

U toku pregovora o kompenzatornim koncesijama, najznačajnija stvar o kojoj treba voditi računa je da te mere treba da budu sprovedene tako da bude održan onaj odnos reciprociteta datih koncesija koji je postojao pre otpočinjanja naknadnih pregovora.

Ukoliko je jedna od strana u naknadnim pregovorima zemlja u razvoju, mora se uzeti u obzir njen povlašćen položaj tj. poseban tretman.

Za vreme Urugvajске runde je dogovoreno da ukoliko promena koncesije podrazumeva prelazak sa režima carinskih stopa na režim kvota, kompenzatorne koncesije moraju biti većeg obima od obima trgovine na koji promene utiču (obično se uzima prosek prethodnih godina uvećan za 10%).

Bitno je napomenuti da svaka članica ima apsolutno pravo da promeni ili povuče ranije date koncesije. Međutim, ukoliko članica ovo sprovede bez prethodnog sporazuma sa članicama koje u odnosu na nju, poseduju prvobitno pregovaračko pravo, pravo glavnog ili pravo značajnog dobavljača, tada ove članice imaju pravo na kontramere, tj. povlačenje koncesija koje se odnose na ekvivalentan obim trgovine. Kontramere stupaju na snagu 30 dana od njihovog objavljivanja, pod uslovom da su objavljene u roku od šest meseci od početka sprovođenja neusaglašenih promena koncesija.

PREGOVORI O PRISTUPANJU

Za vreme svih rundi pregovora, osim u Ženevi 1956. godine, uporedo sa pregovorima o snižavanju carina bili su održavani i pregovori o pristupanju novih članica. U suštini Anesi runda je bila održana da bi se omogućio prijem novih članica dok je Torki runda pored toga jednim manjim delom imala i pregovore o novim koncesijama. Članice su još 1949. godine usvojile „Procedure za pregovore o pristupanju” koje su predviđale da se pregovori o pristupanju vode u okviru carinskih koncesija. Ovakva praksa je važila za prvih pet rundi. Nakon nekih sporadičnih slučajeva, sredinom šezdesetih, ustanovljena je praksa formiranja Radnih grupa za pristupanje sa zadatkom da detaljnije ispituju celokupan spoljnotrgovinski režim potencijalnih članica.

Pristupanje GATT-u

Po osnivanju GATT-a pregovori o pristupanju su se sastojali od razmene liste koncesija između članica i kandidata za članstvo. Liste članica

su bile dosta kraće jer se podrazumevalo da će se na kandidata odnositi i koncesije date postojećim članicama. Vremenom su kandidati imali sve manje zahteva prema članicama tako da je nakon Tokijo runde praksa postala da samo kandidati podnose liste koncesija. Razlog za to je očigledno bila činjenica o velikom obimu do tada datih koncesija pa je prevladalo mišljenje da je to nivo u odnosu na koji treba da se traži reciprocitet od kandidata.

Rezultat pregovora o pristupanju kandidata bila je bilateralna lista koncesija koja se objavljuje u aneksu Protokola o pristupanju.¹² Pregovori su skoro uvek bili bilateralni i kandidati bi zaključivali bilateralne sporazume sa svakom članicom sa kojom su pregovarali u okviru procesa pristupanja.

Iako je po osnivanju GATT-a praksa bila da se Sekretarijat¹³ obaveštava o početku i o okončanju pregovora, kasnije je ta praksa pojednostavljena i Sekretarijat je obaveštavan samo o završetku pregovora. Ponekad se dešavalo da u toku pregovora strane zaključče da je obim trgovine između njih suviše mali i da koncesije nisu potrebne o čemu je takođe obaveštavan Sekretarijat.

Nakon Tokijo runde postala je praksa da se od kandidata traži da potpišu sporazume o necarinskim barijerama koji su tada bili usaglašeni.

U slučaju kada članica nije otpočela pregovore sa kandidatom, a neke od članica su već okončale pregovore, postoji mogućnost pozivanja na klauzulu o neprimenjivanju onih odredbi koje se posredno odnose na članicu koja se poziva na ovu klauzulu (čl. XXXV GATT-a). To praktično znači da ukoliko članica nije zadovoljna posrednim efektima koje na nju ima sporazum između druge članice i kandidata, a pritom nije otpočela pregovore sa tim kandidatom, ima pravo da ne primenjuje taj sporazum.

Pristupanje STO

Proces pristupanja u Svetsku trgovinsku organizaciju se može podeliti u nekoliko faza:

1. podnošenje zahteva za prijem u članstvo;
2. formiranje Radne grupe za prijem;
3. podnošenje Memoranduma o spoljnotrgovinskom režimu;

12 Protokol o pristupanju sadrži uslove pristupanja koji su dogovoreni između kandidata i članova Radne grupe.

13 Telo koje se bavi administrativnim poslovima; *ibid.*

4. pregovori o pravilima, pristupu tržištu i koncesijama;
5. podnošenje Izveštaja radne grupe o završetku pregovora;
6. odluka Generalnog saveta¹⁴ ili Ministarske konferencije o prijemu.

Sam zahtev za prijem u članstvo treba da sadrži izjavu da zemlja želi da pristupi Sporazumu o STO i postane članica po odredbama člana XII koji reguliše ovu oblast.

Po prijemu zahteva formira se Radna grupa čiji član može biti svaka članica STO što znači da veličina i sastav nisu prethodno određeni. Pored toga u Radnoj grupi sede i predstavnici MMF-a i Svetske banke u svojstvu posmatrača. Predsedavajući generalnog saveta STO, nakon konsultacija sa kandidatom i članovima, imenuje predsedavajućeg Radne grupe.

Nakon toga kandidat podnosi Memorandum o spoljnotrgovinskom režimu u standardizovanoj formi. Ovaj dokument opisuje spoljnotrgovinski režim i sadrži statističke podatke o trgovini. Takođe, kandidat podnosi i usaglašenu Carinsku tarifu.¹⁵

Paralelno sa podnošenjem Carinske tarife otpočinju i pregovori o pravilima pristupanja u koje mogu da se uključe sve članice STO. Ovi pregovori se vode oko načina na koji će kandidat uskladiti svoje propise sa pravilima STO. Nakon toga otpočinju pregovori o pristupu tržištu i koncesijama koje će dati kandidat. Ovi pregovori su najbitniji i u suštini najduži deo procesa pristupanja.

Po uspešnom završetku pregovora, koji za rezultat imaju usvajanje Liste koncesija i obaveza za robu i Liste specifičnih koncesija za usluge, Radna grupa usvaja Izveštaj koji se podnosi Opštem savetu odnosno Ministarskoj konferenciji STO.

Poslednja faza je usvajanje Izveštaja radne grupe i donošenje odluke o prijemu u članstvo od strane Opšteg saveta odnosno Ministarske konferencije STO.

PREGOVORI U OKVIRU SVETSKE TRGOVINSKE ORGANIZACIJE

Po uspešnom okončanju pregovora (15. 12. 1993. godine) u Marakešu je 15. aprila 1994. godine potpisan protokol o osnivanju Svetske trgovinske

14 Sastoji se od predstavnika svih članica i deluje u ime Ministarske konferencije u periodima između sastanaka; *ibid.*

15 Podaci o važećim carinskim stopama u standardizovanom formatu.

organizacije i osnovan Pripremni komitet za transformaciju GATT-a u STO (01. 01. 1995. godine).

Prva Ministarska konferencija nakon osnivanja STO bila je održana u Singapuru od 9. do 13. decembra 1996. godine sa ciljem da učvrsti poziciju organizacije kao foruma za pregovore o daljoj liberalizaciji svetske trgovine. Glavne teme bile su trgovina i investicije, trgovina i konkurencija, transparentnost u vladinim nabavkama i olakšanje trgovine. Pored toga postignut je Sporazum o informatičkoj tehnologiji¹⁶ koji je podrazumevao eliminisanje carinskih i svih ostalih dažbina na proizvode informatičke tehnologije u roku od tri godine.

Druga Ministarska konferencija, održana u Ženevi u maju 1998. godine, u najvećem delu je bila protokolarnog i svečanog karaktera u sklopu obeležavanja pedesetogodišnjice institucionalizacije multilateralnog trgovinskog sistema.

Treća Ministarska konferencija održana je u Sijetlu od 30. novembra do 3. decembra 1999. godine. Završila je neuspehom jer uprkos obimnim pripremama nije došlo do pokretanja Milenijumske runde pregovora. Može se reći da je ona prvi primer organizovanog suprotstavljanja zemalja u razvoju nametanju rešenja od strane najrazvijenijih zemalja, što je ukazalo na određene slabosti u sistemu odlučivanja u STO.

Četvrta Ministarska konferencija održana je u Dohi, Katar, od 9. do 13. novembra 2001. godine i za rezultat je imala usvajanje Ministarske deklaracije koja je pokrenula prvu rundu multilateralnih trgovinskih pregovora u okviru STO. Glavne oblasti pregovora su pitanja primene, poljoprivreda, usluge, pristup tržištu za nepoljoprivredne proizvode, pravila STO o antidampingu i subvencijama i kreiranje multilateralnog sistema geografskih oznaka. Pored toga pregovori će biti nastavljeni i u vezi trgovine i investicija, trgovine i politike konkurencije, transparentnosti vladinih nabavki, olakšavanja trgovine i trgovine i životne sredine. Treći sloj pregovora obuhvata elektronsku trgovinu, malu privredu, trgovinu, dugove i

16 Odnosi se na trgovinu proizvodima informatičke tehnologije uključujući kompjutere, telekomunikacionu opremu, poluprovodnike, opremu za proizvodnju poluprovodnika, softver i naučne instrumente i ne obuhvata elektronske proizvode za široku potrošnju; Gud Valter, *Rečnik termina međunarodne trgovinske politike*, Ministarstvo za međunarodne ekonomske odnose Srbije i Crne Gore i Centar za evropsko pravo Pravnog fakulteta u Kragujevcu, prevod: Snežana Zubić-Petrović, Mr Aleksandra Raković i Katarina Jovović, Beograd, 2005, str. 13.

finansije, trgovinu i transfer tehnologije, tehničku saradnju i izgradnju kapaciteta, najmanje razvijene zemlje i poseban i povoljniji tretman.

Peta Ministarska konferencija je održana u septembru 2003. godine u Kankunu, Meksiko i završila je neuspelom poštu su pregovori nastavljeni i posle postavljenih rokova.

Generalni savet STO je na sastanku u julu 2004. godine usvojio dokument koji bi trebalo da otkloni zastoje do koga je došlo u pregovorima – Julski paket. On govori o potrebi da članice pojačaju napore kako bi došlo do uspešnog okončanja pregovora u svim oblastima. Takođe, posebna pažnja je posvećena poljoprivredi i pristupu tržištu za nepoljoprivredne proizvode za koje su usvojene slojevite formule snižavanja stepena zaštite.

Šesta Ministarska konferencija će se održati od 13. do 18. decembra 2005. godine u Hong Kongu.

ZAKLJUČAK

Multilateralni trgovinski pregovori su izuzetno kompleksna oblast spoljnotrgovinskih i međudržavnih odnosa. Iz tog razloga su vremenom postajali sve uređeniji, tj. povećavao se broj procedura i pravila koji ih regulišu. Pravila koja uređuju proces pregovora nastajala su kao odgovor na novonastale probleme i zato se prilikom njihovog proučavanja mora ići hronološkim redom. Naravno, pravila su samo osnova i ona pružaju okvir dok sam rezultat pregovora zavisi od sposobnosti i volje pregovaračkih strana.

Svetska trgovinska organizacija je fokusirana na diskusije, pregovore i razrešenje trgovinskih pitanja koja obuhvataju robe, usluge i intelektualnu svojinu. Njene glavne funkcije su regulisanje i primena multilateralnih i plurilateralnih trgovinskih sporazuma koji su u njenom sastavu, od kojih su najvažniji Opšti sporazum o trgovini uslugama – GATS, Opšti sporazum o carinama i trgovini – GATT i Sporazum o trgovinskim aspektima pravima intelektualne svojine – TRIPS. Takođe, ona deluje kao forum za multilateralne trgovinske pregovore i traženje načina da se razreše trgovinski sporovi, prati domaće trgovinske politike i saraduje sa ostalim međunarodnim institucijama uključenim u vođenje globalne ekonomske politike.

U multilateralnim trgovinskim pregovorima na pregovaračku poziciju, pored ostalog, utiče ekonomska snaga i sposobnost pregovaračkog tima. U budućnosti, kako sve veći broj zemalja bude jačao svoje ekonomske pozicije tako će do izražaja dolaziti pripremljenost pregovaračkih timova. U uslovima kada se pregovara sa većim brojem trgovinskih partnera

istovremeno, bolje poznavanje procedura koje definišu procese koji se odigravaju unutar multilateralnog trgovinskog sistema može brže dovesti do povoljnijeg rezultata.

LITERATURA

1. Bjelić Predrag, *Svetska trgovinska organizacija*, Prometej, Beograd, 2002.
2. Deardorff Alan and Stern Robert, *What the Public Should Know about Globalization and the World Trade Organization*, The University of Michigan, 2000.
3. Gud Valter, *Rečnik termina međunarodne trgovinske politike*, Ministarstvo za međunarodne ekonomske odnose Srbije i Crne Gore i Centar za evropsko pravo Pravnog fakulteta u Kragujevcu, prevod: Snežana Zubić-Petrović, Aleksandra Raković i Katarina Jovović, 2005.
4. Hoda Anwarul, *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and WTO: Procedures and Practices*, WTO Publications, Geneva, 2000.
5. Šević Željko, "Svetska trgovinska organizacija: institucionalni i pravni aspekti", *Finansije*, 1-2, 1997, str. 139-146.
6. *WTO Agreements Series, GATT 1994 and 1947*, World Trade Organization, Geneva, 1999.
7. WTO Database, <http://www.wto.org>

Ivan MARKOVIĆ

PROCEDURES IN MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS WITHIN THE GATT/WTO INTERNATIONAL TRADE SYSTEM

SUMMARY

Trade negotiations are the basis for establishment of the international trade regime. If two participants take part in them these are bilateral negotiations, and if there are more than two of them then these are multilateral ones. When states act as participants or negotiating parties the negotiations most often serve to establish the framework or the rules of behaviour or to settle a trade dispute. In order to understand the process of multilateral trade negotiations one should be familiar with the rules by which it proceeds.

The purpose of the rules and procedures is to define in detail the mutual relationship of negotiators whose number has greatly increased from 23 member

states-founders of GATT to 148 present members of the World Trade Organisation. Every member state firstly negotiates with the trade partners who have been entitled the original negotiating right, the right of the main one and the right of the significant supplier, and just after that with other member countries. In spite of all this, member states take benefits in accordance with the most-favoured nation treatment.

As states are the toughest and most cautious negotiators that very thoroughly prepare themselves for negotiations rules and procedures must be defined in detail. They are defined in accordance with the type of negotiations (regular, subsequent or negotiations on accession) and goals of negotiations (GATT, the World Trade Organisation founding, reduction of the level of tariff and non-tariff protection) that are very often mutually interwoven.

The rules by which multilateral trade negotiations proceed have considerably changed since the foundation of the General Agreement on Tariffs and Trade-GATT) in 1947. These rules have not been altered at once, but as a result of the changed conditions, and therefore they have changed gradually. The changed rules are actually the modification of the existing ones or actually reflection of the adjustment to new conditions and needs of negotiators. For this reason we can say that there has been a continuity in the process of multilateral trade negotiations in the last 60 years. This brought about the transformation of GATT into an unofficial international organisation that turning into the World Trade Organisation in 1995 became the first international organisation that has defined international trade relations in an institutional way (similar to the International Monetary Fund and the World Bank in the field of international finance).

Rules are only the basis providing the framework for negotiations while their outcome depends on the capability and will of the negotiating parties. This can be best seen by observing the past course of institutionalisation of the international trade that is characterised both by periods of unexpected and great moves forward, but also by some considerable delays and crises. Such a trend can be expected to occur in the future too, for simple reason that states wish to protect their economic areas and provide new markets for their economies at the same time.