

**Conferenza parlamentare
sull'Organizzazione Mondiale per il
Commercio (WTO)**

**Sessione annuale
Ginevra 1-2 dicembre 2006**

Documentazione

**Conferenza parlamentare
sull'Organizzazione Mondiale per il
Commercio (WTO)**

**Sessione annuale
Ginevra 1-2 dicembre 2006**

Documentazione

Servizio Affari internazionali

Servizio affari internazionali

Direttore

Maria Valeria Agostini tel. 06 6706_2405

Segretario parlamentare

Documentarista

Federico Pommier Vincelli _3542

Segreteria

Fax 06 6706_4336

Simona Petrucci _2989

Angela Dell'Armi _3666

Ufficio dei Rapporti con gli Organismi Internazionali

(Assemblee Nato e Ueo) fax 06 6706_4807

Consigliere parlamentare

capo ufficio

Alessandra Lai _2969

Segretario parlamentare

Documentarista

Elena Di Pancrazio _3882

Coadiutori parlamentari

Nadia Quadrelli _2653

Laura E. Tabladini _3428

Monica Delli Priscoli _4707

Ufficio per le Relazioni

Interparlamentari

(Assemblee Consiglio d'Europa, OSCE, INCE)

fax 06 6865635

Consigliere parlamentare capo ufficio

Stefano Filippone Thaulero _3652

Segretario parlamentare Documentarista

Giuseppe Trezza _3478

Coadiutori parlamentari

Daniela Farneti _2884

Antonella Usiello _4611

Ufficio dei Rapporti con le Istituzioni dell'Unione Europea

fax 06 6706_3677

Consigliere parlamentare capo ufficio

Luigi Gianniti _2891

Consigliere

Davide A. Capuano _3477

Segretari parlamentari Documentaristi

Patrizia Borgna _2359

Luca Briasco _3581

Viviana Di Felice _3761

Coadiutori parlamentari

Silvia Perrella _2873

Antonia Salera _3414

Marianna Guarino _5370

Unità Operativa Attività

di traduzione e interpretariato

fax. 06 233237384

Segretario parlamentare

Interprete Coordinatore

Paola Talevi _2482

Coadiutore parlamentare

Adele Scarpelli _4529

Segretari parlamentari Interpreti

Alessio Colarizi Graziani 3418

Patrizia Mauracher _3397

Claudio Olmeda _3416

Cristina Sabatini _2571

Angela Scaramuzzi _3417

INDICE

I. CONFERENZA

• Presentazione	1
• Programma della Conferenza	2
• Informazioni sui lavori	5
• OMC/WTO: scheda a cura del Servizio studi	
Funzioni e organizzazione	7
Dimensione parlamentare	11
Agricoltura e WTO. Le tappe del round negoziale	13
• Dichiarazioni finali delle Conferenze parlamentari	
- Sessione 2005 a Honk Kong	25
- Sessione 2004 a Bruxelles	29
• Regolamento della Conferenza parlamentare (in inglese)	33

II. DOCUMENTI DELLA SESSIONE

• I temi in agenda	39
• Proposta preliminare di documento finale	41
• Documenti di discussione	
<i>Lessons to be learned from the history of multilateral trade negotiations under the wto auspices</i>	45
<i>Multilateralism and bilateralism in trade policy</i>	49
<i>Regionalism and multilateralism in trade policy</i>	55
• Documenti OMC	
Dichiarazione ministeriale adottata a Doha il 14 novembre 2001	59
“Pacchetto di luglio” . Decisione adottata dal Consiglio il 1 agosto 2004.	71
Dichiarazione ministeriale adottata a Honk Kong il 18 dicembre 2005.	75
• Documenti Unione europea	
Proposta di decisione del Consiglio sulla posizione della Comunità in ambito OMC sugli accordi commerciali regionali. Presentata dalla Commissione (31 ottobre 2006)	87
Proposta di decisione del Consiglio sull’adesione del Vietnam all’Organizzazione Mondiale per il Commercio. Presentata dalla Commissione (27 ottobre 2006)	97

III. RASSEGNA STAMPA

- Federico Rampini, *Russia e Vietnam nel WTO*, 107
“la Repubblica”, 20 novembre 2006).
- Enzo Grilli, *Le pericolose sirene degli accordi bilaterali*, 108
“Il Sole 24 ore”, 25 ottobre 2006.
- “*Wto, primavera decisiva*”. Intervista a Pascal Lamy, 109
“Il Sole 24 ore”, 24 ottobre 2006.
- Giorgio Barba Navaretti, *E la Cina non ci fa più le scarpe*, 111
tratto dal sito “La Voce.info”, 9 ottobre 2006.
- Riccardo Faini, *Il Doha round gira su se stesso*, 113
tratto dal sito “La Voce.info”, 21 agosto 2006.
- “*Ora tutto dipende da Bush*”. Intervista a Peter Mandelson, 115
Il Sole 24 ore 27 luglio 2006.-
- Bonino: *Il wto minato dai nazionalismi*, 116
“La Stampa”, 28 giugno 2006.

IV. CONTRIBUTI RECENTI

- Paolo Guerrieri, *Il fallimento del Doha Round*, 119
tratto dal sito dell’ “Istituto Affari internazionali”.
- La dichiarazione di Honk Kong in seno ai negoziati
dell’organizzazione mondiale del commercio*, 121
“Rivista giuridica del mezzogiorno”, 2-3, 2006.
- Antonio Tricarico, Ugo Biggeri, *La fine dell’era Wto? Conseguenze
dell’accordo di Hong Kong e futuri scenari internazionali*, 129
“Democrazia e diritto”. 2006, 1.
- Luciano Di Via, *Le misure di protezione commerciale
nel diritto del commercio internazionale*, 139
“Il diritto del commercio internazionale”, 2005, pp. 443-463.
- Paolo Borghi, *[Agricoltura] Il regolamento n. 178/2003 e le
norme dell’organizzazione mondiale del commercio (OMC/WTO)*, 161
“Rivista di diritto agrario”, 2005, fasc. 1, pp. 97-105.

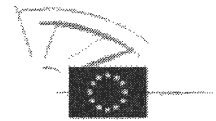
I. CONFERENZA



ANNUAL 2006 SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva (Switzerland), 1 and 2 December 2006

*Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and
the European Parliament*



Presentazione

La Conferenza parlamentare sull'Organizzazione mondiale del commercio (OMC/WTO) è promossa congiuntamente dall'Unione interparlamentare e dal Parlamento europeo. Il suo principale obiettivo è aumentare la trasparenza dell'OMC e rendere questa organizzazione intergovernativa "responsabile" nei confronti di legislatori eletti e rappresentanti dei popoli. Le sessioni della Conferenza parlamentare sono tenute una volta l'anno in occasione della Conferenza ministeriale dell'OMC.

La sessione annuale 2006 si terrà a Ginevra il 1 e 2 dicembre nel Centro Conferenze internazionali. Le procedure sono regolate dall'articolo 2 del Regolamento della Conferenza, mentre la preparazione della sessione è curata dal comitato direttivo che fissa l'agenda e il programma.

Come nei precedenti incontri, la sessione 2006 è dedicata in particolare ai parlamentari che nei rispettivi parlamenti si occupano di commercio internazionale. La sessione consentirà ai parlamentari di conoscere gli sviluppi recenti in ambito OMC e di contribuire alla ripresa del processo negoziale, soprattutto in relazione alla sospensione delle trattative del "Doha round" stabilita lo scorso mese di luglio. Sarà inoltre occasione per scambiare punti di vista ed esperienze con i colleghi di altri parlamenti, interagire con i rappresentanti dei governi e i funzionari dell'OMC e attivare un dialogo con esponenti della società civile.

PROGRAMMA PROVVISORIO

GIOVEDÌ, 30 NOVEMBRE

- 10:00 - 19:00 *Registrazione dei partecipanti*
17:00 - 20:00 *Sessione del Comitato direttivo preliminare alla Conferenza (a porte chiuse)*
-

VENERDÌ, 1° DICEMBRE

- 08:00 – 18:30 *Registrazione dei partecipanti*
- 09:30 – 10:00 *Sessione di apertura*
Intervengono:
- Pier Ferdinando Casini, Presidente dell'UIP
- Manuel António dos Santos, Vice Presidente del Parlamento europeo
- 10:00 – 10:15 **Approvazione dell'ordine del giorno e altre questioni di natura organizzativa**
- 10:15 – 11:30 *Dibattito sui temi principali*
- Tema principale (a) Lezioni da apprendere dalla storia dei negoziati multilaterali promossi sotto l'egida dell'OMC ***
- Relatori
- On. Shakeel Ahmed Yousuf Abdul Razack Mohamed (Mauritius)
- On. Hassan Moradi, (Repubblica Islamica dell'Iran)
- 11:30 – 13:00 **Dialogo con i Ministri e con funzionari di alto livello dell'OMC. Quale futuro per il *Doha Round*? I vantaggi di un esito positivo e i costi di un fallimento.**
- Partecipano al dialogo:
- Kamal Nath, Ministro del commercio e dell'industria (India)
- Celso Amorim, Ministro delle relazioni esterne (Brasile)
- Toshikatsu Matsuoka, Ministro dell'agricoltura, delle foreste e della pesca (Giappone)
- Ambasciatore Peter Allgeier, Rappresentante permanente degli Stati Uniti presso l'OMC
- Ambasciatore Carlo Trojan, Rappresentante permanente delle Comunità europee presso l'OMC
- 13:00 – 14:30 *Pausa pranzo*
- 14:30 – 15:45 **Audizione del Direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy**
- 15:45 – 16:30 *Continuazione del dibattito sul tema principale (a)*

16:30 – 18:30 **Gruppo di discussione interattivo. L'agricoltura deve essere svincolata dal meccanismo del *single undertaking* (approvazione del pacchetto negoziale complessivo)?**

Partecipanti:

- Ambasciatore Crawford Falconer (Nuova Zelanda), Presidente del Comitato agricoltura dell'OMC
- On. John Dupraz (Svizzera)
- Herbert Oberhänsli, Direttore per le relazioni economiche e internazionali, Nestlé
- David King, Segretario generale della Federazione internazionale dei produttori agricoli [*da confermare*]

19:00 *Ricevimento nella sede dell'OMC*

20:00-22:00 *Comitato direttivo (a porte chiuse)*

SABATO, 2 DICEMBRE

09:30 – 13:00 *Continuazione e conclusione del dibattito sul tema principale (a), a seguire:*

Tema principale (b) Multilateralismo e bilateralismo nella politica commerciale

Relatori

- Sajjad Karim, Membro del Parlamento europeo
- Senatore Donald H. Oliver (Canada)

13:00 – 14:30 *Pausa pranzo*

14:30 – 16.30 **Gruppo di discussione interattivo. Il sistema di composizione delle controversie dell'OMC è efficiente?**

Partecipanti:

- Ambasciatore Muhamad Noor Yacob (Malaysia), Presidente dell'Organo per la risoluzione delle dispute dell'OMC
- Jean-François Bellis, socio Van Bael&Bellis, membro di un Panel OMC
- Prof.ssa Debra P. Steger, Facoltà di giurisprudenza dell'Università di Ottawa, Direttore di EDGE Network

16:30 – 17:30 *Continuazione e conclusione del dibattito sul tema principale (b)*

17:30 – 18:00 *Sessione finale*

Approvazione del documento finale

Relatore

- On. Geert Versnick, (Belgio)

ANNUAL SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva, 1-2 December 2006

Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

ADDITIONAL INFORMATION ORGANIZATION OF WORK

This document is designed to supplement the Practical Information note, which was distributed together with the invitation letter dated 20 July 2006.

Seating arrangements in the meeting room

As usual, lots have been drawn among the delegations participating in the session to determine the order of seating in the sector allocated for participants.

The name of the delegation of **Slovenia** was drawn, and this parliamentary delegation has accordingly been placed in the front row, on the left-hand side of the room facing the podium. Other delegations follow in English alphabetical order.

The number of seats allocated to each delegation in the meeting room will depend on the number of members in each delegation and on the room's seating capacity. The sector for observer delegations is situated behind the one for parliamentary delegations.

The seats of each parliamentary delegation as well as those of observers from among international organisations will be marked by country/organization sign-boards.

Debates

As indicated in the Practical Information note, all debates will take place **in plenary** and all participants and observers have **equal speaking rights**. To enable the session to achieve its expected goal and to facilitate the necessary interplay of ideas, the Steering Committee has made the following arrangements:

- (a) There will be **no pre-established list of speakers** on any agenda item. Delegates wishing to take the floor should use special **registration forms** to notify the President of the session of the specific point they wish to address or question they wish to ask. The forms will be available in the meeting room;
- (b) The debate will be interactive, no formal statements will be delivered and the speakers shall use microphones available at each seat. Both participants and observers are invited to participate in the debate either by making brief statements or by asking questions and should **refrain from reading out pre-prepared statements**;
- (c) Subject to any other arrangements made by the President in the light of the circumstances, **statements may not exceed three minutes**. Delegates may, however, speak **several times** on each item, particularly in response to other statements;

(d) The President will give the floor to delegates in an **order that is conducive to a real exchange of opinions**. When calling on speakers, the President will announce the subsequent speaker;

(e) There will be **no formal record** of the debate.

Draft outcome document

The preliminary draft outcome document will be worked out by the Steering Committee at its *in camera* meeting in the evening of Thursday, 30 November 2006, and made available to all delegates soon after the start of the plenary session on 1 December.

Amendments to the preliminary draft should be submitted to the Secretariat of the session in written form by **3 p.m. on Friday, 1 December**, at the latest. The Steering Committee will reconvene in the evening of Friday to consider all such amendments and prepare a revised draft for consideration by the Conference as a whole at its concluding seating on Saturday, 1 December. There will be no reopening of the substantive debate during this seating. Delegates will consider only the revised draft outcome document proposed by the Steering Committee, and possible amendments to the text.

Documents

The only official documents of the session will be its programme and agenda, the draft outcome document, discussion papers prepared by the rapporteurs, the List of Participants and the information notes prepared by the Secretariat of the session.

Should participants and observers wish to distribute their own documents and other material pertaining to the themes of the session, they may use a table provided for that purpose in the immediate vicinity of the meeting room.

List of delegates

A provisional list of delegates will be distributed together with information kits on registration. For technical reasons, it will not be possible to publish a revised list on the spot. The final list will be made available on the IPU Web site (<http://www.ipu.org/splz-e/trade06.htm>) soon after the session. In order to ensure its accuracy, participants and observers are requested to advise the Information and Registration Desk of any **corrections** to be made to the provisional list to by **6 p.m. on Friday, 1 December**, at the latest.

Reception

All participants and observers are kindly invited to a cocktail reception which will take place at **6.45 p.m. on Friday, 1 December** in the New Council Room **at WTO premises**. Invitation cards are distributed on registration.

The WTO building is situated at rue de Lausanne 154, within walking distance from the International Conference Centre of Geneva (CICG). **Bus transportation** from CICG to WTO will be provided starting at 6.15 p.m. **No special transport service is envisaged after the end of the reception.**

OMC/WTO: scheda a cura del Servizio studi

1. Organizzazione e funzioni dell'OMC con riferimento alla liberalizzazione degli scambi

Il WTO (*World Trade Organization*), in italiano OMC (Organizzazione Mondiale per il Commercio), è nato formalmente il 1° aprile 1995, rappresenta l'esito dei negoziati denominati *Uruguay round* svoltisi dal 1986 al 1994.

Il WTO ha raccolto l'eredità di quasi quarant'anni di funzionamento del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) del 1947, che si era col tempo di fatto trasformato in una istituzione internazionale responsabile della liberalizzazione degli scambi commerciali.

Il WTO, a differenza di FMI e Banca Mondiale, non fa parte del sistema delle Nazioni Unite. Tuttavia, a partire dal 1995, il WTO partecipa ai lavori del Comitato amministrativo di coordinamento delle Nazioni Unite (insieme alle istituzioni specializzate), ma l'ONU non vanta poteri di controllo e indirizzo nei confronti del WTO.

La *partnership* del WTO comporta l'accettazione dell'Accordo istitutivo e degli Accordi commerciali multilaterali contenuti nei primi tre allegati dell'Accordo istitutivo. Nel primo allegato sono compresi: L'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) 1994; il Protocollo relativo alle concessioni tariffarie dell'Uruguay round; dodici distinti accordi su singole materie (agricoltura, prodotti tessili, misure sanitarie e fitosanitarie ecc.); l'Accordo generale sugli scambi di servizi (GATS: *General Agreement on Trade in Services*); l'Accordo sui diritti di proprietà intellettuale inerenti al commercio (TRIPS: *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Il secondo allegato reca: l'Intesa sulla soluzione delle controversie (DSU: *Dispute Settlement Understanding*) e il terzo il Meccanismo d'esame delle politiche commerciali (TPRM: *Trade Policy Review Mechanism*). Il quarto Allegato contiene quattro Accordi commerciali plurilaterali non vincolanti per tutti i membri (attualmente vigenti sono quelli sugli aeromobili civili e sugli appalti pubblici).

I Membri originari del WTO sono i 128 Stati già parti del GATT 1944. Degli attuali 150 membri, 30 circa sono Paesi industrializzati, la maggioranza sono PVS e circa 30 sono definiti Paesi meno avanzati. Membri del WTO sono sia la Comunità europea che tutti gli Stati membri, in quanto non tutte le materie oggetto degli Accordi sono di competenza esclusiva della Comunità. Di competenza esclusiva della comunità europea sono il GATT 1994 e gli Accordi commerciali multilaterali con l'eccezione di GATS e TRIPS che, con l'Accordo sugli appalti pubblici, sono stati stipulati in forma mista.

Il WTO ha lo scopo di favorire l'attuazione degli accordi in cui si articola il suo sistema e di costituire un foro per i negoziati commerciali multilaterali. Svolge inoltre un ruolo di controllo delle politiche commerciali ed in tema di soluzione delle controversie commerciali tra i propri Membri.

Il WTO nelle relazioni esterne è guidato dal Direttore generale, eletto per un periodo di 6 anni, affiancato da quattro Vicedirettori e posto a capo del Segretariato, organo burocratico con funzioni esclusivamente internazionali, che costituisce la struttura amministrativa. Gli organi del WTO facenti parte della struttura decisionale sono di norma composti da tutti i membri, che si riuniscono ogni due anni nella Conferenza ministeriale, massimo organo a competenza generale. Il Consiglio generale, anch'esso composto da tutti i membri, opera negli intervalli fra le conferenze interministeriali ed esercita tutte le competenze dell'Organizzazione. Vi sono inoltre tre Consigli relativi a singoli settori: commercio dei beni, proprietà intellettuale e servizi. Tutti i membri hanno diritto di contribuire in modo paritario alla formazione della volontà dell'Organizzazione. Ciò avviene, di norma, attraverso il meccanismo del *consensus* (non si vota e una decisione si ritiene assunta se nessun membro vi si oppone). Ciò comporta evidentemente lo svolgimento di lunghe negoziazioni e di difficili mediazioni per giungere alle decisioni più complesse.

Pilastro portante del WTO è il GATT 1994 (Accordo generale sulle tariffe e il commercio), come modificato in seguito all'Uruguay Round, che ha ad oggetto gli scambi internazionali di merci. Meccanismi fondamentali dell'Accordo sono:

- clausola della nazione più favorita in relazione alle riduzioni tariffarie (estensione a tutti i membri delle riduzioni accordate a un membro o a uno Stato terzo; le riduzioni tariffarie sono accordate mediante liste di concessioni riferite ai dazi accordati per ogni singolo prodotto);
- trattamento nazionale delle merci importate in materia fiscale e di regolamentazioni interne (divieto di applicare alle merci importate tasse o regolamentazioni interne più onerose rispetto a quelle gravanti sulle merci nazionali);
- divieto delle restrizioni quantitative (divieti o contingentamenti delle importazioni o delle esportazioni sono tuttavia ammessi per l'agricoltura, per correggere squilibri della bilancia dei pagamenti o a titolo di salvaguardia per evitare grave pregiudizio ai produttori nazionali);
- limitazione del ricorso a sovvenzioni anti-dumping (ammessi quando prodotti importati vengono venduti ad un valore inferiore a quello normale di mercato, per applicarli occorre dimostrare un danno rilevante all'industria interna);
- limitazione del ricorso a misure compensative (sovvenzioni alle esportazioni sono ammesse se volte ad assicurare concorrenzialità ai prodotti sul mercato mondiale, ma non per consentire di venderli a un prezzo inferiore a quello del mercato interno; regole speciali vigono per l'agricoltura);
- complesso flessibile di eccezioni e deroghe (misure restrittive sono possibili per protezione della moralità pubblica, della vita delle persone e degli animali, per la preservazione dei vegetali, per la tutela degli interessi essenziali della sicurezza interna) e metodo diplomatico per la soluzione delle controversie.

Oggi assume una crescente rilevanza l'eliminazione degli ostacoli non tariffari, quali regolamentazioni tecniche, procedure di controllo e di certificazione, adempimenti amministrativi di vario genere richiesti per l'importazione e l'esportazione. Ne è prova l'Accordo sugli ostacoli tecnici agli scambi commerciali (*TBT: Technical Barriers to Trade*) concluso alla fine dell'*Uruguay round*. Prevede che nel determinare i requisiti di qualità dei prodotti per proteggere la salute e l'ambiente ed i relativi controlli, occorra riferirsi a *standard* internazionali di qualità elaborati da organismi privati costituiti nei diversi Stati riuniti in organizzazioni internazionali non governative.

L'Accordo sulle licenze di importazione, rafforza a sua volta gli obblighi di trasparenza, informazione e rapidità nell'assegnazione delle licenze. L'Accordo sulle regole d'origine mira invece ad armonizzare i criteri per la determinazione dell'origine dei prodotti importati (ad es. per verificare se un prodotto ha diritto al trattamento della nazione più favorita in quanto proviene da un Paese del WTO).

Posizione dei PVS. Con l'*Uruguay round* si è deciso di integrare a pieno titolo i PVS nell'Organizzazione senza prevedere particolari disposizioni derogatorie. Solo riguardo i tempi di attuazione degli obblighi derivanti dagli Accordi sono previste condizioni di maggiore flessibilità. Per quanto riguarda invece i Paesi meno sviluppati sono ammessi trattamenti preferenziali generalizzati e si insiste per l'incremento dell'assistenza tecnica allo sviluppo nonché dei programmi internazionali di aiuto alimentare. L'80% dei membri WTO è costituito dai PVS e, di questi, circa 30 rientrano tra i c.d. Paesi meno sviluppati.

Il **settore agricolo** è stato recuperato alla disciplina multilaterale degli scambi commerciali solo a partire dal 1992, nell'ambito dell'*Uruguay round*. Determinante fu l'intesa raggiunta a riguardo tra Comunità europea e Stati Uniti. Per quanto riguarda l'accesso ai mercati fu deciso di sostituire le molteplici misure sino ad allora applicate con dazi doganali sui quali applicare progressive riduzioni attraverso il sistema delle liste di concessioni. Una clausola transitoria consente misure di salvaguardia speciale per prevenire aumenti abnormi delle importazioni di singoli prodotti. Le misure interne di sostegno sono state aggregate in tre diverse scatole (box):

- la scatola verde (*green box*), relativa ai provvedimenti che gli Stati possono liberamente adottare in quanto hanno un effetto trascurabile o inesistente sul commercio. Sono tali gli interventi a favore della ricerca, sanità, delle infrastrutture, della sicurezza alimentare. Vi rientrano anche i pagamenti diretti ai produttori disaccoppiati dalla produzione, come quelli previsti dalla riforma della PAC del 2003.

- la scatola blu (*blue box*), relativa ad aiuti a programmi di riduzione della produzione ritenuti ammissibili;
- la scatola gialla (*yellow o amber box*), il cui valore globale deve essere oggetto di riduzioni progressive specificate nelle liste di concessione. Sono compresi in questa categoria i sussidi all'esportazione, gli interventi sul mercato, i pagamenti per i costi di immagazzinamento.

Il settore è caratterizzato dai seguenti fenomeni: tariffazione sporca (sovrastima degli effetti distorsivi delle misure di sostegno che comportano la fissazione di dazi enormemente elevati); dispersione tariffaria (mantenimento su alcuni prodotti di megatariffe che rendono poco significative le riduzioni); clausola di pace (una norma transitoria scaduta nel 2003 impegnava i Membri a non intentare azioni nei confronti delle misure di sostegno).

1.1 La partecipazione dell'Unione europea al WTO

L'Unione europea è membro dal 1° gennaio 1995 dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), unitamente agli Stati membri dell'Unione e ai paesi candidati.

Peraltro, avendo l'Unione europea una politica commerciale comune, essa agisce in seno all'OMC come un unico attore, in particolare attraverso la Commissione europea che interviene a nome dell'Unione nella maggior parte delle riunioni dell'Organizzazione e a negoziare gli accordi commerciali

La partecipazione ai negoziati promossi dall'OMC è regolata nel quadro delle disposizioni relative alla conclusione di accordi relativi alla politica commerciale di cui all'articolo 133, paragrafo 3, del Trattato CEE.

In base a questa disposizione, qualora si debbano negoziare accordi con uno o più Stati o organizzazioni internazionali, la Commissione presenta raccomandazioni al Consiglio, che l'autorizza ad aprire i negoziati necessari. Tali negoziati sono condotti dalla Commissione in consultazione con un comitato speciale - denominato Comitato articolo 133 - designato dal Consiglio per assisterla in questo compito e nel quadro delle direttive che il Consiglio può impartirle. La Commissione riferisce periodicamente al comitato speciale sui progressi dei negoziati. Nell'esercizio delle competenze che gli sono conferite dall'articolo 133, il Consiglio delibera in linea generale a maggioranza qualificata. Benché il Trattato CEE preveda un ruolo più limitato per il Parlamento europeo in materia di politica commerciale¹, la Commissione favorisce un maggiore coinvolgimento parlamentare in materia, consultando e informando sistematicamente il PE.

¹ L'assenso del PE può essere richiesto per la ratifica dei trattati più importanti.

2. La definizione di una dimensione parlamentare dell'OMC

Le sempre maggiori difficoltà incontrate dall'OMC, a partire dalla Conferenza ministeriale di Seattle del dicembre 1999, per raggiungere un'intesa destinata a promuovere una nuova fase di liberalizzazione del commercio internazionale, unitamente alla diffidenza dell'opinione pubblica mondiale nei confronti di una globalizzazione incontrollata, hanno posto l'esigenza di un controllo democratico e di una maggiore trasparenza nel funzionamento dell'OMC.

In tale ottica, come ripetutamente sostenuto dai rappresentanti dell'Unione Europea, è stata auspicata una maggiore attenzione e controllo da parte dei parlamenti sull'operato dei rispettivi governi nell'ambito dell'OMC, anche mediante la creazione di una dimensione parlamentare all'interno della stessa organizzazione.

Questa proposta è stata oggetto di un seminario organizzato a Bruxelles dal Parlamento europeo il 10-11 aprile 2001¹, al quale sono stati invitati i parlamentari dei Paesi membri dell'OMC e i parlamentari europei. A conclusione dei lavori, il Vice Presidente del Parlamento europeo, On. Wiebenga, ha proposto il lancio di una Conferenza a partecipazione allargata, per esaminare eventuali suggerimenti avanzati dai Parlamenti sulle modalità per accrescere il controllo parlamentare dell'OMC, e sull'istituzione di un forum parlamentare diretto a facilitare gli scambi di idee, ricevere informazioni e seguire le attività della dimensione governativa. In tale ottica, il Vice Presidente, ha invitato i presenti a riunirsi informalmente a *Doha, in Qatar, nel novembre 2001*, a margine della Conferenza ministeriale, per discutere delle questioni all'ordine del giorno della Conferenza medesima.

Tale orientamento del Parlamento Europeo si è affiancato a quello dell'Unione Interparlamentare (UIP): l'opportunità di dar vita ad una dimensione parlamentare dell'OMC era stata già stata ribadita in occasione *della riunione della UIP a Ginevra l'8-9 giugno 2001*², con una dichiarazione con la quale i parlamentari presenti, rappresentanti 75 Paesi, invitavano la UIP a svolgere l'attività preparatoria necessaria all'organizzazione della riunione informale da tenere a Doha in occasione della Conferenza ministeriale.

Al fine di preparare la riunione di Doha, su iniziativa del Parlamento europeo, è stato convocato un Gruppo di lavoro congiunto che si è riunito il 5 settembre 2001 a Strasburgo e il 5 ottobre 2001 a Ginevra. In occasione di quest'ultima riunione il Gruppo ha adottato una relazione su "Parlamenti e commercio internazionale" che ha costituito la base del dibattito parlamentare a Doha.

Alla Conferenza parlamentare di Doha, tenutasi l'11 novembre 2001 in concomitanza con la Conferenza ministeriale dell'OMC, hanno partecipato circa 100 parlamentari dei Paesi aderenti all'OMC.

Al termine dei lavori, i rappresentanti dei Parlamenti hanno adottato una dichiarazione in cui si auspicava una più stretta collaborazione tra Parlamenti e OMC e a tal fine si stabiliva la creazione di una Commissione-pilota³, con l'incarico di vagliare le modalità con cui si sarebbe potuta realizzare tale collaborazione.

La Conferenza parlamentare sull'OMC, tenutasi a Ginevra il 18 febbraio 2003, ha ribadito la necessità di far progredire il processo interparlamentare nel settore del commercio internazionale mediante riunioni parlamentari regolari, da organizzare annualmente in concomitanza della Conferenza ministeriale dell'OMC.

¹ Il Seminario sul tema *Commercio, sviluppo e democrazia. La necessità di riformare l'OMC* ha esaminato in particolare la questione della trasparenza interna ed esterna dell'OMC.

² *Per un sistema multilaterale libero, giusto ed equo: apportare una dimensione parlamentare.*

³ La Commissione -pilota, costituita congiuntamente dalla UIP e dal Parlamento europeo, è formata dai rappresentanti dei seguenti Parlamenti e Organizzazioni internazionali: Belgio, Canada, Cina, Egitto, Finlandia, Francia, Germania, India, Iran, Giappone, Kenia, Marocco, Mauritius, Messico, Namibia, Niger, Nigeria, Regno Unito, Stati Uniti d'America, Sudafrica, Thailandia, Uruguay, Assemblea parlamentare del *Commonwealth*, Assemblea parlamentare del Consiglio d'Europa, Organizzazione Mondiale del Commercio, Parlamento europeo, UIP.

La Dichiarazione finale, adottata al termine dei lavori, sottolinea che le Conferenze parlamentari avranno come obiettivo la supervisione dell'attività dell'OMC e la promozione della sua efficacia; in particolare i parlamentari intendono stimolare il dialogo tra i negozianti, rappresentanti dei Governi, e la società civile e migliorare lo scambio di informazioni e rafforzare le capacità dei parlamenti nazionali in materia di commercio internazionale.

Alla Conferenza parlamentare sull'OMC tenutasi a Cancún (Messico) dal 9 al 12 settembre 2003, hanno partecipato sei deputati e sei senatori del Parlamento italiano. Una delegazione italiana è stata del resto presente a tutte le iniziative parlamentari relative al WTO.

Al termine della Conferenza è stata adottata una Dichiarazione finale nella quale si sottolinea con forza il ruolo che i parlamenti possono giocare nell'evoluzione pacifica delle società e delle relazioni multilaterali; i parlamentari, inoltre, hanno invitato i Governi partecipanti alla V Conferenza ministeriale di Cancún ad includere nella Dichiarazione finale un paragrafo nel quale si dichiarava la volontà di "accrescere la trasparenza dell'OMC associando più strettamente i parlamenti alle sue attività". La Dichiarazione invitava inoltre i Membri dell'OMC ad includere dei parlamentari nelle loro delegazioni ufficiali delle prossime Conferenze ministeriali.

La Dichiarazione, nel sottolineare l'importanza di assicurare una dimensione parlamentare ai negoziati e ai meccanismi commerciali internazionali, proponeva inoltre l'introduzione nei parlamenti nazionali di una sessione annuale di dibattito sulle questioni relative al commercio, con particolare riferimento ai negoziati in ambito OMC.

Al fine di approfondire il dibattito in vista della conclusione dei negoziati dell'agenda di Doha, la cui conclusione sarebbe prevista nel corso della sesta Conferenza ministeriale di Hong Kong, è stata convocata, a Bruxelles, dal 24 al 26 novembre 2004, la III sessione della Conferenza parlamentare dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, organizzata congiuntamente dall'Unione interparlamentare e dal Parlamento europeo.

La III sessione si è svolta dopo che il Consiglio generale dell'OMC aveva approvato, il 31 luglio 2004, un insieme di decisioni costituenti una vera e propria tabella di marcia per avanzare nei negoziati connessi all'agenda di Doha (il c.d. *pacchetto di luglio*). Pertanto, pur essendo l'ordine del giorno prevalentemente incentrato sulle grandi questioni dell'agricoltura e del commercio dei servizi, si sono avuti interventi e riflessioni di carattere più generale che hanno contribuito ad un approfondito dibattito in vista.

Nel complesso erano presenti circa 420 delegati, ivi compresi membri dei parlamenti di ben 80 Stati.

Al termine dei lavori è stata adottata per consenso una Dichiarazione finale nella quale, in tema di agricoltura, viene accolta con favore la decisione di luglio e i tre pilastri delle future negoziazioni, ovvero l'eliminazione di ogni forma di sovvenzione alle esportazioni, una riduzione sostanziale delle misure di sostegno interno, fonte di distorsione della concorrenza, e l'accesso ai mercati. Inoltre, viene anche affermato che, per permettere la coesistenza di sistemi agricoli molto diversi tra i vari paesi, occorre che siano trattati in maniera soddisfacente gli aspetti non commerciali dell'agricoltura, che includono la sicurezza alimentare, la conservazione dei suoli, la rivitalizzazione della società rurale e dell'impiego rurale.

Per quello che riguarda il tema dei parlamenti nazionali, la dichiarazione ne sottolinea la funzione di contribuire alle negoziazioni dell'OMC ed a sensibilizzare i loro cittadini affinché comprendano meglio i negoziati. I parlamentari convengono sulla necessità di instaurare urgentemente un dialogo regolare tra i governi ed i rispettivi parlamenti al fine di permettere un efficace controllo parlamentare dei negoziati commerciali e del loro seguito. La Dichiarazione invita, inoltre, la successiva Conferenza governativa ad includere nella dichiarazione finale la seguente formula: "*Occorre rendere l'OMC più trasparente associando strettamente i parlamenti alle sue attività*".

3. L'agricoltura nel WTO. Le tappe del round negoziale

3.1 Da Doha (2001) a Cancun (2003)

La quarta Conferenza ministeriale dell'Organizzazione mondiale del commercio si è svolta a Doha, in Qatar, dal 9 al 14 novembre del 2001.

L'obiettivo della Conferenza era "lanciare" - e non "concludere" - un negoziato commerciale diretto a consentire una maggiore apertura dei mercati e un rinnovato sistema di regole multilaterali per sostenere e rilanciare gli scambi mondiali.

Il programma di lavoro delineato nella Dichiarazione di Doha - comunemente indicato come *Agenda di Doha per lo sviluppo* in quanto pone le esigenze dei Paesi in via di sviluppo e di quelli meno avanzati al centro dei suoi obiettivi - enumera 21 questioni¹ oggetto di futuri negoziati o di lavori - applicazione, analisi o misure di coordinamento - e stabilisce un calendario per ciascun settore.

I negoziati previsti sono considerati come facenti parte di un unico impegno che avrebbe dovuto essere finalizzato entro il 1° gennaio 2005. Fanno eccezione i capitoli relativi alla soluzione delle controversie, che avrebbe dovuto concludersi entro maggio 2003, e al **sistema di registrazione delle indicazioni geografiche dei vini e degli spiriti**, che avrebbe dovuto essere finalizzato nell'ambito della V Conferenza ministeriale di Cancún.

Nei due anni scarsi intercorsi tra la Conferenza di Doha e quella di Cancún (svoltasi dal 10 al 14 settembre 2003) i negoziati e, più in generale, il dibattito in seno all'OMC hanno avuto ad oggetto: l'agricoltura; l'accesso ai mercati dei prodotti non agricoli; il problema dei diritti di proprietà intellettuale sulle invenzioni farmaceutiche, con decisive conseguenze sulle possibilità di cura, nei Paesi meno avanzati, di gravi pandemie in atto; i cosiddetti "temi di Singapore", lanciati appunto nella I Conferenza ministeriale ivi tenutasi nel 1996, ossia investimenti, appalti pubblici, concorrenza e agevolazioni doganali al commercio.

Nel settore agricolo, a Doha è stato riconsiderato l'*Agricultural Agreement*, concluso nel 1995 nell'ambito dell'Uruguay Round, con il duplice ma convergente obiettivo di ridurre tanto i sussidi alle esportazioni quanto le barriere in entrata aventi effetti distorsivi del commercio. E' inoltre emerso il tema del commercio di cotone, con la richiesta pressante di numerosi Paesi dell'Africa occidentale di una riduzione dei rilevanti sussidi che gli Stati Uniti concedono ai propri produttori.

Oramai nell'imminenza di Cancún, USA e Unione europea hanno presentato una proposta congiunta mirante a fornire una base negoziale sui punti più critici, subito criticata dai Paesi africani, e poi, con maggiore incisività politica, controbilanciata dalle indicazioni dei Paesi del G20 (tra i quali Brasile, India, Cina, Egitto, Indonesia, Messico, Nigeria, Sudafrica, Pakistan), che spingevano per una radicale diminuzione delle forme di sussidio interno e di aiuti all'esportazione nei Paesi sviluppati,

¹ Si tratta del documento WT/MIN(01)/DEC/W/2 del 14 novembre 2001.

richiedendo nel contempo di poter conservare un'elevata protezione dei propri mercati interni.

Sul tema assai rilevante per l'Italia della **difesa delle indicazioni geografiche protette**, l'Unione europea ha sottolineato tre aspetti: puntare ad un registro multilaterale per vini e spiriti, all'estensione dei principi di protezione anche per altri prodotti e al recupero rispetto all'uso, da parte di altri Paesi, di una quarantina di prodotti tipici europei. Nell'approccio europeo ai negoziati WTO hanno inoltre assunto specifica rilevanza alcune problematiche oggetto di una serie di documenti della Commissione e del Consiglio, prima fra tutte quella dell'inclusione di *standard* elevati di rispetto dei diritti dei lavoratori (Convenzioni OIL) e dell'ambiente quali ulteriori crediti a favore dei Paesi in via di sviluppo ottemperanti, anche mediante l'inclusione di criteri comuni di etichettatura che facilitino la "tracciabilità" dei prodotti in rapporto all'impatto ambientale che la loro produzione ha comportato.

Nonostante questi incoraggianti sviluppi, il Vertice di Cancún si è concluso con un fallimento, dovuto essenzialmente all'opposizione del G20, il gruppo di PVS guidati da Brasile, India e Cina alla politica dei sussidi agricoli degli USA e dell'UE – le cui aperture sono state ritenute del tutto insufficienti -, nonché al secco rifiuto della bozza finale di documento dei quattro paesi del cotone: Ciad, Mali, Burkina Faso e Benin. Anche sui "Temi di Singapore" (liberalizzazione e investimenti, regole sulla concorrenza, facilitazioni al commercio, appalti pubblici) il dissenso è stato netto e lo scacco negoziale di portata così ampia da porre per molti attori l'esigenza di una profonda revisione della stessa WTO. Ciò ha reso impossibile rispettare la scadenza del 31 dicembre 2004, fissata a Doha per la sessione negoziale ivi lanciata.

3.2 L'accordo quadro di Ginevra (2004)

Dopo il fallimento della V Conferenza ministeriale di Cancun del settembre 2003, il 31 luglio 2004 l'Organizzazione mondiale del commercio, riunita a Ginevra, ha raggiunto un **accordo quadro** (c.d. *July Package* adottato formalmente dal Consiglio generale dell'organizzazione il 1° agosto)² che, al fine di agevolare la conclusione del round negoziale di Doha, definisce i parametri per le future trattative in cinque aree chiave: agricoltura, prodotti industriali, sviluppo, facilitazioni commerciali e servizi. Più che fornire soluzioni, l'accordo costituisce un passo in avanti di tipo metodologico e ha, in ogni caso, rappresentato un successo negoziale.

L'accordo contiene una serie di specifiche linee guida per il negoziato nel **settore agricolo**. Il negoziato si articola su tre pilastri interdipendenti: il sostegno interno, il sostegno alle esportazioni e l'accesso ai mercati:

² Il testo è stato indicato come testo "Oshima" dal nome del presidente in carica del Consiglio generale dell'OMC.

- **Aiuti agricoli:** è stata concordata una forte riduzione del livello generale degli aiuti interni previsti dalle tre “scatole” e in particolare di quelli che hanno un forte effetto distorsivo sugli scambi, inclusi nella cosiddetta “scatola gialla” o *amber box*³.

In tal modo sono state sostanzialmente accolte le richieste dell'UE, che ha ottenuto, per un verso, il riconoscimento delle misure adottate al riguardo con la recente riforma della politica agricola comune (PAC), e per altro verso, l'impegno di altri paesi sviluppati (tra cui gli Stati Uniti) a rivedere la loro normativa in materia.

Nel corso del primo anno di messa in opera dell'accordo tali aiuti saranno complessivamente ridotti inizialmente del 20% (cosiddetto *down payment*), è la riduzione più rilevante tra quelle applicate su un periodo di sei anni dopo l'Uruguay Round). Il sostegno identificato dalla cosiddetta “scatola blu” non potrà superare il 5% del valore della produzione agricola, non essendo prevista nessuna riduzione supplementare. Gli aiuti relativi alla “scatola verde” resteranno inalterati, non avendo alcun effetto distorsivo del commercio. Sarà negoziata la riduzione (invece che abolita, come chiedeva l'UE per i paesi sviluppati⁴) della clausola “de minimis”, che consente una deroga ai limiti imposti agli aiuti agricoli. Attualmente gli aiuti “de minimis” sono ammessi nella misura del 5 per cento del valore dei singoli settori per i PS e del 10 per cento per i PVS. Ciò comporta che se gli aiuti di ciascun settore non superano le percentuali indicate riferite al valore complessivo di quel settore sono compatibili con il sistema del WTO.

- **Sostegno alle esportazioni:** accogliendo parzialmente la richieste dell'UE di assicurare un trattamento omogeneo per tutte le forme di sostegno alle esportazioni, è stata convenuta l'eliminazione (entro una data da concordare) delle sovvenzioni alle esportazioni, dei crediti all'esportazione, delle garanzie di credito e dei programmi di assicurazione⁵ con un programma di rimborso superiore a 180 giorni. I crediti all'esportazione, le garanzie di credito e i programmi di assicurazione con un programma di rimborso inferiore a 180 giorni saranno disciplinati da particolari regole relative alle sovvenzioni o a qualsiasi altro elemento avente un effetto distorsivo sugli scambi. Inoltre saranno soppresse le pratiche distorsive degli scambi per quanto riguarda le imprese commerciali di Stato esportatrici di prodotti agricoli.
- Per quanto riguarda l'**aiuto alimentare** accordato alle popolazioni in stato di bisogno, saranno previste delle misure specifiche in caso di abuso. La questione della fornitura di un aiuto alimentare esclusivamente a titolo di donazione sarà trattata nel prosieguo dei negoziati.

³ L'OMC classifica gli aiuti interni agli agricoltori in categorie designate da un colore, a seconda del grado distorsivo del loro effetto sulla produzione e sugli scambi. Nella scatola verde (*green box*) sono classificati gli aiuti considerati non distorsivi e per i quali non viene prevista nessuna richiesta di riduzione; nella scatola blu (*blue box*) vengono classificati i pagamenti diretti considerati poco distorsivi, come per es. gli aiuti che inducono gli agricoltori a limitare i quantitativi prodotti; nella scatola gialla (*amber box*) sono classificati gli aiuti considerati distorsivi, come per es. quelli legati ai quantitativi prodotti, per i quali viene richiesta una drastica riduzione.

⁴ Solo gli USA, a titolo di tale deroga, impegnano 8 miliardi di dollari l'anno che si aggiungono agli aiuti agricoli erogati in via ordinaria.

⁵ Le ultime tre voci indicate nel testo sono considerate una forma mascherata di sostegno all'esportazione.

- **Apertura dei mercati agricoli;** i diritti doganali saranno ridotti con un approccio per fasce secondo un metodo unico per cui a diritti più elevati corrisponderanno riduzioni più rilevanti. L'accordo, tenendo conto delle preoccupazioni dell'UE circa i prodotti "sensibili" consente a ciascuno Stato di selezionare un numero appropriato di tali prodotti, che potranno essere trattati in maniera più elastica sotto il profilo tariffario. Impegno a ridurre il fenomeno della *Tarif escalation* (le tariffe tendono a risultare più elevate al crescere del valore aggiunto dei prodotti).
- **Paesi in via di sviluppo:** tutti i paesi in questione beneficeranno in via sistematica di un trattamento speciale e differenziato grazie ad una serie di misure quali: periodi di messa in opera più lunghi per tutti gli accordi, riduzioni minime dei diritti di dogana e delle sovvenzioni, trattamento particolare in materia di apertura dei mercati per una serie di "prodotti speciali" (per rimediare ai problemi di sicurezza alimentare, di sussistenza e di sviluppo rurale), liberalizzazione completa dei prodotti tropicali.
- **Paesi meno avanzati⁶:** non saranno tenuti ad assumere impegni per abbassare i diritti di dogana o gli aiuti agricoli. Inoltre, i paesi sviluppati e i PVS che ne hanno la capacità, dovranno permettere ai prodotti di tali paesi di accedere ai loro mercati in franchigia di dogana e senza contingentamenti.
- **Questione del cotone.** L'accordo concluso a Ginevra riconosce l'importanza vitale del cotone per un certo numero di paesi in via di sviluppo e stabilisce che nel prosieguo dei negoziati si dovrà risolvere la questione "in modo ambizioso, rapido e preciso". Da parte sua, l'UE ha già abolito le sovvenzioni all'esportazione nel settore del cotone con la riforma del 2004⁷ che prevede anche la revisione degli aiuti con l'eliminazione, in particolare, di quelli maggiormente distorsivi del mercato⁸.
 - E' rimasta invece fuori dall'accordo, la questione delle **indicazioni geografiche**, un tema al quale l'UE attribuisce particolare importanza.

Le fasi negoziali successive all'accordo di Ginevra si sono complicate e bloccate nei mesi successivi su alcune questioni tecniche quali, in particolare, quella del **calcolo dei dazi doganali per i prodotti agricoli**. L'accordo sul calcolo dei dazi doganali costituisce infatti la base per la negoziazione di una formula di riduzione generalizzata dei dazi doganali nel mondo.

Il 9 maggio 2005, nel corso di una mini sessione ministeriale dell'OMC cui hanno partecipato una trentina di paesi, è stato raggiunto un accordo⁹ sulla **conversione in percentuale dei dazi espressi in valore assoluto** (generalmente in euro o dollari) per

⁶ Attualmente 49 paesi (pari al 10% della popolazione mondiale) rientrano in questa categoria, definita dall'ONU in base all'esistenza di handicap strutturali nei processi di sviluppo come per esempio il bassissimo livello di esportazioni nel commercio mondiale (nel 1980 tali paesi realizzavano lo 0,8% delle esportazioni mondiali, percentuale scesa attualmente allo 0,5%).

⁷ Regolamento (CE) n. 864/2004.

⁸ Il 5-6 luglio si è tenuto a Parigi il Forum UE-Africa che ha definito una serie di indirizzi relativi alle misure di sostegno ai produttori africani di cotone. Si ricorda che l'8 settembre 2004 è stata pubblicata la sentenza con la quale il OMC ha condannato gli incentivi che il governo americano elargisce ai suoi 25 mila produttori di cotone.

⁹ In realtà l'accordo è stato preparato da una riunione ristretta a Parigi di cinque partners OMC: UE, USA, Brasile, India e Australia.

tonnellata, consentendo così di proseguire i negoziati sulla riduzione degli ostacoli doganali in campo agricolo. Il July Package prevede infatti che le riduzioni tariffarie siano riferite ai dazi consolidati, ossia a quelli comunicati ufficialmente attraverso le liste di concessione, nonché la trasformazione dei dazi specifici, riferiti alla quantità delle merci (es.: 20 euro a tonnellata), in dazi *ad valorem* (espressi in termini percentuali rispetto al valore della merce)¹⁰.

Le proposte degli Stati Uniti

Il 10 ottobre 2005 si è svolto a Zurigo un incontro tra rappresentanti di UE, Stati Uniti, Sudafrica, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del sud, Egitto, Hong Kong, India, Giappone, Kenya, Malesia, Messico, Ruanda e Svizzera per discutere del negoziato in vista della Sesta Conferenza ministeriale OMC ad Hong Kong del 13-18 dicembre 2005.

In quella sede, gli Stati Uniti hanno dichiarato di ritenere che, per rilanciare i negoziati, la diminuzione “media” degli aiuti interni agli agricoltori dovrebbe aggirarsi attorno al 60% nei prossimi cinque anni, mentre gli aiuti relativi al *blue box* (gli aiuti ritenuti fonti di distorsioni di portata minore) dovrebbero ridursi del 50%.

Gli Stati Uniti hanno sostenuto, al tempo stesso, la proposta, avanzata dal G20 (di cui fanno parte Sudafrica, Brasile, Cina, India e Messico), di sopprimere gradualmente entro il 2010 le sovvenzioni alle esportazioni di prodotti agricoli e di eliminare le tariffe doganali su di essi; tale offerta sarebbe condizionata dal reciproco impegno degli altri partners sull’accesso ai loro mercati e sulla riduzione delle loro sovvenzioni.

Infine gli Stati Uniti hanno sottolineato di aspettarsi, dall’Unione europea e dal Giappone, una riduzione dell’80% degli aiuti interni agli agricoltori¹¹ ed hanno proposto un piano per l’eliminazione, da parte dei paesi ricchi, degli aiuti interni agli agricoltori e dei dazi doganali sulle importazioni agricole entro il 2023 attraverso tre fasi a iniziare dal 2008.

La proposta dell’Unione europea

Nel corso del medesimo incontro di Zurigo, anche l’Unione europea ha presentato una proposta globale relativa anche al settore agricolo¹². La proposta, considerata deludente dagli USA e fortemente criticata anche da alcuni Stati membri dell’UE (come la Francia) e dalle organizzazioni europee degli agricoltori¹³, è stata modificata nei giorni successivi dall’UE che, il 28 ottobre 2005, ha presentato una nuova serie di proposte relative ai negoziati del *Doha round*. Tali proposte vertono sull’accesso al mercato agricolo, nonché su una serie di richieste in altri settori, compresi l’accesso al

¹⁰ Da qui la categoria degli “*ad valorem equivalents*”: i dazi *ad valorem* equivalenti ai dazi specifici.

¹¹ Il livello elevato di aiuti interni agricoli che l’UE erogava prima dell’attuazione della riforma della PAC adottata nel 2003 e nel 2004 la facevano inserire nel gruppo di paesi che più fortemente dovevano ridurre il sostegno interno.

¹² In relazione a tale proposta, dodici Stati membri dell’UE (Italia, Austria, Belgio, Cipro, Finlandia, Grecia, Ungheria, Irlanda, Lituania, Lussemburgo e Polonia) hanno indirizzato una lettera al commissario all’agricoltura, Fischer Boel, nella quale esprimono le loro preoccupazioni circa i negoziati agricoli in seno all’OMC, chiedendo che i paesi membri siano associati a tutte le tappe del negoziato chiedendo altresì la garanzia che il mandato dato alla Commissione dal Consiglio non venga oltrepassato.

¹³ *Agence europe* del 21 ottobre 2005.

mercato non agricolo, i servizi, le norme e lo sviluppo. L'offerta agricola è subordinata ai progressi realizzati in altri settori.

In particolare, per i tre pilastri del negoziato agricolo (sussidi all'esportazione, aiuti interni e accesso ai mercati), l'UE propone:

- la riduzione del 70% degli aiuti interni dell'*amber box* o scatola gialla (quelli aventi effetti di distorsione sugli scambi): tale riduzione coincide con la percentuale complessiva di riduzione degli aiuti già attuata dall'UE con la riforma della PAC nel 2003; una riduzione più rilevante invece per gli aiuti del *blue box* (aventi effetti di distorsione di portata minore);
- eliminazione dei sussidi alle esportazioni ad una data precisa se gli altri membri dell'OMC assumono il medesimo impegno;
- una riduzione dei dazi doganali del 60%¹⁴ per quelli più elevati, mentre per quelli meno elevati la riduzione proposta va dal 35 al 60 per cento;
- una riduzione del numero dei prodotti sensibili (in particolare, l'UE ha proposto una riduzione di tale numero pari all'8% di tutti i suoi prodotti agricoli);
- riduzioni tariffarie anche per i prodotti sensibili e continenti tariffari maggiori che renderanno più accessibile il mercato UE¹⁵;
- un trattamento preferenziale per i paesi in via di sviluppo: per tali paesi la riduzione tariffaria sarà fissata ai due terzi di quella dei paesi sviluppati, mentre per i paesi meno sviluppati non sarà richiesta alcuna riduzione;
- una lista internazionale volta alla protezione delle indicazioni geografiche in tutti gli stati membri dell'OMC

Le proposte avanzate dall'Unione europea in campo agricolo sono strettamente condizionate all'accettazione da parte dei membri dell'OMC di un certo numero di richieste in aree negoziali estranee all'agricoltura:

- per quanto riguarda il commercio dei beni industriali, l'UE vuole che sia raggiunto un accordo su una formula progressiva per la riduzione delle tariffe applicate dai paesi sviluppati e dai più competitivi tra i paesi in via di sviluppo;
- relativamente ai servizi, l'UE chiede che si raggiunga un accordo su obiettivi nazionali ambiziosi e vincolanti nei settori che devono essere liberalizzati;
- l'UE ribadisce la proposta di creare un registro internazionale di protezione delle indicazioni geografiche in tutti i paesi membri dell'OMC;
- l'UE chiede, inoltre, discipline più stringenti su una serie di temi, inclusi tutti i maggiori ostacoli al commercio internazionale (prevenzione dell'uso abusivo di strumenti anti-dumping; incremento della trasparenza; riduzione

¹⁴ L'UE ritiene che la riduzione tariffaria del 75%, proposta dal G20, avrebbe un effetto nefasto sui paesi in via di sviluppo e sul livello di vita degli agricoltori europei; mentre la proposta USA di una riduzione tariffaria fino al 90% viene considerata del tutto priva di credibilità.

¹⁵ Si ricorda che l'UE assorbe già il 70 % delle esportazioni agricole dei paesi in via di sviluppo, mentre gli USA ne assorbono solo il 17%.

sostanziale dei costi dei procedimenti anti-dumping; rafforzamento degli obblighi anti-dumping);

- sul tema dello sviluppo, l'UE vuole che la conferenza di Hong Kong raggiunga l'accordo su un significativo pacchetto di misure che preveda, tra l'altro, l'accesso libero da quote e tariffe per tutti i paesi meno sviluppati al mercato dei paesi sviluppati; la garanzia che la reciprocità in termini di apertura al mercato non sia richiesta ai paesi meno sviluppati nell'attuale fase negoziale; un pacchetto di aiuti al commercio.

Nel presentare la nuova piattaforma negoziale, il commissario all'agricoltura, Mariann Fischer Boel, ha sottolineato come l'UE abbia già riformato in maniera radicale la sua politica agricola¹⁶ e che la proposta attuale non rimette in discussione le riforme effettuate, ma al contrario, è intesa ad ottenere, in cambio degli impegni assunti dall'UE, riforme "reali e significative" da parte degli altri paesi sviluppati, un riconoscimento internazionale delle indicazioni geografiche, una reale diminuzione degli elementi suscettibili di distorsione dei mercati per quanto riguarda le esportazioni (per es. l'UE ha chiesto agli USA sia un chiarimento circa le modalità di classificazione delle sovvenzioni della cosiddetta "scatola blu", sia un impegno preciso sulle distorsioni provocate dall'aiuto alimentare o dai crediti alle esportazioni) e anche offerte negli altri settori di negoziato, come per esempio quello sui servizi o sui prodotti industriali¹⁷.

3.3. Hong Kong (2005)

L'agricoltura è stata al centro del processo negoziale e si configura ancora come il tema maggiormente controverso in vista del vertice di Hong Kong: alla soluzione, positiva o negativa, del negoziato agricolo appare sostanzialmente legato il successo o l'insuccesso della VI Conferenza ministeriale.

Questo anche se i prodotti agricoli interessano solo il 9% delle esportazioni dei Paesi Sviluppati e l'11% delle esportazioni dei PVS, mentre ben il 91% delle esportazioni dei PS ed l'89% delle esportazioni dei PVS hanno ad oggetto i NAMA (prodotti non agricoli).

¹⁶ Si ricorda la riforma del 2003 e del 2004, nonché l'accordo sugli aspetti generali della riforma del settore bieticolo-saccarifero raggiunto dal Consiglio agricoltura del 25 novembre 2005.

¹⁷ Il 2 dicembre 2005 il cancelliere dello Scacchiere britannico, Gordon Brown, e il ministro dell'agricoltura, Margaret Beckett, hanno presentato un documento "A vision for the Common Agricultural Policy", che prefigura una drastica riforma della politica agricola comune entro 10-15 anni. In particolare, in base al documento entro tale periodo la PAC non dovrebbe più prevedere "nessun prezzo garantito, nessun sostegno alle esportazioni, alcuna sovvenzione alla produzione o al consumo"; le **tariffe doganali** per tutti i settori agricoli dovrebbero essere progressivamente allineate sui livelli di tassazione più bassi previsti negli altri settori. Secondo il Governo britannico, tale proposta sarebbe in grado di fare avanzare il dibattito sul commercio internazionale. Secondo notizie di stampa, il documento sarebbe stato **criticato** duramente dal Commissario europeo all'agricoltura, Mariann Fischer Boel, che ne ha sottolineato l'inopportunità in vista della riunione ministeriale di Hong Kong, ricordando come il mandato ricevuto dalla Commissione per il Doha round escluda che il negoziato possa portare ad una nuova riforma della PAC. Sempre secondo notizie di stampa, il ministro francese dell'agricoltura, Dominique Bussereau, avrebbe criticato la visione della PAC presentata dal documento inglese, rilevando che essa renderebbero più fragile la posizione europea nel negoziato in corso in ambito OMC.

Il punto sullo stato dei negoziati risulta dalla **Bozza di dichiarazione ministeriale** (*Draft Ministerial Text*) diffusa dal Presidente del Consiglio generale e dal Direttore generale del WTO il 1° dicembre 2005.

L'agricoltura è il primo tema affrontato dalla Bozza che vi dedica inoltre l'Annesso A. Per quanto riguarda il **sostegno interno**, il documento in questione riferisce di un'ipotesi di lavoro relativa alla suddivisione in tre bande al fine di determinare le riduzioni complessive dei aiuti interni previsti dai PS. La prima banda avrebbe ad oggetto gli aiuti fino a 10 bilioni di dollari, comporterebbe una riduzione compresa tra il 31-70% e riguarderebbe tutti i PS non compresi nelle altre due bande. La seconda banda, relativa agli aiuti da 10 a 60 bilioni di dollari, comporterebbe una riduzione del 53-75% e riguarderebbe gli Stati Uniti e il Giappone. La terza banda avrebbe ad oggetto gli aiuti superiori ai 60 bilioni di dollari, comporterebbe una riduzione del 70-80% e riguarderebbe i paesi dell'Unione europea¹⁸. Per i PVS non vi è accordo sul da farsi e si è, in particolare, discusso se creare una banda a loro destinata o se collocarli nella prima.

Sulla questione degli **aiuti de minimis** (inferiori al 5% del valore della produzione agricola dei singoli settori e che non devono essere notificati) è sul tavolo la proposta di una loro riduzione pari al 50-80% limitatamente ai PS. Per quanto riguarda i PVS vi sono idee diverse: c'è chi ritiene debbano essere esentati dai tagli e chi ritiene che debbano accettati ma in misura inferiore ai 2/3 dei tagli per i PS.

In merito ai prodotti della **scatola blu** (Blue box: prodotti che distorcono la concorrenza ma in misura minore di quelli della Yellow Box) si è proposto di ridurre dal 5 al 2,5% del valore della produzione agricola dei singoli settori il loro ammontare massimo (la scelta di equipararli ai *de minimis* stabilendo il limite del 5% era stata assunta al Consiglio di Ginevra del 2004).

Anche la **scatola gialla** (*Yellow/Amber Box* o AMS) è stata oggetto di ipotesi di ridimensionamento assai marcate per i PS. In una prima banda, relativa agli aiuti tra 0-12/15 bilioni di dollari, si prospettano tagli del 37-60%; in una seconda banda, relativa agli aiuti tra 12/15-25 bilioni di dollari, si prevedono tagli del 60-70%; infine, in una terza banda, relativa agli aiuti superiori ai 25 bilioni di dollari, si prospettano tagli del 70-83%. I paesi della UE e il Giappone si collocherebbero nella terza banda mentre gli USA nella seconda.

La **scatola verde** (*Green Box*, relativa agli aiuti privi di effetti distorsivi della concorrenza) è fermamente difesa nella sua attuale configurazione dalla UE e anche gli Stati Uniti non chiedono di modificarla. Vi sono tuttavia richieste di renderla più "amica" dei PVS e di rivedere le regole per la classificazione dei sostegni (così il gruppo G 20).

Il secondo grande ambito del sostegno all'agricoltura, la **competitività delle esportazioni**, è anch'esso oggetto di una serie di proposte. Non vi era innanzitutto un accordo generale in merito all'indicazione di una data per l'eliminazione di tutti i sussidi all'esportazione. Riguardo ai crediti all'esportazione è stato raggiunto un certo grado di convergenza in merito ad alcuni elementi di disciplina dei crediti che devono essere rimborsati in un periodo pari o inferiore a 180 giorni. Permangono tuttavia un certo numero di questioni critiche.

Si è registrata una convergenza in merito alle regole per affrontare le pratiche distorsive della concorrenza identificate nel *July Package* del 2004, ma le opinioni rimangono distanti per quanto riguarda il futuro delle posizioni di monopolio.

¹⁸ La riforma della PAC del 2003 ha già comportato una riduzione del 70 per cento degli aiuti e, entro tale limite percentuale, una simile intesa in ambito WTO risulterebbe già "assorbita" da tale riforma.

Si è registrato un ampio consenso circa la necessità di escludere un ruolo del WTO rispetto al genuino **aiuto alimentare** ma di concentrarsi sull'eliminazione della "dislocazione" commerciale dell'aiuto alimentare. Occorrerebbe a tal fine distinguere tra aiuto alimentare d'emergenza ed aiuto alimentare volto ad affrontare altre situazioni.

Consenso vi è inoltre sull'opportunità di prevedere per i PVS trattamenti speciali e differenziati, anche con riferimento al regime di monopolio delle imprese di Stato.

Nel terzo ambito delle attività di sostegno all'agricoltura, **l'accesso al mercato**, sono stati ipotizzati importanti progressi negoziali. Per quanto riguarda le riduzioni dei dazi, si procederà sulla base dei dazi *ad valorem* (ossia quantificati in misura percentuale al valore dei prodotti: l'unico criterio che rende i dazi effettivamente confrontabili tra loro). L'ipotesi è di creare quattro bande nelle quali articolare le riduzioni tariffarie ma le c.d. forchette in tale ambito sono rimaste ancora piuttosto elevate:

- per la prima banda, relativa ai dazi tra 0-20/30%, si prevedono tagli del 20-65%,
- per la seconda banda, dove i dazi sono del 20/30-40/60%, si prevedono tagli del 30-75%;
- per la terza banda, con dazi del 40/60-60/90%, sono previsti tagli del 35/85%;
- per la quarta banda, con dazi maggiori del 60/90%, sono previsti tagli del 42-90%.

I Membri sono stati disponibili a fare proposte concrete riguardo al numero dei prodotti sensibili ai quali non applicare le riduzioni tariffarie, ma vi sono divergenze che vanno composte per quanto riguarda il trattamento di questo genere di prodotti.

Per i **paesi in via di sviluppo** (PVS) è stato proposto un **trattamento speciale e differenziato** in materia di riduzione dei dazi articolato in quattro bande simili ma più favorevoli rispetto a quelle dei PS:

- prima banda, dazi tra 0 e 20-50%, riduzioni: 15-poco meno di 65%
- seconda banda, dazi tra 20/50 e 40/100%, riduzioni: 20-poco meno di 75%
- terza banda, dazi tra 40/100 e 60/150%, riduzioni: 25-poco meno di 85%
- quarta banda, dazi più alti del 60/150%, riduzioni: 30-poco meno di 90%.

Vi è anche accordo riguardo all'opportunità di prevedere riduzioni dei dazi di portata inferiore che secondo alcuni non dovrebbero in ogni caso eccedere i due terzi delle riduzioni previste per i PS (tale percentuale è ritenuta una valida base di discussione). Anche con riferimento ai PVS alcuni rifiutano l'idea di definire un limite tariffario mentre secondo altri il tetto dovrebbe essere pari al 150% (i dazi non potrebbero essere superiori al 150% del valore dei prodotti). Anche per i PVS vi sarebbero dei prodotti sensibili in relazione ai quali prevedere una maggiore flessibilità.

Altro tema di discussione è stato quello dei prodotti speciali riguardo ai quali sono emerse divergenze sia in merito ai criteri per procedere alla relativa individuazione sia rispetto al trattamento che dovrebbe essere riservato a tali prodotti. Riguardo al primo aspetto, è stato in particolare ipotizzato di consentire ai PVS di indicare almeno il 20% dei propri prodotti come prodotti speciali. In merito al secondo aspetto, alcuni hanno ipotizzato di sottrarre i prodotti speciali da ogni misura relativa all'accesso al mercato, altri di sottoporli soltanto ad un trattamento più flessibile ed altri ancora di suddividerli in tre categorie e di prevedere limitati tagli tariffari per almeno una quota di tali prodotti.

E' stata inoltre ipotizzata la creazione di uno speciale meccanismo di salvaguardia che tenga conto delle speciali circostanze e bisogni dei PVS. Sul principio vi è accordo ma non sulla portata dell'istituto. Non vi è dubbio che dovrebbe servire a fronteggiare

crescite abnormi delle importazioni ma non vi è accordo riguardo a fenomeni di minore portata. Si è inoltre concordi nel ritenere che dovrebbe trattarsi di un rimedio di natura temporanea ma non vi è intesa circa l'opportunità di basarlo sulle variazioni dei prezzi. Tutti sono concordi nel sostenere che debba servire a tutelare i prodotti più esposti agli effetti della liberalizzazione ma alcuni lo considerano potenzialmente applicabile a tutti i prodotti mentre altri ritengono necessario circoscriverne l'ambito di applicazione.

Per i **paesi meno sviluppati** è stato ribadito l'impegno, già contenuto nel *July Package*, di esentarli dall'assumere obblighi di riduzione dei diritti di dogana o degli aiuti agricoli. Inoltre i PS e i PVS in grado di farlo dovranno permettere ai prodotti dei paesi meno avanzati (LDCs) di accedere ai loro mercati in franchigia di dogana (*duty free*) e senza contingentamento (*quota free*). Queste ultime misure non sono ancora operative per tutti i Membri anche se numerosi paesi, (ed in particolare come si è visto la UE) hanno assunto impegni.

Per il problema del **cotone** non sono stati assunti specifici impegni volti ad attuare quanto concordato nel *July Package*. Non vi è disaccordo circa la necessità di eliminare tutte le forme di sostegno all'esportazione ma rimangono da definire la relativa tempistica. Per alcuni l'eliminazione dei sussidi dovrebbe essere immediata per altri la tempistica va definita nel quadro dell'accordo complessivo.

Dopo una serie di estenuanti trattative il 18 dicembre 2005 la **VI Conferenza ministeriale** dell'OMC si è conclusa ad **Hong Kong** senza il temuto fallimento, ma con l'approvazione di una Dichiarazione che affronta solo alcuni dei nodi irrisolti, e che pertanto non si può nemmeno qualificare come un rilevante successo.

La conclusione parzialmente positiva del Vertice di Hong Kong si sarebbe difficilmente registrata senza l'accordo, in seno al Consiglio europeo di Bruxelles del 15-16 dicembre 2005, sul punto più controverso all'attenzione dei Capi di Stato e di Governo dell'Unione europea, vale a dire la messa a punto delle prospettive finanziarie e di bilancio dell'Unione per il periodo 2007-2013. Infatti, anche a Bruxelles – come a Hong Kong – la discussione ha finito per individuare come perno decisivo la Politica Agricola Comunitaria, in quanto il Regno Unito ha posto con forza il problema di un ridimensionamento complessivo della PAC, con uno spostamento di risorse dall'agricoltura alla ricerca e all'innovazione, condizionando a ciò l'aumento sensibile dei propri contributi al bilancio comunitario. A Hong Kong, invece, a un certo momento delle complesse trattative, l'Unione europea si è trovata a rischiare di figurare quale principale responsabile – a causa del suo elevato (e facilmente rilevabile) protezionismo agricolo – dell'*impasse* negoziale, e in particolare degli ostacoli all'aumento delle esportazioni agricole dei Paesi in via di sviluppo. La soluzione trovata a Bruxelles, grazie anche all'apporto finanziario tedesco, che ha permesso di mantenere un adeguato livello di fondi per i Paesi di recente adesione (nonché il sì francese alla rinegoziazione della PAC, ma con effetti non anteriori al 2013, e quindi a carico del successivo periodo di bilancio) ha senza dubbio aiutato i negoziatori europei a Hong Kong nel rilanciare il negoziato, proponendo il differimento dal 2010 al 2013 della fine completa dei sussidi all'export agricolo. In tal modo la trattativa in seno alla WTO si è sbloccata, e si sono raggiunti altri risultati degni di nota.

Nel settore agricolo, la **fine dei sussidi all'esportazione** rappresenta senza dubbio il risultato più importante: al proposito la Dichiarazione finale della Conferenza WTO registra l'intesa sull'eliminazione “di tutte le forme di aiuti alle esportazioni e delle

norme di tutti i provvedimenti in materia di esportazioni con effetto equivalente¹⁹, da completarsi entro il 2013. Ciò dovrà avvenire progressivamente e simultaneamente, con modalità da specificarsi, in modo da attuare una parte sostanziale del provvedimento entro la prima metà del periodo di attuazione”. Va tuttavia ricordato che i sussidi all’esportazione costituiscono, tanto per il Nordamerica che per l’Europa, solo una parte degli aiuti all’agricoltura, la maggior quota dei quali viene erogata come aiuto diretto o sostegno ai prezzi.

Proprio sul punto degli **aiuti interni all’agricoltura**, la Dichiarazione finale prevede tre fasce di riduzione con tagli lineari maggiori nelle fasce superiori: tuttavia, tale approccio alla riduzione degli aiuti interni va visto nel quadro dell’Allegato A alla Dichiarazione, dedicato agli aspetti dei negoziati agricoli, nel quale si esplicita il carattere non vincolante del documento stesso (“non si tratta in alcun modo di un testo concordato dai Membri”), e lo statuto poco più che di ipotesi di lavoro delle proposte tecniche di riduzione in esso contenute.

Sulla **questione del cotone**, la Dichiarazione ribadisce l’impegno al raggiungimento “di una decisione esplicita sul cotone nell’ambito dei negoziati sull’agricoltura”: tale decisione - che non si assume dunque come già adottata a Hong Kong – dovrebbe uniformarsi al criterio dell’eliminazione entro il 2006 di qualsiasi forma di sussidio alle esportazioni da parte dei Paesi sviluppati, con questi ultimi che, a decorrere dall’inizio del periodo di attuazione, dovrebbero consentire “l’accesso senza dazi né quote alle esportazioni di cotone dai Paesi meno sviluppati”. Rimane anche in questo caso al di fuori delle decisioni di Hong Kong l’aspetto più importante della questione, che interessa stavolta non l’Europa ma gli Stati Uniti: non vengono infatti intaccati i sostanziosi aiuti interni ai produttori di cotone americani da parte del Governo, il cui effetto è ugualmente ostativo all’ingresso negli USA del cotone dei PVS.

Tanto per i negoziati agricoli che per altri settori, comunque, la Dichiarazione riconosce che molto rimane da fare sulla via della definizione delle modalità e della conclusione dei negoziati. In entrambi i casi viene stabilita la data-limite del 30 aprile 2006 per la fissazione delle modalità, e del 31 luglio 2006 per la conseguente presentazione di bozze di prospetti completi.

3.4 La situazione attuale (2006)

Il periodo successivo alla conclusione della VI Conferenza ministeriale OMC di Hong Kong avrebbe dovuto registrare progressivi avvicinamenti agli obiettivi colà fissati, soprattutto in vista del 30 aprile 2006, data entro la quale molteplici impegni assunti a Hong Kong sarebbero venuti a scadenza: in realtà ciò che si è verificato è stata la continua verifica dell’impossibilità di superare le diverse posizioni, e ciò tanto nelle

¹⁹ Questa seconda categoria di facilitazioni alle esportazioni agricole è stata inclusa a pari titolo soprattutto per impulso europeo: da parte di Bruxelles si è infatti più volte rilevato come le facilitazioni all’export agricolo da parte di altri Paesi sviluppati siano meno facilmente rilevabili per la loro atipicità. Un esempio può ravvisarsi nella grande massa degli aiuti alimentari USA ai PVS, che provocano sovente il fenomeno dello “spiazzamento commerciale” dei produttori locali, giacché determinano un brusco calo dei prezzi delle derrate fornite come aiuti alimentari. In proposito la Dichiarazione è piuttosto netta nel garantire l’eliminazione dello “spiazzamento commerciale”, con la messa a punto di appropriate disposizioni entro il 30 aprile 2006.

controversie tra Paesi avanzati e Paesi in via di sviluppo, quanto nei persistenti dissapori tra Unione europea e Stati Uniti.

Nei mesi di giugno e luglio ha avuto luogo un'intensa attività di negoziazioni che però non ha prodotto risultati.

Il 27 e 28 luglio 2006 il Consiglio generale ha accolto la raccomandazione del direttore generale di sospendere il negoziato. Non è al momento fissata una nuova data per riprendere i negoziati. E' comunque prevista una riunione del Consiglio generale dell'OMC per il 10-11 ottobre.

Nel suo rapporto al Consiglio generale, il Direttore generale dell'OMC, in qualità di presidente del comitato per negoziazioni sul commercio ha dichiarato che non ci sono state significative evoluzioni nelle posizioni dei negoziatori e che le distanze rimangono troppo ampie. Di fronte a tale situazione il Direttore generale ha raccomandato come unico possibile sviluppo di sospendere tutti i negoziati sul Doha Round per permettere una seria riflessione da parte dei partecipanti.

In un comunicato²⁰ il commissario europeo all'agricoltura Fischer Boel ha espresso la preoccupazione che i negoziati non ricominceranno presto e ha indicato negli Stati Uniti la causa principale dello stallo. Ha comunque aggiunto che l'offerta Ue dell'ottobre 2005 (si veda sopra) rimane valida e che nel frattempo l'Unione europea proseguirà il proprio processo interno di riforma con i settori del vino, delle banane e dell'ortofrutta.

Secondo la maggior parte degli osservatori sarebbe difficile riprendere i negoziati prima delle elezioni americane per il rinnovo parziale del Congresso previste per questo novembre. Alcuni paventano anche un rinvio più lungo causato dalla scadenza a giugno 2007 della legge con cui il Congresso americano ha dato mandato al Presidente per negoziare accordi commerciali con una procedura che ne facilita l'approvazione parlamentare (c.d. *fast track*). Superata tale data sarebbe possibile un ulteriore rinvio a dopo le elezioni presidenziali americane previste per novembre 2008.

Prima della sospensione dei negoziati (il 23 giugno) il Presidente del comitato sull'agricoltura aveva fatto distribuire una "bozza sulle possibili modalità in agricoltura"²¹. Nel suo rapporto del 27 luglio egli reputa che il citato documento debba costituire la base di partenza da cui non arretrare una volta che i negoziati ricominceranno. Esso riprende comunque le ipotesi di lavoro già discusse a partire da Hong Kong e non contiene novità sostanziali ma riflette i negoziati sviluppatisi fino a quel momento.

²⁰ Comunicato del 24 luglio 2006.

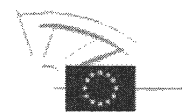
²¹ Si tratta del documento "Draft Possible Modalities On Agriculture". L'ultima versione corretta è indicata con TN/AG/W/3, 12 luglio 2006.



HONG KONG SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Hong Kong, China, 12 and 15 December 2005

*Organised jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European
Parliament*



DECLARATION

*adopted on 15 December 2005 by consensus **

1. We, parliamentarians assembled in Hong Kong for the session of the Parliamentary Conference on the WTO held in conjunction with the sixth WTO Ministerial Conference, take note with apprehension of the slow progress of the intergovernmental negotiations and urge ministers strongly to confirm their commitment to the conclusion of the Doha Development Round by the end of 2006.
2. The Doha Development Agenda is of concern to us all. Open, free, fair and growing trade reduces poverty and brings benefits to developing and developed countries alike. We therefore reiterate our call on heads of State and government, ministers and trade negotiators to show vision and leadership and pledge our full support for the multilateral trading system.
3. We welcome the growing involvement and effective participation of developing countries, through their respective groupings, including the G-4 of cotton-exporting developing countries, as well as the G-10, G-20, G-33 and G-90.
4. We are concerned not least by the insufficient progress made in dealing with all key sectors, especially the major development issues of utmost interest to developing countries and especially the least developed countries, and urge ministers to make substantial progress in Hong Kong in this regard. We urge WTO members to bear in mind that the very lives and livelihoods of literally hundreds of millions of persons depend on the achievement of balanced, fair and equitable results in multilateral negotiations. The attainment of the Millennium Development Goals, whose implementation is already at risk, would be further jeopardized by protracted blockage.
5. We are encouraged that there is still the commitment to complete the negotiations by the end of 2006, and support the calls for subsequent speedy implementation of their results in areas of priority interest to developing countries, as envisaged in the Doha Ministerial Declaration. Development issues are at the heart of the Doha Round. We welcome the agreement reached last week on the right to import drugs for national emergencies. The creation of a "Development Box" for the least developed countries, duty-free and quota-free access for their exports, and the agreement for special and differential treatment for developing countries, including recently-acceded developing countries, should be an integral part of the results at this stage of the negotiations. Without these measures, the Development Agenda agreed to at Doha will be another missed opportunity for spreading the benefits of trade liberalization on an equitable basis.
6. With regard to agriculture, from the standpoint of the contribution to the development of the poorest countries, we must see substantial improvements in market access and the phasing out in parallel by all countries, by the dates agreed by WTO members by the end of 2006, of all forms of agricultural export subsidies. Equally important is the reduction of trade-distorting domestic support to agriculture by developed countries, as well as the opening of their markets to the world's poorest countries. Special treatment should be provided for "sensitive" and "special products" in line with criteria yet to be agreed upon, while the permanent provision of duty-free and quota-free market access for products originating from the least developed countries should be offered. We recognize the need to develop appropriate modalities to address the erosion of longstanding preferences for such products. The issue of geographical indications should be taken into account in the talks on market access for agricultural products.
7. For the Doha Development Round to be a success, we consider it essential to make progress in solving the cotton issue, which is vital for a number of developing countries.
8. We recognize that agriculture is of concern to developed, developing, least developed, exporting and importing countries alike, and is key to the successful conclusion of trade negotiations. Agriculture is not just a sector of economy, but a basis for the very existence of hundreds of millions of people. In view of the heightened sensitivity in this sector as efforts to meet the Uruguay Round "reform" commitments proceed, we draw the attention of WTO members to the fact that producers, exporters and consumers in many developing countries, and especially in Africa, have strong claims for a fair outcome, in particular as regards a variety of important commodities that are of interest to them as exports. For those countries that may face adjustment costs, assistance must be assured.

9. At each step of the ongoing negotiations, the concerns of developing countries in respect of poverty reduction, food security and sustainable livelihoods must be kept at the forefront. The coexistence of diverse agricultural systems of various countries requires the non-trade concerns of agriculture - including food security, land conservation, revitalization of rural society and rural employment, as well as the issues of sustainable forestry, illegal logging and fisheries - to be addressed also in a satisfactory manner.
10. To achieve a balanced outcome of the Doha Round, substantial progress must take place in non-agricultural market access negotiations. The commitments sought by certain competitive developing countries to reduce high tariff levels on temperate agricultural products should include the reduction of tariff peaks on processed tropical commodities. We are convinced that market access commitments for services, agriculture and non-agricultural products must be balanced and we recognize at the same time the need to develop appropriate modalities to address the erosion of long-standing preferences for such products.
11. We recognize the special situation of recently acceded WTO Members who have undertaken extensive market access commitments at the time of their accession as recognized by paragraph 9 of the Doha Declaration. This situation should therefore be effectively addressed through specific flexibility provisions in the results of the Doha Round of negotiations.
12. We commend the renewed efforts to increase trade among developing countries (South-South trade) bilaterally, regionally and inter-regionally. Such efforts widen the arc of integration and cooperation of open economies across continents, thus improving general welfare. However, as lasting progress can only be achieved through binding commitments, it is important to ensure that such trade agreements conform to the overall framework of WTO multilateral rules.
13. In the field of trade in services, there is clearly a need for much greater effort on the part of all WTO members. We encourage as much transparency and flexibility as possible, and believe that trade in services can be an important way to transfer knowledge to developing countries. At the same time, the liberalization of public services should be approached with caution, specifically in such areas as those relating to health, education and the basic needs of the population. We note that improved and substantial offers regarding the movement of natural persons ("GATS Mode 4") would be of vital importance to developing countries in order to match the demand in improved capital- and technology-intensive sectors and also to promote their own development.
14. In the areas of trade facilitation, there is now apparently a better appreciation of the fact that both developed and developing countries stand to benefit from increased efficiency in trade. Enhanced efforts are therefore necessary to accelerate negotiations in this area, with a view to arriving at concrete and quantifiable programmes.
15. We underscore the vital need for an effective, sensible and prompt application of the commitments regarding Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), including the protection of traditional knowledge, genetic resources and the particularity of agricultural products and call on ministers to pursue work on TRIPS issues, including the relationship between the TRIPS Agreement and the Convention on Biological Diversity.
16. Concrete results should be reached on stronger multilateral rules in the area of anti-dumping, subsidies and countervailing measures, taking into account the needs of developing and least-developed countries. There is a need to make progress in the area of TRIPs and to take action against counterfeiting and piracy. The fulfilment of these goals strengthen the multilateral trade system.
17. We emphasize the importance of environmental protection, call for WTO rule-making and goals to be coherent with the obligations undertaken under multilateral environmental agreements (MEAs), and also call for regular information exchange between WTO and MEA secretariats. We recognize the importance of the ongoing negotiations on environmental goods and services. The environmental legislation of WTO members should not be seen as a non-tariff barrier to trade. As the number of natural disasters increases on a global scale, we call for WTO negotiations on permitted subsidies to focus on those that are harmful to the environment.
18. Appropriate and effective technical assistance helps developing countries, especially the least developed countries, to meet their end of the bargain of mutual rights and obligations. Intensified and coordinated use of technologies, and know-how can do much to meet their capacity-building needs. At the same time, the commitments in the Doha Ministerial Declaration to provide technical assistance and capacity-building measures must be treated on equal footing with other commitments, and must play an important role in the negotiations.
19. We note the renewed emphasis on the need for greater coherence in institutional arrangements and policies among international economic actors, especially between the WTO, the World Bank and the International Monetary Fund. In order to avoid further exacerbating the adjustment costs faced by many developing, especially the least developed countries, due attention must be paid to systemic and institutional shortcomings. We support greater participatory involvement in the coordination of international capital flows, trade and rule-making by a wider number of countries at varying levels of economic development, and integration into the world economy. We recognize various initiatives to provide additional financial support to developing countries, including through the establishment of a tax on airline

tickets to finance a fund to combat pandemics.

20. We underscore the importance of making the WTO a truly universal organization. We therefore express support to those countries that are now in the process of accession and call for a prompt conclusion of ongoing accession negotiations.
21. We note the assessment made by certain WTO members of the impact of trade liberalization on their economies. We call upon the WTO to carry out such assessments on a regular basis as integral parts of trade policy reviews - especially with regard to the impact of differential and more favourable treatment - on the prospects for poverty eradication, employment, enjoyment of social rights and the protection of the environment in developing countries.
22. The opportunities and challenges posed by greater trade liberalization should be addressed also through the appropriate reforms of the GATT/WTO system, in parallel with the ongoing multilateral negotiations. Institutional strengthening of the WTO includes making it more open, transparent and accountable and ensuring the full involvement of all WTO members in the decision-making process. Contentious disputes about possible organizational changes must not distract attention from the underlying causes of the slow pace of multilateral negotiations and from the increased recourse to bilateral and regional trading arrangements which themselves should be consistent with the Doha Development Agenda.
23. We call for improved information to be provided to the public about global trade, trade liberalization, the working of the WTO and the contribution of the Doha Development Agenda to the realization of the Millennium Development Goals.
24. We advocate assigning trade issues to an existing committee or, when needed, establishing a special committee on the WTO in national parliaments, regional and global parliamentary organizations. These committees could monitor developments in multilateral trade, including capacity-building of parliaments and parliamentarians in multilateral trade, and offer parliamentary oversight.
25. We reiterate our view that the days when trade policy was the exclusive domain of the executive branch are over. As parliamentarians, we are resolved to play a far greater role in overseeing WTO activities and promoting the fairness of the trade liberalization process. Moreover, we are best placed to increase people's awareness of the potential of the multilateral trading system for development. With this in mind, we call on governments participating in the sixth WTO Ministerial Conference to add the following paragraph to its outcome document: "The transparency of the WTO should be enhanced by associating parliaments closely with its activities." We invite the Sixth WTO Ministerial Conference to take into consideration this declaration.

** After the adoption of the Declaration, the delegation of Australia expressed reservation about certain parts of the text, in particular the issue of geographic indications.*

[Home page](#)

[Main areas of activity](#)

[Structure and functioning](#)

[Specialized meetings](#)

[Quick search](#)



BRUSSELS SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Brussels (Belgium), 24 - 26 November 2004

Organised jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament



DECLARATION

*adopted on 26 November 2004 **

1. We, parliamentarians assembled in Brussels for the annual session of the Parliamentary Conference on the WTO, welcome the July 2004 decision of the WTO General Council concerning the Doha Work Programme. The July package has raised hopes that the impasse of the Ministerial Conference in Cancún has finally been overcome, with a consensual roadmap now in place for moving the multilateral trade negotiations forward.
2. While we are encouraged by the renewed momentum, numerous grey areas must still be clarified in the negotiations in order to ensure a positive end result. Significant differences mark the positions of WTO Members on issues currently in dispute. Determination and political will to fulfil commitments are therefore required of all parties in order to bring the Doha Round to a successful conclusion. Parliaments bear a central share of responsibility in this respect.
3. We reiterate our commitment to the promotion of free and fair trade that benefits people everywhere, enhances sustainable development and reduces poverty. As legitimate representatives of our populations, we shall continue to oversee WTO activities and promote their effectiveness and fairness, keeping in mind the original objectives of the WTO as set out in the Marrakesh Agreement.
4. To be successful, WTO negotiations must involve all members of the Organization at all stages, and their overall results should permit consistency between national policy objectives and faithful adherence to international obligations. To that end, there should be a genuine balance of benefit for all WTO Members and acceding countries, ensuring fair and equitable relationships between exporting and importing countries as well as between developed and developing countries, with special emphasis placed on ensuring real gains for developing countries, and especially the least-developed countries (LDCs).
5. We stress the importance of lower industrial tariffs in particular to provide improved market access for developing countries, especially LDCs, better market access for non-agricultural products, the reduction or, as appropriate, elimination of tariff and non-tariff barriers to trade in environmental goods, and trade facilitation. Clear progress in these areas is needed to help the world trade system to function better and more effectively.
6. We welcome the July decision on agriculture, and call on WTO Members to continue working on the three pillars, namely:
 - the elimination of all forms of export subsidies;
 - a substantial reduction in trade-distorting domestic support; and
 - market access.
7. We are keenly aware of the existence of complex areas in **agriculture negotiations** that are of direct concern to producers and consumers, exporters and importers alike. The negotiations reflect the critical importance of agriculture to the economic development and growth prospects of the majority of WTO Members and a real step in the right direction, which has to be further elaborated. The Framework for Establishing Modalities in Agriculture, adopted by the WTO General Council on 31 July 2004, fills in some details in this regard, but leaves most of the hard decisions to future negotiations, with no specified deadlines. There is a fundamental need to define and provide a framework for the notion of "sensitive product" and for the issues of special interest to developing countries, such as the establishment of special safeguard mechanism and the designation of special products by developing countries, as described in the 31 July Agreement. There is also a need to discuss further sectoral initiatives, differential export taxes and geographical indications.
8. Clear progress in these areas is needed to help the world trade system to function better and more effectively. We note in this regard that the so-called "peace clause" has expired, and that WTO Members are now free to exercise their right to challenge breaches of the rules. We believe that recourse to such challenges should be used sparingly, with the aim of encouraging the withdrawal of export subsidies while avoiding the introduction of further tension and distractions at this stage of the negotiations.
9. We urge the WTO and its Members to make information available as extensively as possible on national commitments

in the agricultural sector that extend over the timeframe of these negotiations and have a direct bearing on the three reform pillars, as set out in the Framework, namely market access, domestic support and export competition. This information would provide a transparent backdrop for all Members, but especially developing countries.

10. We attach the highest importance to the pressing needs of developing countries dependent on the export of tropical agricultural commodities, notably sugar, bananas and cotton. Each of these has been the subject of disputes in the WTO. Consideration should also be given to the situation of developing countries dependent on export incomes from coffee, cocoa, pineapple, rice, and other monocultures. Strict attention should be paid to the specific trade, finance and development needs of developing countries, as enshrined first in the GATT and now in the WTO.
11. At each step of the ongoing negotiations, including those on regional trade arrangements, the concerns of developing countries in respect of poverty reduction, food security and sustainable livelihoods must be kept at the forefront. In order to enable the coexistence of the diverse agricultural systems of various countries, non-trade concerns of agriculture, which include food security, land conservation, revitalisation of rural society and rural employment, as well as the issues of sustainable forestry and fisheries, must also be addressed in a satisfactory manner.
12. Hunger and famine are still ravaging the poorest people in many countries. The issues of malnutrition and hunger deserve sharper focus in the negotiations on export competition. We emphasise in this regard on the one hand the responsibility of developed countries, which produce and export the bulk of food commodities, and on the other hand the need, and indeed the obligation, for developing countries to promote in earnest bold, proactive rural development policies. The solution to food security problems may lie in seeking a complementary relationship between developed countries, which should endeavour to support local production and regional markets in developing countries, and the developing countries themselves, which should set up the necessary production and marketing arrangements for agricultural commodities, with a view to gradually meeting their food needs. The special negotiations for which disciplines and commitments are to be negotiated must be clear, flexible and provide food-importing countries with the necessary leeway to protect and promote national food security. There is also a need to take a close look at the Food Aid Convention, the FAO consultative mechanism for surplus disposal and the FAO/WHO Codex Alimentarius.
13. We welcome the fact that the Framework pays special attention to the LDCs. We support the proposal that the developed countries, and those developing countries that are in a position to do so, should provide duty-free and quota-free market access for products originating from the LDCs.
14. We note with satisfaction that trade in cotton was given prominence in the Framework, and that a subcommittee on this subject has been established by the WTO and tasked to "achieve ambitious results expeditiously". We call on all parties concerned to ensure that these results reach the farmers in the developing countries in a timely manner.
15. Given the growing importance of the services sector in all economies and the expansion of **trade in services**, which involves the movement of natural persons and the cross-border provision of services, we acknowledge the decision of the WTO General Council to approve a number of recommendations aimed at advancing the negotiations on trade in services, the overall pace of which remains disappointing. Revised offers must be submitted by WTO Members in this regard by mid-2005, with the aim of satisfying the concerns of all countries concerned.
16. At the same time, caution must be exercised in the liberalisation of trade in services, especially services that relate to basic human rights and basic and essential needs such as those that provide for public health, education, culture, and social services. Liberalisation of such services should not be imposed by wealthier countries, nor should it be invoked in negotiations on export subsidies. This approach is consistent with the key principles of the General Agreement on Trade in Services (GATS), which allow for flexibility in opening services sectors to competition and for the exclusion of some sectors in whole or in part. Longer time frames for the implementation of market access will provide the necessary measure of margin for those developing countries where institutional arrangements are weak and negotiations on completing the rules are still unfinished. We also believe that every country has the right to protect its cultural diversity and to conserve and develop public services.
17. We stress the need to continue making progress in the area of trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) and taking action against counterfeiting and piracy by promoting fair forms of competition. We underline the importance of providing technical assistance to developing countries in order to implement the TRIPS rules. Special attention should be given to the protection of biodiversity and access to essential low cost medicines.
18. We are convinced that **trade-related capacity-building**, provided through appropriately delivered technical assistance, should remain an indispensable element of the current negotiations. Increased awareness leads on the one hand to more active participation by all WTO Members in the negotiations, and on other hand to a better understanding of the relevant issues across the widest national spectrum, including members of parliament. This makes the outcome of trade negotiations more likely to be accepted.
19. We note in this regard that the commitments made at the Doha Ministerial Conference in 2001 are being followed up through increased activities by the donor countries, the WTO and other multilateral bodies. We encourage all parties to do more to build the essential human, institutional and economic capacities required to prepare for, negotiate and

sustain the implementation of the WTO rules and disciplines. Special attention should be devoted in this regard to the needs of parliaments, particularly in developing countries, which should become active partners in trade agreements.

20. We are convinced that parliaments can make substantial contributions to the WTO negotiations. Parliaments embody the sovereignty of the people and can legitimately contribute to expressing the will of the people in international forums and promoting popular support for international agreements. We call on parliaments and their members to help raise citizens' awareness and understanding of trade negotiations and the WTO. We urge governments and parliaments to engage in a regular dialogue so that the latter can effectively exercise parliamentary oversight of the international trade negotiations and their follow-up.
21. We decide to hold the next session of the Parliamentary Conference on the WTO on the occasion of the Sixth WTO Ministerial Conference, scheduled to take place in Hong Kong from 13 to 18 December 2005. We call upon all WTO Members to include members of parliament in their official delegations at the Ministerial Conference. We also call on our respective governments participating in that Conference to add the following paragraph to the final declaration: "The transparency of the WTO should be enhanced by associating parliaments closely with its activities."
22. We instruct the IPU and the European Parliament to take the steps required, in the Steering Committee, to ensure that this declaration is followed up in the WTO Secretariat.

** The delegation of Venezuela expressed a reservation regarding the text of the Declaration as a whole and its section dealing with trade in services in particular.*

[Home page](#)

[Main areas of activity](#)

[Structure and functioning](#)

[Specialized meetings](#)

[Quick search](#)

PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Organised jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

RULES OF PROCEDURE

adopted during the Brussels session on 26 November 2004

The days when foreign policy, and more specifically trade policy was the exclusive domain of the executive branch are over. The WTO is rapidly becoming more than a trade organisation, having an ever growing impact on domestic policies and the daily life of citizens.

The Inter-Parliamentary Union and the European Parliament are therefore jointly organising a Parliamentary Conference on the WTO (hereinafter the Conference) that will meet at least once a year and on the occasion of WTO Ministerial Conferences. The Conference is an official parliamentary event that is open to the public.

ARTICLE 1 - Objectives

1.1 The Conference is a forum for the exchange of opinions, information and experience, as well as for the promotion of common action on topics related to the role of parliaments and the organisation of parliamentary functions in the area of international trade issues.

1.2 The Conference seeks to promote free and fair trade that benefits people everywhere, enhances development and reduces poverty.

1.3 The Conference will provide a parliamentary dimension to the WTO by:

- (a) overseeing WTO activities and promoting their effectiveness and fairness – keeping in mind the original objectives of the WTO set in Marrakech;
- (b) promoting the transparency of WTO procedures and improving the dialogue between governments, parliaments and civil society; *and*
- (c) building capacity in parliaments in matters of international trade and exerting influence on the direction of discussions within the WTO.

ARTICLE 2 - Composition

2.1 Participants in the Conference are

- delegations designated by parliaments of sovereign States that are members of the WTO;
- delegations designated by IPU Member Parliaments from countries that are not represented in the WTO; *and*
- delegations designated by the European Parliament, the Parliamentary Assembly of the Council of Europe, the Commonwealth Parliamentary Association and the Assemblée parlementaire de la Francophonie.

2.2 Observers to the Conference will be

- Representatives of international organisations and others who are concerned by issues of international trade and specifically invited by the Steering Committee on the basis of a list that has been approved jointly by the co-organisers; *and*
- representatives of governments of sovereign States that are members of the WTO.

2.3 The event will also be open to other persons with a specific interest in international trade questions. These persons may follow the work of the Conference without intervening in its proceedings and will have no speaking rights. They will be issued a security badge bearing their name only. They will not receive an official invitation or be accredited to the event.

ARTICLE 3 - Presidency

3.1 The Conference is presided over jointly by the President of the Inter-Parliamentary Union and the President of the European Parliament, or their substitutes.

3.2 The Presidents shall open, suspend and close the sittings, direct the work of the Conference, see that the Rules are observed, call upon speakers, put questions for decision, make known the results of decisions and declare the Conference closed. The decisions of the Presidents on these matters shall be final and shall be accepted without debate.

3.3 The Presidents shall decide on all matters not covered by these Rules, if necessary after having taken the advice of the Steering Committee.

ARTICLE 4 - Steering Committee and Secretariat

4.1 The Steering Committee is jointly established by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament.

4.2 The Steering Committee is responsible for all matters relating to the organisation of the Conference and shall take decisions on the basis of consensus. All decisions taken by the Steering Committee shall, as appropriate, be circulated in writing and approved before the end of each meeting.

4.3. The Conference and the Steering Committee are assisted in their activities by the secretariats of the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament.

ARTICLE 5 - Agenda

5.1 The Conference decides on its agenda on the basis of a proposal from the Steering Committee, which shall be communicated to the participants at least one month before the opening of each plenary session.

ARTICLE 6 - Speaking rights and decisions

6.1 Participants and observers have the same speaking rights.

6.2 Priority to speak shall be given to participants wishing to make a procedural motion which shall have priority over the substantive questions.

6.3 The Conference shall take all decisions by consensus of the delegations of participants. Conference decisions shall be taken after due notice has been given by the President.

ARTICLE 7 - Outcome of the Conference

7.1 The draft outcome document of the Conference shall be prepared by the Steering Committee with the assistance of one or more rapporteurs and communicated to the participants sufficiently in advance.

7.2 Amendments to the draft outcome document shall be presented by the delegations as defined in Article 2.1 or by rapporteurs in English or in French with the amended parts clearly marked. Amendments shall relate directly to the text which they seek to amend. They may only call for an addition, a deletion or an alteration with regard to the initial draft, without having the effect of changing its scope or nature. Amendments shall be submitted before the deadline set by the Steering Committee. The Steering Committee shall decide on the admissibility of amendments.

ARTICLE 8 – Adoption and amendment to the Rules

8.1 The Conference shall adopt and amend the Rules.

8.2 Any proposal to amend the Rules of the Conference shall be formulated in writing and sent to the Secretariat of the Conference at least three months before the next meeting of the Conference. The Secretariat shall immediately communicate such proposals to the members of the Steering Committee as well as to the delegations of the Conference. It shall also communicate any proposal for sub-amendments at least one month before the next meeting of the Conference.

8.3 The Conference shall decide on any proposal to amend the Rules after hearing the opinion of the Steering Committee, including on their admissibility.

II. DOCUMENTI DELLA SESSIONE

ANNUAL SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva, 1-2 December 2006

Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

ANNOTED PROVISIONAL AGENDA

1. Adoption of the agenda

2. Dialogue with Ministers and senior WTO Officials

The 2006 annual session of the Parliamentary Conference on the WTO will be taking place at a time when, in accordance with the initial agreement, the Doha round of multilateral trade negotiations should come to its conclusion. However, the gaps in positions of WTO Members on key questions remain wide, jeopardizing the outcome of negotiations. Participants in the parliamentary session will be able to receive first-hand information on latest developments in the WTO talks, exchange views with top negotiators and put forward their suggestions for possible ways forward.

3. Debate on substantive themes:

(a) Lessons to be learnt from the history of multilateral trade negotiations under WTO auspices

Conference delegates are invited to focus, from a parliamentary perspective, on lessons to be drawn from the past and present of the multilateral trading system, with the WTO at its centre. Special attention is to be devoted to the issue of parliamentary oversight of trade negotiations.

(b) Multilateralism and bilateralism in trade policy

Regional and bilateral trade agreements have become so widespread that all but one WTO Member are said to be parties to one or more of them. It is estimated that over half of world trade is now conducted under regional agreements and bilateral free trade agreements between countries that are not in the same region. Under this agenda item, Conference delegates will be invited to discuss the consequences of this trend for the global multilateral trading system with WTO at its centre, and to exchange views on the role played by parliaments in overseeing government action in respect of regional and bilateral trade agreements.

4. Panel discussions

(a) Should agriculture be withdrawn from the single undertaking?

The focus of this interactive session will be on reasons for the stalemate in agriculture talks and on a possible way forward, bearing in mind broader implications of these negotiations for the future of the multilateral trading system. The debate should also cover the issue of responsibility of parliaments vis-à-vis demands by pressure groups to withdraw agriculture from WTO talks completely.

(b) How effective is the WTO dispute-settlement system?

The debate should focus on the relative strengths and weaknesses of the WTO dispute-settlement system, on whether a sustained suspension of the Doha Round is likely to lead to an increase in the number of conflicts referred to WTO dispute-settlement bodies, and on whether the resources of the existing system are suited for such a scenario. Of special interest is the question of whether parliaments should seek to play a greater role in the oversight of WTO litigation process, including the implementation of relevant decisions through national remedial action.

5. Adoption of the outcome document

At the end of the session, the participants will be invited to consider and adopt an outcome document, the draft of which will be prepared by the Conference Steering Committee.

SESSIONE ANNUALE DELLA CONFERENZA PARLAMENTARE SULL'OMC (WTO)

Ginevra, 1 – 2 dicembre 2006

Organizzata congiuntamente dall'Unione interparlamentare e dal Parlamento europeo

Punto 5

PCWTO/2006/5 Dr

31 ottobre 2006

PROPOSTA PRELIMINARE DI DOCUMENTO FINALE

Presentata dal Relatore del Comitato direttivo, On. Geert Versnick (Belgio)

La presente proposta è stata redatta dal Relatore del Comitato direttivo della Conferenza parlamentare sull'OMC a seguito di uno scambio di vedute che ha avuto luogo nel corso della sessione del Comitato tenutasi a Ginevra nei giorni 14 e 15 settembre 2006. La responsabilità esclusiva del testo, nella sua versione attuale, è del Relatore. I parlamenti sono invitati a presentare per iscritto i propri emendamenti al testo al Segretariato della UIP entro il 24 novembre 2006. Il Comitato direttivo esaminerà gli emendamenti proposti nel corso della sessione che precederà la Conferenza, prevista per il 30 novembre, e redigerà una versione preliminare aggiornata che verrà presentata a tutti i delegati in apertura della Conferenza parlamentare sull'OMC il 1° dicembre 2006.

1. Noi, parlamentari riuniti a Ginevra in occasione della sessione annuale della Conferenza parlamentare sull'OMC, esprimiamo profondo rammarico per il fallimento dei negoziati commerciali del Doha Round che non sono riusciti a produrre alcun risultato positivo entro i termini convenuti. Malgrado le promesse, i negoziatori principali non hanno dato prova di una maggiore flessibilità e i colloqui nei settori-chiave, ovvero l'agricoltura e l'accesso al mercato non agricolo, non hanno registrato i progressi auspicati. Si tratta di un segnale d'allarme per tutti i responsabili politici, in particolar modo per quelli di noi che, nella loro veste di parlamentari e, pertanto, di rappresentanti degli interessi delle popolazioni, hanno il dovere di controllare l'azione del governo in materia di

commercio internazionale e di promuovere l'equità nella liberalizzazione degli scambi.

2. Ribadiamo la nostra piena adesione ad un approccio multilaterale delle politiche commerciali e la nostra fiducia nel ruolo centrale dell'OMC quale garante di un sistema commerciale multilaterale regolamentato.

3. Una sospensione prolungata dei negoziati del Doha Round produrrebbe delle ripercussioni negative destinate a durare nel tempo sull'insieme del sistema multilaterale degli scambi e potrebbe comportare una proliferazione degli accordi commerciali bilaterali e regionali che spesso tendono a collocare i paesi più poveri in una posizione di svantaggio. Un eventuale fallimento delle iniziative volte a rilanciare i negoziati produrrebbe perdite di notevoli proporzioni, sul piano sia economico che politico. I primi a soffrirne sarebbero i paesi meno avanzati (PMA), in particolar modo i paesi africani esportatori di cotone.

4. Chiediamo a tutti i soggetti più importanti tra quelli che prendono parte ai negoziati commerciali, principalmente all'Unione europea, agli Stati Uniti e ai membri del G20, di dar prova di un impegno forte e li sollecitiamo a giungere ad un accordo equilibrato su tutti i punti fondamentali che sono oggetto dei negoziati del Doha Round ponendo, al tempo stesso, una particolare enfasi sulla necessità di garantire vantaggi economici significativi e sostenibili ai paesi in via di sviluppo. Un accordo fondato su impegni specifici e quantificabili in ambito agricolo, settore in cui le pratiche distorsive degli scambi sono particolarmente diffuse, è di importanza fondamentale per il progresso complessivo dei negoziati. Poiché sono già percepibili le prime avvisaglie di neoprotezionismo, e alcuni influenti gruppi di pressione protezionisti sono spesso ben radicati all'interno dei parlamenti, poniamo in risalto l'esigenza che la comunità parlamentare affronti la questione in via prioritaria.

5. E' di importanza fondamentale continuare a far convergere l'attenzione sullo sviluppo. Guardiamo con favore all'adozione, in data 10 ottobre 2006, da parte del Consiglio generale dell'OMC delle raccomandazioni sugli "Aiuti al Commercio" e sollecitiamo tutte le parti interessate ad impegnarsi attivamente per la loro attuazione. Facciamo inoltre appello sia ai paesi sviluppati sia ai paesi in via di sviluppo avanzato affinché creino condizioni commerciali più favorevoli ai PMA, senza attendere la ripresa dei negoziati. I settori indicati di seguito sono meritevoli di particolari attenzioni: il cotone, l'agevolazione degli scambi, in particolar modo attraverso gli investimenti nelle infrastrutture e gli accordi relativi alle transazioni; il conferimento di un accesso esente da dazi e da quote (*duty-free and quota-free access*) per i prodotti provenienti dai PMA secondo il modello

dell'iniziativa dell'Unione europea denominata "Tutto tranne le armi", e alcune misure reali di assistenza tecnica e di potenziamento delle capacità.

6. In assenza di colloqui, vi è il rischio che i membri dell'OMC tentino di ottenere attraverso il contenzioso ciò che non è stato possibile ottenere mediante i negoziati. Il sistema di risoluzione delle controversie dell'OMC garantisce che la violazione delle regole da parte di un determinato paese - indipendentemente dalle dimensioni dello stesso - possa dar luogo ad un'azione da parte degli altri membri dell'Organizzazione. Tuttavia, le risorse del sistema attuale non sono più sufficienti a causa del rapido aumento del numero dei conflitti commerciali deferiti agli organismi dell'OMC deputati alla risoluzione delle controversie.

7. Oggi più che mai, l'OMC è chiamata ad affrontare sfide di natura sia organizzativa sia istituzionale. A breve, l'Organizzazione dovrà impegnarsi in una riforma istituzionale finalizzata a migliorarne il funzionamento e a rafforzarne la trasparenza e la legittimità democratica. Siamo convinti che il processo negoziale debba fondarsi su un sistema affidabile, tendente a favorire i più deboli, e che il consenso debba essere alla base del metodo decisionale. Sarebbe inconcepibile imporre a un paese politiche commerciali che potrebbero nuocere al suo sviluppo.

8. La sospensione momentanea dei negoziati dovrebbe essere utilizzata in modo proficuo per operare una riflessione sui metodi atti a migliorare le condizioni per i colloqui futuri. Risulterebbe di particolare importanza prendere in esame l'utilità delle modalità negoziali basate sulle concessioni reciproche tra elementi molto diversi tra loro. Stando al sistema attualmente vigente, le delegazioni spesso aspettano fino all'ultimo momento utile per presentare le proprie offerte, il che rende difficile effettuare un calcolo dei benefici prima della conclusione degli accordi.

9. Riteniamo che sia di fondamentale importanza che i parlamenti esercitino in modo più vigoroso ed efficace la loro funzione costituzionale di vigilanza e di controllo dell'azione del governo nel settore del commercio multilaterale. Sarebbe opportuno prestare una maggiore attenzione alle misure finalizzate al potenziamento delle capacità in materia commerciale dei parlamenti dei paesi in via di sviluppo.

ANNUAL SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva, 1-2 December 2006

Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

Item 3(a)

PC-WTO/2006/3(a)-R.1
27 October 2006

LESSONS TO BE LEARNED FROM THE HISTORY OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS UNDER THE WTO AUSPICES

Discussion paper presented by Mr. Shakeel Ahmed Yousuf Abdul Razack Mohamed (Mauritius)

1. Until the Second World War, the analysis of what shaped relations among states was relatively straightforward. Nations needed military power to exert influence and security was achieved through military alliances. In the second half of the twentieth century, however another system of relationships with economic rules governing international relationships has emerged. It was based on dialogue, negotiations and collective decisions.

2. The years preceding World War II was characterized by absence of a strong rule-based trading system. This resulted in a surge of protectionist measures from both developed and developing countries, discriminating against each other. It is widely agreed that such protectionist policies, especially from the United States and other major economies precipitated the Great Depression. This is one case where the international community appears to have learnt the lessons of history, since the cost of protectionism proved to be too high. The creation of a multilateral trading system was felt necessary to prevent a recurrence of market disturbance. In retrospect, the more significant handover of power in that immediate, postwar period was therefore economic, with the establishment of a rules-based system to regulate trade, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). In parallel with establishment in 1945 of the new UN institutions to enforce peace, economic institutions to create a new global system for trade, payments and finance were also negotiated at Bretton Woods. The IMF and the World Bank were established. The ambition to create an International Trade Organization (ITO) however failed. The failure of the ITO to see the day in 1947 has another important lesson for Parliamentarians. It showed to what extent the US President could not get the support of his congressmen to ratify the ITO Treaty. The idea of setting up an ITO was in fact the brainchild of the US President. The US officials were instrumental not only in the drafting of the Treaty, but also in getting the acceptance of other countries. But when it came to the internal process of getting the approval of the Congress, the US President became helpless. The Congressmen criticized the ITO as they alleged that it would erode the sovereignty of the US in international trade relations. This gave a death-blow to the ITO. The other countries which were ready to ratify the Treaty thought that it would be futile to pursue with the ITO without the largest and the most dominant trading partner. They, therefore, settled in having an interim arrangement in the form of the General Agreement on Tariffs and Trade which came into force in 1947.

3. The extent to which leading Western economies were prepared to apply the rules of the GATT was striking. Successive US Administrations and Governments in Western Europe, led by the UK, regularly negotiated collectively to reduce trade barriers under the rules of the GATT. During successive rounds of negotiations, the scope of liberalization expanded to include non-trade barriers as well. Each time that a round of negotiations was completed, it became a tradition for the entire GATT membership to look towards the US Presidency for ratification. In order to avoid the embarrassing situation of 1947, it became an important consideration for GATT members to

ensure that the US President was invested with a fast-track Trade Promotion Authority. This Authority spared the US President from the obligation of sending an internationally agreed Treaty to the Congress for endorsement.

4. There is a strong case to be made that the contribution made by the GATT to increases in prosperity and to stability in the global order in the second half of the twentieth century exceeds that of the United Nations. On reflection, one can understand why governments were willing to cede authority to an international system to regulate economic activity but not to a system regulating international political activity. When economic authority is shared it is easier for governments to demonstrate the benefits of such cooperation.

5. Almost fifty years of extensive negotiations ultimately led to the creation of the World Trade Organization (WTO) in 1995. The idea of ITO was finally vindicated. Unique among international organizations, it administers several international agreements, including the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the General Agreement on Trade in Services (GATS), the Trade-Related Intellectual Property Rights Agreement (TRIPS). The basic principles underlying the WTO promote free and fair trade without discrimination, in a predictable and competitive environment, which is more beneficial for developing countries, giving them time and flexibility as well as special and differential treatment to adjust.

6. Trade policy has tremendously evolved over the past fifty years. It goes beyond the conventional market access issues at the border and now encompasses a wide range of issues that have direct bearings on domestic regulations and national sovereignty. It is a passionate debate on to what extent the WTO must have its grip on all trade-related issues and even on some non-trade concerns. The Uruguay Round brought two new subjects on the trade agenda – services and intellectual property rights. While many developing countries were still grappling with these new subjects, the Singapore Ministerial Conference and subsequently the Doha Declaration expanded the scope of the negotiations further including environment, public health, investment, transparency in government procurement, competition policy and trade facilitation. An attempt to bring in labour standards at the Singapore Ministerial Conference was foiled at the very outset. These new subjects were imposed upon the WTO by developed countries. But following the widespread opposition from the developing countries at Cancun, the three “Singapore issues”, namely Competition Policy, Investment and Transparency in Government Procurement were dropped from the Doha Development Agenda. This shows to what extent the boundaries of the WTO agenda are fluid and dynamic: they are heavily influenced by the rapport de force between the developed and developing countries.

7. The old practice of determining the rules of the multilateral trading system by a handful of powerful economics is no longer possible. Developing countries are becoming more and more assertive and want to ensure that the rules are just and fair. Experience has shown that rules which are negotiated on the basis of economic power fail to instill confidence and credibility in the system. The emergence of groups of alliances, like G20 and G90, is in reaction to the decades of domination of the multilateral trading system by the developed world.

8. The decision-making process in the WTO needs to be reviewed. Although the WTO provides for voting-system, there is a long established tradition in the WTO to take decisions by consensus. While the consensus approach provides an assurance to the smaller and weaker members that they cannot be sidelined, it has recently given rise to situations where the entire negotiations have been held hostage by few members. The recurrent feature of withholding consensus, at times when a silent majority wants to move forward, is in fact paralyzing the WTO.

9. Critically linked to the decision-making is the consultation process which actually shapes the nature and substance of the decisions. Although the WTO provides for universal participation of all members in all meetings, there is an entrenched practice of “cooking” decisions through the

"Green Room Process". Despite the outcry of protests against this "Green Room", it seems that WTO cannot do away with this malady. With 150 members wrangling over a wide range of issues, it has been found difficult to manage the consultation process. There is now a tacit acceptance of the "Green Room" concept which manifests itself in form of the mini-Ministerial meeting or the Informal Consultative Group. In whatever circumstances, the main challenge of the WTO is how to make consultation and decision-making processes really open, transparent and inclusive.

10. It is now generally accepted that "one-size-fits-all" approach will not work in the WTO. Different countries are in different stages of development and, therefore, one prescription for all of them would not help achieve the basic objective of economic progress of developing countries. Special and Differential treatment remains the core of the development dimension of the WTO. However, there has been little progress on this front as the S&D clauses are merely best endeavour measures. The considerable efforts deployed during the Doha Round talks to make the S&D provisions clear, enforceable and mandatory have miserably failed. The final outcome of the Doha Round runs the risk of being development deficit.

11. The constituency of developing countries itself has witnessed drastic changes in the recent years. It includes the emerging economies, the middle-income developing countries and the LDCs. Among the middle income developing countries, there are many of them which are small, weak and vulnerable economies and are exposed to external shocks. Just like the LDCs, this group of countries also deserves special treatment in the WTO to enable them to integrate the global economy.

12. Market access, howsoever generous, is meaningless to developing countries if they do not have the capacity to produce and supply. There is now a general agreement that aid for trade can be an effective instrument to complement the development agenda and to provide means and resources to developing countries in addressing their supply-side constraints and in building their trade-related infrastructure.

13. Trade liberalization incurs adjustment costs that become huge burden for many developing countries to bear alone. Donor funds are necessary to mitigate the short-term losses and to sustain the reform process and the industrial restructuring.

14. Trade negotiations are driven by experts and technocrats. It is important to understand how to deal with technocrats in order to give political impulsion to the negotiations. Parliamentarians and NGOs can provide the connections between the WTO and their constituencies by passing information to the grassroots and by ensuring better public understanding of the workings of the trade regime.

15. With the advent of globalization, economic relationships are becoming increasingly complex. Although international relations will still be governed by traditional notions of military and political power, economic diplomacy (multilateral, regional and bilateral) is likely to play an increasingly important role. And this trend is likely to continue with the recent deadlock in negotiations in Geneva. In fact, regional and bilateral arrangements may increasingly be used to denote close political relationships and, where appropriate, to enhance security, the latter being secured by the deeper economic interdependence created by the trading arrangement.

ANNUAL SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva, 1-2 December 2006

Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

Item 3(b)

PC-WTO/2006/3(b)-R.1

27 October 2006

MULTILATERALISM AND BILATERALISM IN TRADE POLICY

Discussion paper presented by Mr Sajjad Karim, Member of the European Parliament

Introduction

Irrefutably, trade does inspire growth. Indeed, import liberalisation has the potential to replace comparatively costly domestic production, reallocate resources more efficiently, and spur capital accumulation, economies of scale as well as long-run dynamic gains such as the transfer of technology and skills. While a country's trade policy shall determine the means by which trade benefits are realised, sound domestic policies constitute a prerequisite to ensure these indeed translate into economic growth.

Participation in the rule-based multilateral trading system, the purpose of which, as defined in the Preamble of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1947, is '*the substantial reduction of tariffs and other barriers to trade and elimination of discriminatory treatment in international commerce*' so raised standards of living, ensuring full employment and a large and steadily growing volume of real income and effective demand are attained by all parties to the agreement, emerges as the preferred trade policy choice. Indeed, the European Community has been explicit regarding its commitment to strengthen the current trading system and as such, views the recent suspension of the Doha Development Agenda (DDA) negotiations as a major missed opportunity, with serious systemic implications for multilateral trade that needs to be rectified in due course.

Undeniably, the potential gains from a substantial multilateral liberalisation can be much more pronounced than those attained by alternative trade liberalisation scenarios, namely bilateral or regional arrangements. The OECD estimates gains in terms of increased economic activity and hence prosperity in the region of \$100 billion if full tariff liberalisation for industrial and agricultural goods was to be attained. The figure pertaining to services, the fastest growing sector of the economy is five times as high, estimated at \$500 billion, whereas an additional \$100 billion has been attributed to a Doha agreement on trade facilitation that shall remove procedural barriers.

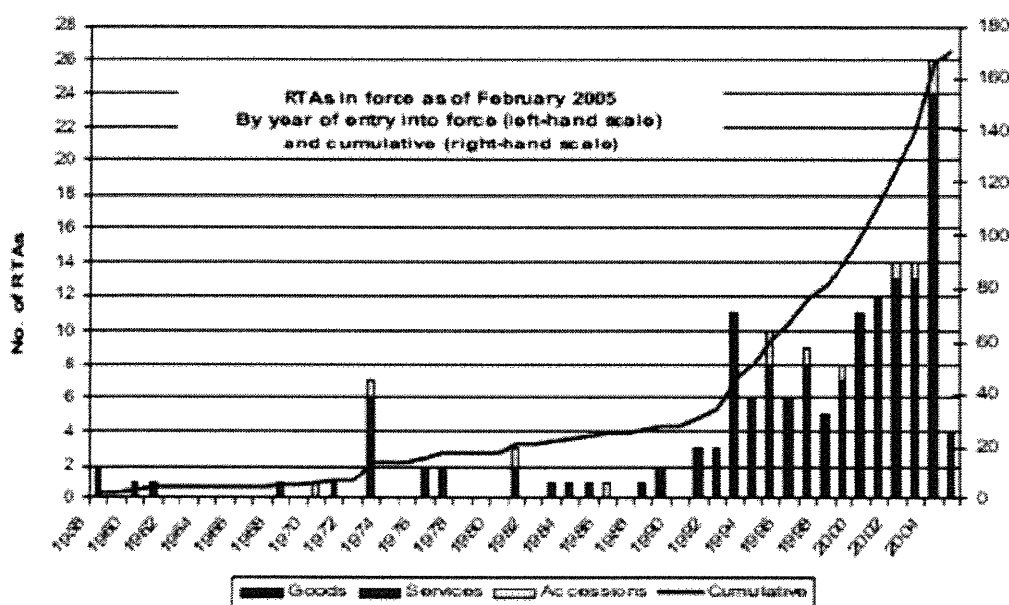
The rationale for Regional Trade Agreements (RTAs)

Nevertheless, the proliferation of bilateral and regional trade arrangements (hereafter referred to as Regional Trade Agreements (RTAs))¹ has been considerable. **(Figure 1)**

¹ Regional Trade Agreements (RTAs) shall mean bilateral, regional and plurilateral agreements

In fact, a combination of geopolitical developments most of which date back to the late 1980s or early 1990s is often believed to have instigated the move towards regionalism. These would include the uncertainty concerning the fate of the Uruguay Round (1986-1994), the fragmentation of the former Soviet Union, the policy of 'additive regionalism' pursued by countries such as Chile, Mexico and Singapore, the more favourable stance towards preferential agreements of countries such as the United States, and the expansion of the European RTA network to incorporate new acceding countries from Central and Eastern Europe, the Balkans and the Mediterranean. Indeed, 21 RTAs coming into force within a period of 1990-1994 demonstrate a fivefold increase when compared to only 4 within the preceding 4 years. **(Table 1)** The number of notified agreements currently in force surpasses 190, while approximately a further 70 are being negotiated or indeed considered.

Figure 1 The proliferation of Regional Trade Agreements (RTAs)



Source: WTO

Table 1 Notified RTAs in goods by the date of entry into force and type of partner

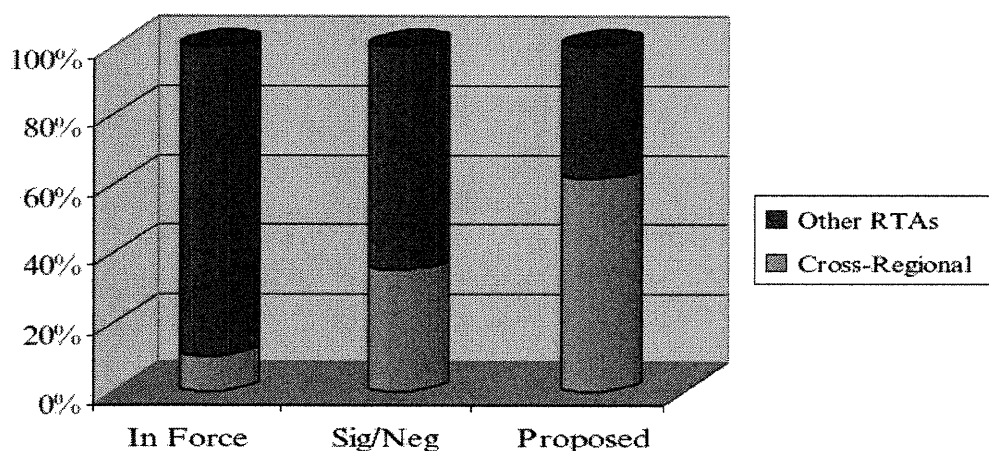
	Developed-Developed	Developed-Developing	Developed-Transition	Developing-Developing	Developing-Transition	Transition-Transition	Total
1958-1964	2	0	0	1	0	0	3
1965-1969	0	0	0	1	0	0	1
1970-1974	5	1	0	2	0	0	8
1975-1979	0	3	0	1	0	0	4
1980-1984	2	1	0	2	0	0	5
1985-1989	1	1	0	2	0	0	4
1990-1994	3	3	4	5	1	5	21
1995-1999	3	7	0	4	2	16	32
2000-2002	0	11	4	8	2	5	30
2003-2005	2	9	0	4	2	16	33
Total	18	36	8	30	7	42	141

Note: developed economies include Canada, the United States, EU, EFTA, Japan, Australia and New Zealand, transition economies include the former Soviet Union, Eastern and Central Europe, the Baltic States and the Balkans; the remaining countries are classified as developing

Source: WTO (February 2005)

Traditionally, RTA formation occurred between geographically contiguous countries with already well established trading patterns. Australia and New Zealand, the NAFTA countries, the EC, EFTA, and CEFTA would serve as good examples of such arrangements. Irrefutably, most countries sign their initial RTAs with one or several neighbouring or regional partners and this has indeed been the case with South East Asian countries and ASEAN, sub-Saharan African groupings such as CEMAC or SACU, or the Western Hemisphere grouping of CARICOM, the CACM and MERCOSUR. Concurrently however, once strictly regional prospects are exhausted, a country may begin to seek preferential partners beyond the boundaries of its geographical proximity. This trend is most evident in countries of the Western Hemisphere, Europe and increasingly Asia-Pacific. **(Figure 2)**

Figure 2 Cross-Regional RTAs as a percentage of total RTAs



Source: WTO (February 2005)

With such a substantial number of RTAs it is not uncommon for a country to be a signatory of several such agreements. Though this may be viewed as primarily advantageous, differing rules of origin, tariff schedules and period of implementation complicate customs administration and thus may result in an increased cost of trade.

Frequently, the apparent preference in a country's trade policy for RTAs as opposed to multilateral liberalisation may be due to the following reasons:

- **Market access.** Countries often seek an improved market access when compared with that of WTO MFN treatment. As such, the prospect of obtaining a first-mover advantage by signing bilateral trade agreements with major trading partners before others can do so may often constitute an incentive for pursuing regionalism. However, though such gains could have indeed been plausible at the onset of the move towards regional agreements, the proliferation of RTAs around the world has surely reduced if not eliminated them. Nonetheless, this strategy tends to trigger a chain reaction of bilateral arrangements, as other nations in order to ensure a more level playing field opt for comparable solutions.
- **Broader economic and political goals.** RTAs may often be driven by geopolitical considerations. In fact, regional trade arrangements encompassing a number of parties within a geographic region or regional groupings (region to region agreements) though primarily concerned with integrating markets, may also aim to increase regional

political stability, enhance relations between the parties and bring together countries at different levels of development and with divergent institutional structures and capabilities.

- **Development goals.** Certain trade arrangements, such as the North-South agreements often aspire to accomplish development objectives. Industrialised countries by opening their large markets where consumers retain a high purchasing power, and allowing for an asymmetric reduction of trade barriers with transitional periods for the benefit of the disadvantaged countries may indeed assist them to attain the intended development goals.
- **"WTO-plus" liberalisation.** RTAs may additionally have the flexibility to pursue trade-expanding policies not addressed well in multilateral trading rules. As such, they may go beyond the reduction of tariffs to include measures that mitigate trade impediments associated with standards, customs and border crossings, services regulations and broader rules that can improve the overall investment climate. Moreover, these agreements may serve as a leverage to facilitate domestic reforms, particularly with respect to nations undergoing acute transformation of their economies, as has indeed been the case with the countries of Central and Eastern Europe and the Europe Agreements.
- **Pace and political gain.** Irrefutably, reaching a consensus among the members of the WTO can be a lengthy process and as such governments might be prompted to turn to regionalism as a means to achieve their trade objectives more swiftly. However, while this may have indeed been formerly viable, with bilateral negotiations becoming increasingly complex this incentive is likely to cease.

The WTO compatibility of RTAs

Article XXIV of GATT 1947 defines the modalities under which WTO members are allowed to derogate from the principle of Most-Favoured-Nation treatment (Article I), a foundation of the multilateral trading system. As such, providing certain conditions are met, the formation of Free Trade Areas (FTAs) and Customs Unions (CU) has indeed been allowed for. Accordingly, parties to the agreement that endeavour to form an RTA are required to eliminate duties and other restrictive regulations of commerce within a 'reasonable length of time' on 'substantially all the trade between the constituent territories'. Though a 10 year period has been generally accepted as the reasonable time for such arrangements to take full effect, admittedly the phraseology, employed to prevent sector and product-specific favouritism and to limit trade diversion effects, does not constitute a precise definition and as such its interpretation left to individual WTO members may vary considerably between agreements. The European Commission interprets 'the substantially all trade' provision as a liberalisation of around 90% on average of the total value of trade between the parties and thus allows for a certain degree of asymmetry. Nonetheless, given the complexity and specific nature of problems in various regions, particularly those pertaining to development and environment that RTAs attempt to address, the rules governing their formation shall be undeniably more flexible. As such, article XXIV of GATT may indeed need to be amended to allow for the protection of vulnerable sectors, particularly among unequal trading partners.

In fact, trade between developing countries represents a significant exception to the somewhat stringent rules of Article XXIV. In accordance with the Enabling Clause (Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing

Countries 1979) the disadvantaged countries may accord differential and more favourable treatment to each other and this indeed may be product specific.

Similarly to Article XXIV of GATT, Article V of GATS, governing the conclusion of RTAs in the area of trade in services, requires a substantial sectoral coverage from both developed and developing nations although still does not provide a precise definition of the term.

Consequences for the Multilateral Trading System

By drawing on or replicating underlying WTO approaches or indeed other existing international agreements, fostering cooperation and technical assistance among regional partners and, in some instances, by helping to forge model approaches for possible subsequent adoption in a WTO setting, RTAs may assume a harmonising role and complement the multilateral trading system. Furthermore, with the import-substitution industry gradually becoming accustomed to higher competitive pressures, liberalisation with respect to the rest of the world could subsequently be more readily enforceable politically, while given the reduced number of participants as a direct result of the establishment of trading blocks, a consensus regarding the extent of such process more attainable.

Conversely, RTAs being discriminatory by nature depart from the basic principle of the multilateral system, namely the MFN treatment. Moreover, though designed to the advantage of the signatory countries, their expected benefits may be undercut if distortions in resource allocation as well as trade and investment diversion are not minimised, or indeed eliminated. In fact, as opposed to amplified trade flows, increased transaction costs for businesses, most evident in the area of rules of origin, are often an unavoidable consequence of RTAs for countries with multiple memberships. Furthermore, such agreements may strain the institutional capacity of governments when those are involved in parallel negotiations at multilateral, regional and bilateral levels and diminish the political pressure for more extensive liberalisations, as interests in new markets by the export industry might already be partially satisfied.

RTAs - their design to maximise benefits

A regional agreement to complement a non-discriminatory multilateral trading system would need to strive towards 'open regionalism', namely low external barriers to trade, non-restrictive rules of origin, liberalised service markets and an acute focus at reducing transaction costs at borders. Low external tariffs and wide coverage shall minimise the risk of trade diversion, while non-restrictive rules of origin shall allow for an increase in trade flows.

In fact, provided prerequisites such as political stability and sound domestic policies are in place, RTAs most likely to have a positive effect on the signatories may be those designed with:

- Low external MFN tariff
- Few sectoral and product exemptions
- Non-restrictive rules of origin that build towards a framework common to many agreements
- Measures to facilitate trade
- Large regional markets
- Measures to promote new cross-border competition, particularly in services

- Rules governing investment and intellectual property that are appropriate to the development context
- Appropriate sequencing of liberalisation and an efficient monitoring mechanism to oversee implementation

The European Union and its approach towards RTAs

Undeniably, regionalism has been a means of harmonising the domestic and external policies of Europe's complementary economies, and the trade aspect of regional integration has been an essential component of this political and economic union. Consequently, in its regional and bilateral trade agreements the EU considers the inclusion of deep integration elements, non-trade issues and social concerns such as labour standards, environmental concerns and human rights as particularly important. Furthermore, the Community fully supports the philosophy that regionalism and multilateralism may indeed be mutually supportive and recognises that regional agreements can provide the basis for identifying specific, regional, political and economic interests that could boost deep integration efforts, especially in areas that go beyond the elimination of tariffs and include regulatory initiatives and non-tariff barriers.

Consequently, by opting for bi-regional accords and those with high coverage in terms of tariff lines, trade volumes and sectors, the EU believes the excessive fragmentation of the international trading system can be avoided while trade diversion minimised. Moreover, driven by the development needs of the disadvantaged countries, the Community promotes a 'North-South-South' model (Economic Partnership Agreements with the ACP countries) which combines the benefits of development aspects such as asymmetric market opening and transition periods with those of a successful regional integration model, notably larger markets and stabilisation of the economic and political landscape.

The EU's commitment to the open and liberal multilateral trading system

As previously noted at the Sixth WTO Ministerial Conference in Hong Kong (December 2005), RTAs that are WTO compliant can indeed '*foster trade liberalisation and promote development*'. Concurrently, they should never be viewed as a substitute for coherent multilateral rules and progressive multilateral liberalisation.

In fact, the multilateral rule-based system under the WTO is the most effective and legitimate means of managing and expanding trade and as such the EU has been explicit about its commitment to strengthen it by *inter alia* increasing its transparency and oversight of inherently discriminatory RTAs. Concurrently, the Community recognises that to ensure such agreements do indeed assist the disadvantaged countries in their development efforts and encourage participation in the multilateral system, the "substantially all the trade" requirement as well as that pertaining to transition periods (Article XXIV of GATT and Article V of GATS) will have to be revised.

The EU deeply regrets that despite significant flexibility on its part, the DDA negotiations have been suspended. Undeniably, the costs of this breakdown are high and have the potential to ascend if it becomes permanent. Doha will certainly remain a central priority of the European trade policy and the Community efforts will irrefutably be directed at bringing it back to life and success.

ANNUAL SESSION OF THE PARLIAMENTARY CONFERENCE ON THE WTO

Geneva, 1-2 December 2006

Organized jointly by the Inter-Parliamentary Union and the European Parliament

Item 3(b)

PC-WTO/2006/3(b)-R.2
13 November 2006

REGIONALISM AND MULTILATERALISM IN TRADE POLICY

Discussion paper presented by Senator Donald H. Oliver (Canada)

The global trading system has become increasingly uncertain and quite complex. The World Trade Organization's (WTO) Doha Round of multilateral negotiations has stalled, with the prospects for a restart of these trade talks in the near future dim. Meanwhile, there continues to be a flurry of activity on the bilateral and regional trade-deal front, with only a handful of countries now not having some sort of preferential trading arrangement as part of their overall trade structure. As the Canadian government's Senior Trade Policy Advisor observed, "No corner of the world is without some regional or bilateral trade dynamic as various countries seek to be their own hubs rather than someone else's spokes – implicitly therefore securing their place at the expense of others in what seems to be an increasingly uncertain global trading environment."⁽¹⁾

There is no question that the game today in international trade is occurring at the bilateral and regional levels. There has been an enormous proliferation of regional trade-related agreements after the completion of the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade in the early 1990s.

Given the slow pace of WTO negotiations on a new Round of negotiations, the United States has been very active in finalizing bilateral trade agreements with countries from all over the world. Some fifteen of these agreements have been finalized. In East Asia, new interest in regional arrangements followed the onset of the Asian Financial Crisis, which demonstrated that markets considered East Asia a region. Europe, which has long been the standard bearer for regionalism, has been active in both deepening and widening the European Union's (EU) common market. Moreover, to the EU's efforts to integrate regionally must be added the extensive web of bilateral and plurilateral agreements that the Europeans have entered into with Eastern European and non-European partners. For Canada's part, this country has only entered into one bilateral trade agreement in the past five years, a relatively poor performance compared to that of other trading nations.

This paper presents the arguments in favour of both bilateralism and regionalism (hereafter called regionalism since most of these trade arrangements are occurring at the regional level), and multilateralism in trade policy. It ends with a brief discussion of Canada's interests in the world trade system.

(1) This paper draws extensively from John M. Curtis, "The Importance of Being Multilateral (especially in a regionalizing world)," in John M. Curtis and Dan Ciuriak, eds., *Trade Policy Research 2003*, Department of Foreign Affairs and International Trade, 2003, http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/research/TPR_2003/TPR_2003-en.asp.

The case for regionalism

What are the arguments for regional trade agreements (RTA)? Are these arrangements, in the terms that many trade specialists use, "building blocks" or "stumbling blocks" to global liberalization?

The first argument in favour of RTAs is that they result in net trade creation as opposed to trade diversion. RTAs do enable members to enjoy gains from trade. Members of such agreements will increase imports of goods and services which their partners can produce more efficiently, and increase their own exports which they themselves can produce more efficiently than their partners. This increase in trade is known as the "trade creation" effect of a free trade area.

Unfortunately, the gains from trade creation in a preferential trade arrangement can be partly or wholly negated by an effect referred to as "trade diversion," which does not arise in the case of non-discriminatory liberalization. Trade diversion occurs when the preferences created under the arrangement in question cause imports to be switched from non-partner to partner countries, even though they are available from the non-partner countries at a lower cost. This can happen because the higher-cost goods from the partner country enter free of duty or other restrictions under the free trade agreement. There is some evidence of reasonably significant trade diversion, especially where there are high external tariffs applied to goods from third parties. Trade experts have advocated concepts such as "open regionalism" that would try to ensure that the implementation of RTAs would not unduly harm the trading prospects of non-participating countries.

The question then is whether the economic growth that is generated from this increased trade exceeds any trade diversion and associated inefficiencies in the allocation of resources arising from the preferential trade arrangement. "The evidence suggests that, while trade diversion has probably occurred as a result of RTAs, trade creation on balance has dominated leading to welfare gains."⁽²⁾

Second, the main motivation for reciprocal trading arrangements appears to be simply to generate a more sure access to foreign markets, not to build "fortresses" around geographical areas as was initially feared when these RTAs first materialized. One could even imagine that this panoply of non-multilateral agreements is causing a race to the bottom in protectionism as more and more liberalized market access occurs.

Third, RTAs are considerably quicker to negotiate. Given the smaller number of players involved in the negotiating process, it is easier to overcome negotiating hurdles. One can add to this negotiating speed the slow and intermittent pace of multilateral trade liberalization.

Fourth, RTAs can be of particular use to developing countries in that they typically lock in domestic economic reforms. In other words, these free trade arrangements prevent bad previous economic policies from reappearing. The RTAs can also serve as a learning experience to help these poorer countries prepare for multilateral negotiations.

Fifth, bilateral and regional trade agreements, properly constructed with due respect to WTO obligations, can complement and assist the WTO. Indeed, many of the provisions found in RTAs (e.g., NAFTA) have either made their way into multilateral agreements or are serving as models for future deals. Examples include rules on investment protection, intellectual property, services, and trade-related investment.

(²) *ibid.*, p. 4.

Finally, the creation of RTAs can help advance negotiations on multilateral agreements. For example, it has been argued that the signing of the NAFTA spurred on a quicker completion of the above-mentioned WTO Uruguay Round.

The case for multilateralism

What is the case for multilateralism in a world trading system that is increasingly being characterized by a spaghetti bowl of intertwined RTAs? Several factors in support of multilateralism can be mentioned.

The first is the inability of RTAs to deal with complicated agricultural trade issues. The divisive agricultural trade issues between the major industrialized economies of the world (i.e., the United States, the European Union, Japan) will only be resolved in a multilateral setting.

Second, complex trade and development issues in poor countries are best handled in Geneva for they often require a multilateral approach. For example, the current discussion surrounding the richer countries of the world providing "aid for trade" (i.e., technical assistance to help developing countries trade more effectively) to poorer ones is occurring at the multilateral level. It also bears mentioning that for most of the developing countries of the world, the bulk of the benefits from a successful completion of the Doha Round will come from agricultural trade liberalization.

Third, trade disputes are best resolved through the use of an effective dispute settlement mechanism at the multilateral level. The WTO remains the best framework yet devised to mediate the disputes that arise from global economic activity.

Fourth, as was alluded above, non-participants in RTAs can suffer if trade is diverted to within the borders of the trading bloc.

Fifth, the plethora of sometimes overlapping trade agreements adds considerable administrative cost and confusion to the trade system. There are costs involved in both negotiating the agreements, and in administering and policing the various trade provisions that they contain.

A final point to make is that the diversion of scarce negotiating resources towards regional and bilateral trade pacts that is occurring in many countries may be draining away the resources required to successfully complete the WTO Doha Round. Emphasis on building bilateral and regional alliances could be diluting the momentum that is required for the multilateral trade talks.

Where do Canada's trade interests lie?

The WTO continues to be the cornerstone of Canadian trade policy and provides a forum to advance our relations with both established and potential trading partners around the world. These would include the emerging markets as well as other developing countries.

Canada is one of the most open economies of the industrialized world. Trade is the lifeblood of the Canadian economy and our continued well-being rests on having excellent access to global markets for our goods and services. It is also extremely vital that Canada continue to benefit from the importation of inputs, technology and expertise to improve the productivity and competitiveness of Canadian firms in both domestic and global markets.

However, given Canada's small size relative to the United States and the European Union, a rules-based system of international trade is critical to ensure that larger economic powers do not take advantage of their superior economic clout in the event of a dispute. This provides security for Canadian businesses trading and investing abroad.

Only a multilateral rules-based system can provide the predictability and security that Canadian businesses need in order to flourish both at home and in the global economy.

Given the obvious benefits of the WTO to Canada, it is surprising that we have allowed our credibility at this international trade organization to be significantly reduced, largely as a result of our protectionist stance on certain defensive interests that we continue to hold (e.g., supply-managed agricultural products, certain services).

Despite the importance of the multilateral trading system, the slow pace of WTO negotiations has caused the federal government to try to join the trend in evidence elsewhere and explore potential bilateral and regional trade agreements. It is working to deepen cooperation under the NAFTA and it is attempting to complete negotiations on several bilateral trade and investment agreements.

However, as was previously mentioned, its recent performance in this area has not been strong. Historically, Canada has benefited greatly from bilateral free trade agreements with the United States and Mexico. Both the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA have shown how trade liberalization can stimulate economic growth and create employment. There is no reason why this country could not benefit from liberalization at all levels, and therefore it should use all possible levers to drive progress: bilateral, regional and global.

**CONFERENZA MINISTERIALE
DELL'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO
DOHA – 09/15 novembre 2001**

**DICHIARAZIONE MINISTERIALE
adottata a Doha il 14 novembre 2001 (*)**

1. Il sistema commerciale multilaterale rappresentato dall'Organizzazione Mondiale del Commercio, ha contribuito significativamente alla crescita economica, allo sviluppo e all'occupazione nel corso degli ultimi 50 anni. Siamo decisi, in particolare alla luce del rallentamento economico globale, a proseguire il processo di riforma e liberalizzazione delle politiche commerciali, assicurando in questo modo che il sistema contribuisca alla ripresa, alla crescita e allo sviluppo. Riaffermiamo pertanto fermamente i principi e gli obiettivi definiti dagli Accordi di Marrakesh, che hanno istituito l'Organizzazione Mondiale del Commercio, e ci impegniamo a respingere l'uso del protezionismo.
2. Il commercio internazionale può svolgere un ruolo importante nella promozione dello sviluppo economico e nell'alleviamento della povertà. Prendiamo atto la necessità che tutti i nostri popoli possano trarre beneficio dalle accresciute opportunità e dai vantaggi del benessere generati dal sistema commerciale multilaterale. Ci riproponiamo di porre i loro bisogni ed i loro interessi al centro del Programma di Lavoro adottato in questa Dichiarazione. Richiamando il preambolo degli Accordi di Marrakesh, continueremo in ogni sforzo al fine di assicurare che i Paesi in via di sviluppo, e in special modo i meno avanzati tra loro, abbiano assicurata una parte nella crescita del commercio mondiale che corrisponda alle necessità del loro sviluppo economico. In tale contesto, un migliore accesso ai mercati, regole equilibrate e mirate, programmi di rafforzamento di capacità e di assistenza tecnica finanziati in modo sostenibile rivestono un ruolo primario.
3. Prendiamo atto la particolare vulnerabilità dei Paesi meno avanzati e le speciali difficoltà strutturali che essi affrontano nell'economia globale. Ci impegniamo a porre rimedio all'emarginazione dei Paesi meno avanzati nel commercio internazionale e a migliorare la loro effettiva partecipazione al sistema commerciale multilaterale. Facciamo riferimento agli impegni presi dai Ministri nei nostri incontri a Marrakesh, Singapore e Ginevra, e dalla comunità internazionale alla Terza Conferenza delle Nazioni Unite sui Paesi meno avanzati a Bruxelles, al fine di aiutare i Paesi meno avanzati ad ottenere un'integrazione benefica e significativa nel sistema commerciale multilaterale e nell'economia globale. Siamo determinati a che l'OMC svolga la sua parte nel perseguire effettivamente questi impegni all'interno del Programma di lavoro che stiamo decidendo.
4. Ci impegniamo a riconoscere nell'OMC l'unico foro per l'elaborazione di norme commerciali globali e la liberalizzazione, e Prendiamo atto inoltre che gli accordi commerciali regionali possono avere un ruolo importante nel promuovere la liberalizzazione e l'espansione del commercio e nel favorire lo sviluppo.
5. Siamo consapevoli che le sfide che i Membri devono fronteggiare in un ambito internazionale in rapida evoluzione non possono essere affrontate solo con misure commerciali. Continueremo ad operare con le istituzioni di Bretton Woods per ottenere una maggiore coerenza nelle politiche economiche globali.

(*) Traduzione non ufficiale a cura della D.G.C.E. - Coordinamento OMC.

6. Riaffermiamo con forza il nostro impegno per uno sviluppo sostenibile, come enunciato nel preambolo degli Accordi di Marrakesh. Siamo convinti che gli obiettivi di mantenere e salvaguardare un sistema commerciale multilaterale aperto e non discriminatorio, e di agire per la protezione dell'ambiente e la promozione dello sviluppo sostenibile, possono e devono sostenersi a vicenda. Prendiamo nota degli sforzi dei Paesi Membri di effettuare, su base volontaria, valutazioni nazionali di tipo ambientale delle politiche commerciali. Prendiamo atto che in base alle norme OMC nessun Paese può essere ostacolato dall'adottare misure per la protezione della vita e della salute umana, animale o vegetale, o dell'ambiente, ai livelli che esso considera adeguati, purché tali misure non vengano applicate in modo da costituire un mezzo di discriminazione arbitraria o ingiustificabile tra Paesi con medesime condizioni, o una restrizione mascherata del commercio internazionale, e siano comunque in accordo con le disposizioni degli accordi dell'OMC. Esprimiamo soddisfazione per la perdurante cooperazione dell'OMC con l'UNEP e le altre organizzazioni ambientali intergovernative. Incoraggiamo gli sforzi per promuovere la cooperazione tra l'OMC e le più significative organizzazioni internazionali ambientali e di sviluppo, specialmente nel periodo precedente al Vertice Mondiale per lo Sviluppo Sostenibile, che si terrà a Johannesburg, in Sud Africa, nel settembre del 2002.
7. Riaffermiamo il diritto dei Membri, ai sensi dell'Accordo generale sul commercio dei servizi, di regolare ed introdurre nuove regole sulla fornitura di servizi.
8. Riaffermiamo la nostra Dichiarazione rilasciata alla Conferenza Ministeriale di Singapore per quanto riguarda gli standards di lavoro internazionalmente riconosciuti. Prendiamo nota del lavoro avviato dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro sulla dimensione sociale della globalizzazione.
9. Esprimiamo una particolare soddisfazione a che questa Conferenza abbia completato le procedure di adesione nel WTO per Cina e Taipei cinese. Allo stesso tempo ci rallegriamo per l'ingresso di nuovi membri, dalla nostra ultima sessione, quali Albania, Croazia, Georgia, Giordania, Lituania, Moldavia e Oman, sottolineando inoltre i grandi impegni già presi da questi Paesi in materia di accesso ai mercati. Queste adesioni rafforzeranno in modo significativo il sistema commerciale multilaterale, così come lo faranno i 28 Paesi che stanno attualmente negoziando il loro ingresso. Diamo grande importanza al fatto che le procedure d'ingresso siano portate a termine il più rapidamente possibile. In particolare, ci impegniamo ad accelerare l'adesione dei Paesi meno sviluppati.
10. Nel riconoscere le sfide poste dall'allargamento del numero dei Paesi membri dell'OMC, confermiamo la nostra responsabilità collettiva nell'assicurare la trasparenza interna e l'effettiva partecipazione di tutti i membri. Nel sottolineare il carattere intergovernativo dell'Organizzazione, siamo determinati a rendere più trasparenti le operazioni dell'OMC, anche attraverso una informazione più efficace e rapida, e a migliorare il dialogo con il pubblico. Perciò continueremo a promuovere presso il pubblico una migliore comprensione dell'OMC, a livello nazionale e multilaterale, e a divulgare i benefici di un sistema commerciale multilaterale libero, fondato su regole certe.
11. Tenendo conto di queste considerazioni, concordiamo di intraprendere il Programma di lavoro ampio ed equilibrato esposto qui di seguito. Esso comprende sia un programma allargato di negoziati, sia altre importanti decisioni e attività necessarie per far fronte alle sfide che il sistema commerciale multilaterale ha dinanzi a sé.

PROGRAMMA DI LAVORO

QUESTIONI RELATIVE ALL'ATTUAZIONE (delle regole pregresse)

12. Attribuiamo la massima importanza alle questioni relative all'attuazione delle regole pregresse sollevate dai Membri, e siamo decisi a trovare soluzioni adeguate. A tale proposito, tenendo presenti le Decisioni del 3 maggio e 15 dicembre 2000 del Consiglio Generale, adottiamo la Decisione sulle questioni relative all'attuazione, presenti nel documento WT/MIN(01)/17 per trattare alcuni problemi relativi all'attuazione sollevati dai Membri. Conveniamo che i negoziati sulle questioni sospese relative all'attuazione saranno parte integrante del Programma di Lavoro che stiamo decidendo, e che gli accordi conclusi nella prima fase di questi negoziati saranno trattati conformemente alle disposizioni del successivo paragrafo 47. A questo proposito, procederemo come segue: (a) laddove nella presente Dichiarazione viene definito uno specifico mandato per i negoziati, le pertinenti questioni relative all'attuazione saranno trattate in quell'ambito; (b) gli altri problemi insoluti relativi all'attuazione saranno trattati in modo prioritario dai competenti organi OMC, che riferiranno ogni appropriata azione al Comitato per i Negoziati Commerciali, istituito al seguente paragrafo 46, entro la fine del 2002.

AGRICOLTURA

13. Prendiamo atto del lavoro già svolto nei negoziati iniziati al principio del 2000 ai sensi dell'articolo 20 dell'Accordo sull'Agricoltura, incluso il considerevole numero di proposte negoziali presentate da un totale di 121 Membri. Ricordiamo l'obiettivo di lungo termine, previsto nell'Accordo, volto a stabilire un sistema commerciale equo e orientato al mercato, attraverso un programma di riforma fondamentale che includa una normativa rafforzata e specifici impegni su misure di sostegno e protezione, allo scopo di correggere e prevenire restrizioni e distorsioni nei mercati agricoli mondiali. Confermiamo il nostro impegno a questo programma. Basandoci sul lavoro già svolto e senza pregiudicare gli esiti dei negoziati, ci impegniamo a condurre negoziati globali, mirati a: miglioramenti sostanziali nell'accesso al mercato; riduzione, in vista di una progressiva eliminazione, di ogni forma di sussidio alle esportazioni; sostanziali riduzioni negli aiuti nazionali che creano distorsioni al commercio. Concordiamo che il trattamento speciale e differenziato per i Paesi in via di sviluppo sarà parte integrante di ogni parte del negoziato e sarà incorporato nelle liste di concessioni e impegni e, se opportuno, nelle regole e discipline che devono essere negoziate, in modo che sia effettivo e permetta ai Paesi in via di sviluppo di far fronte alle loro necessità, inclusa la sicurezza alimentare e lo sviluppo rurale. Prendiamo atto delle preoccupazioni non commerciali riflesse nelle proposte di negoziato sottoscritte dai Membri e confermiamo che le preoccupazioni non commerciali saranno prese in considerazione nei negoziati, così come previsto dall'Accordo sull'Agricoltura.
14. Le modalità per ulteriori impegni, ivi incluse le disposizioni sul trattamento speciale e differenziato, saranno stabilite non più tardi del 31 marzo 2003. I partecipanti presenteranno le loro bozze di offerte complessive non più tardi della Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale. I negoziati, inclusi quelli su regole e normative e relativi testi legali, si dovranno concludere nell'ambito e alla data di conclusione dell'agenda negoziale complessiva.

SERVIZI

15. I negoziati sul commercio dei servizi saranno condotti con l'obiettivo di promuovere la crescita economica di tutti i partner commerciali e lo sviluppo dei Paesi in via di sviluppo e di quelli

meno avanzati. Prendiamo atto del lavoro già svolto nei negoziati, iniziati nel gennaio 2000 e regolati dall'Articolo XIX dell'Accordo Generale sul Commercio dei Servizi, e del considerevole numero di proposte presentate dai Membri su un'ampia gamma di settori e su numerose questioni orizzontali, così come sulla circolazione delle persone fisiche. Riaffermiamo che le Linee-guida e le Procedure per i Negoziati adottate dal Consiglio per il Commercio dei Servizi il 28 marzo 2001 sono la base per la prosecuzione dei negoziati, in vista del raggiungimento degli obiettivi dell'Accordo Generale sul Commercio dei Servizi, come previsto nel Preambolo, Articolo IV e Articolo XIX di quell'Accordo. I partecipanti presenteranno le domande iniziali per impegni specifici entro il 30 giugno 2002 e le offerte iniziali entro il 31 marzo 2003.

ACCESSO AL MERCATO PER PRODOTTI NON AGRICOLI

16. Concordiamo che i negoziati devono avere come finalità, con modalità da stabilire, di ridurre o eliminare i dazi doganali come ritenuto opportuno, inclusa la riduzione o l'eliminazione dei picchi tariffari, dei dazi elevati e della progressività dei dazi, così come delle barriere non tariffarie, in particolare sui prodotti di esportazione dei Paesi in via di sviluppo. La copertura dei prodotti sarà totale e senza esclusioni *a priori*. I negoziati terranno pienamente in considerazione le necessità e gli interessi specifici dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati partecipanti, prevedendo tra l'altro la non piena reciprocità negli impegni di riduzione, secondo quanto previsto dall'Articolo XXVIII bis del GATT 1994 e le disposizioni previste nel successivo paragrafo 50. A questo fine, le modalità da stabilire includeranno studi appropriati e misure di rafforzamento delle capacità finalizzate ad assistere i Paesi meno avanzati nella partecipazione effettiva ai negoziati.

ASPETTI COMMERCIALI DEI DIRITTI DI PROPRIETA' INTELLETTUALE

17. Sottolineiamo l'importanza che attribuiamo all'attuazione ed interpretazione dell'Accordo relativo agli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (TRIPS Agreement), in modo che esso sia di sostegno alla salute pubblica, promuovendo sia l'accesso alle medicine esistenti che la ricerca e lo sviluppo di nuovi medicinali e, a tale proposito, adottiamo una separata Dichiarazione.
18. In vista di completare il lavoro iniziato nel Consiglio sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (Consiglio TRIPS) relativamente all'attuazione dell'Articolo 23.4, concordiamo di negoziare l'istituzione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche per vini e alcolici entro la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale. Osserviamo che le questioni relative all'estensione della protezione delle indicazioni geografiche stabilita nell'Articolo 23 a prodotti diversi dal vino e dagli alcolici saranno trattate nel Consiglio TRIPS in conformità con il paragrafo 12 della presente Dichiarazione.
19. Diamo istruzione al Consiglio TRIPS affinché, nel portare avanti il suo programma di lavoro, anche nell'ambito del riesame previsto dall'Articolo 27.3 (b), del riesame dell'attuazione degli Accordi TRIPS ai sensi dell'Articolo 71.1 e del lavoro previsto per adempiere al paragrafo 12 di questa Dichiarazione, esamini, tra l'altro, il rapporto tra l'Accordo TRIPS e la Convenzione sulla Diversità Biologica, la protezione delle conoscenze tradizionali e del folklore, e altri rilevanti nuovi sviluppi segnalati dai Membri ai sensi dell'Articolo 71.1. Nell'intraprendere

questo lavoro, il Consiglio TRIPS sarà guidato dagli obiettivi e principi indicati negli articoli 7 e 8 dell'Accordo TRIPS e terrà pienamente conto della dimensione dello sviluppo.

RAPPORTO TRA COMMERCIO E INVESTIMENTI

20. Nel riconoscere l'opportunità di una struttura multilaterale per assicurare condizioni trasparenti, stabili e prevedibili per investimenti transfrontalieri a lungo termine, in particolare gli investimenti esteri diretti, che contribuirà all'espansione del commercio, e la necessità di potenziare l'assistenza tecnica e il rafforzamento delle capacità in quest'area, come indicato nel paragrafo 21, conveniamo che i negoziati avranno luogo dopo la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale sulla base di una decisione che sarà adottata, per consenso esplicito, durante quella Sessione, sulle modalità dei negoziati stessi.
21. Riconosciamo la necessità dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati di un ulteriore aiuto per l'assistenza tecnica e il rafforzamento delle capacità in questo settore, incluse analisi e sviluppo di politiche, in modo che essi possano meglio valutare le implicazioni di una cooperazione multilaterale più stretta, al fine di realizzare le proprie politiche e obiettivi di sviluppo, nonché lo sviluppo umano e istituzionale. A questo scopo, lavoreremo in cooperazione con altre competenti organizzazioni intergovernative, inclusa l'UNCTAD, e attraverso gli opportuni canali regionali e bilaterali, per assicurare l'assistenza rafforzata e dotarla di risorse adeguate per rispondere a queste necessità.
22. Nel periodo che ci separa dalla Quinta Sessione, l'ulteriore impegno del Gruppo di lavoro sul Rapporto tra commercio e investimenti chiarirà i seguenti punti: obiettivi e definizioni; trasparenza, non discriminazione; modalità per impegni precedenti, caratterizzati da un approccio basato sulle liste positive di tipo GATS; disposizioni sullo sviluppo; eccezioni e salvaguardie in relazione alla bilancia dei pagamenti; consultazioni e soluzione di controversie tra i Membri. Ogni settore di discussione dovrebbe riflettere in modo bilanciato gli interessi dei Paesi d'origine e di quelli di accoglimento, e tenere nel dovuto conto le politiche di sviluppo e gli obiettivi dei Paesi di accoglimento così come il loro diritto a porre delle regole in funzione dell'interesse pubblico. Dovranno essere prese in considerazione, come parte integrante di ogni settore di discussione, le necessità speciali di sviluppo, commercio e finanza dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati, che dovrebbe consentire ai Membri di sottoscrivere obbligazioni e impegni commisurati con le loro esigenze e circostanze individuali. Dovuta considerazione dovrà essere prestata alle altre pertinenti disposizioni OMC. Dovrà opportunamente tenersi conto dell'esistenza di accordi bilaterali e regionali in materia di investimenti.

INTERAZIONE TRA COMMERCIO E POLITICA DI CONCORRENZA

23. Riconoscendo l'opportunità di un quadro multilaterale per migliorare il contributo della politica di concorrenza allo sviluppo e al commercio internazionale, e la necessità di un'ulteriore assistenza tecnica e rafforzamento delle capacità in tale settore, di cui al paragrafo 24, conveniamo che i negoziati avranno luogo dopo la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale sulla base di una decisione da adottare, per esplicito consenso, a quella Sessione, sulla modalità dei negoziati stessi.
24. Riconosciamo la necessità dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati di rafforzare l'assistenza tecnica e il rafforzamento delle capacità in questo settore, incluse analisi e formulazione di politiche, in modo che questi Paesi possano meglio valutare le implicazioni di

una cooperazione multilaterale più stretta, al fine di realizzare le proprie politiche e obiettivi di sviluppo, nonché lo sviluppo umano e istituzionale. A questo scopo, lavoreremo in cooperazione con altre organizzazioni intergovernative, inclusa l'UNCTAD, e attraverso gli opportuni canali regionali e bilaterali, per assicurare un'assistenza rafforzata e dotata di risorse adeguate per rispondere a queste esigenze.

25. Nel periodo fino alla Quinta Sessione, l'ulteriore impegno del Gruppo di lavoro sull'Interazione tra Commercio e Politica della Concorrenza chiarirà i seguenti punti: principi fondamentali, inclusa la trasparenza, la non discriminazione e la correttezza nelle procedure, disposizioni su cartelli rigidi; modalità per forme di cooperazione volontaria; sostegno per il progressivo rafforzamento di istituzioni che favoriscono la competizione nei Paesi in via di sviluppo, grazie al rafforzamento delle loro capacità. Si terranno in piena considerazione le necessità e gli interessi dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati partecipanti e verrà adottato un adeguato grado di flessibilità nei loro confronti.

TRASPARENZA NEGLI APPALTI PUBBLICI

26. Riconoscendo l'opportunità di un accordo multilaterale sulla trasparenza negli appalti pubblici e la necessità di potenziare l'assistenza tecnica e il rafforzamento delle capacità in tale settore, conveniamo che negoziati dovranno avere luogo dopo la Quinta sessione della Conferenza Ministeriale sulla base di una decisione da adottare, per esplicito consenso, in quella Sessione, sulle modalità dei negoziati stessi. Questi negoziati si baseranno sui risultati nel frattempo ottenuti nel Gruppo di Lavoro sulla trasparenza negli appalti pubblici e prenderanno in considerazione le priorità dei partecipanti in materia di sviluppo, specialmente quelle dei Paesi meno avanzati. I negoziati saranno limitati agli aspetti della trasparenza e perciò non dovranno limitare la possibilità dei Paesi di preferire forniture o fornitori interni. Ci impegniamo ad assicurare assistenza tecnica e sostegno al rafforzamento di adeguate capacità sia durante i negoziati che alla loro conclusione.

FACILITAZIONE DEGLI SCAMBI

27. Nel riconoscere l'opportunità di facilitare ulteriormente il movimento, la consegna e lo sdoganamento delle merci, incluse le merci in transito, e la necessità di potenziare l'assistenza tecnica e il rafforzamento di competenze in questo settore, conveniamo che negoziati avranno luogo dopo la Quinta Sessione della Conferenza ministeriale sulla base di una decisione da adottare, per esplicito consenso, in quella Sessione, sulla modalità dei negoziati stessi. Nel periodo fino alla Quinta Sessione, il Consiglio per gli scambi di merci esaminerà e, qualora opportuno, chiarirà e migliorerà aspetti pertinenti degli Articoli V, VIII e X dell'accordo GATT del 1994 e identificherà le esigenze e le priorità dei Membri in materia di facilitazione degli scambi, in particolare di quelli in via di sviluppo e di quelli meno avanzati. Ci impegniamo ad assicurare assistenza tecnica e sostegno per il rafforzamento di adeguate capacità in questo settore.

NORME DELL'OMC

28. Alla luce dell'esperienza e della crescente applicazione di questi strumenti da parte dei Membri, concordiamo di svolgere negoziati finalizzati a chiarire e migliorare le discipline previste dall'Accordo sull'applicazione dell'articolo VI del GATT 1994 e dall'Accordo sulle sovvenzioni e misure compensative, mentre conserviamo i concetti e i principi di base e

l'efficacia di questi accordi e dei loro strumenti e obiettivi, tenendo in conto le necessità dei Paesi in via di sviluppo e di quelli meno avanzati partecipanti. Nella fase iniziale dei negoziati, i Paesi partecipanti indicheranno le disposizioni, incluse le discipline su pratiche che hanno effetti di distorsione sul commercio, che essi intendono chiarire e migliorare nella fase successiva. Nel contesto di tali negoziati, i partecipanti dirigeranno la propria attenzione a chiarire e a migliorare le discipline dell'OMC sulle sovvenzioni alla pesca, considerata l'importanza di questo settore per i Paesi in via di sviluppo. Osserviamo che riferimenti ai sussidi all'industria della pesca sono anche riportati nel paragrafo 31.

29. Decidiamo di svolgere negoziati per chiarire e migliorare le discipline e le procedure previste nelle disposizioni attuali dell'OMC che si applicano agli accordi commerciali regionali. I negoziati terranno conto degli aspetti degli accordi commerciali regionali relativi allo sviluppo.

INTESA SULLA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

30. Concordiamo di svolgere negoziati al fine di migliorare e chiarificare l'Intesa sulla risoluzione delle controversie. I negoziati dovranno basarsi sul lavoro svolto fino ad allora, così come su ogni proposta aggiuntiva presentata dagli Stati membri, al fine di apportare miglioramenti e chiarimenti non più tardi del maggio 2003, quando adotteremo le misure per assicurare che i risultati entrino in vigore il più presto possibile.

COMMERCIO E AMBIENTE

31. Al fine di rafforzare il supporto reciproco di commercio e ambiente, concordiamo di svolgere negoziati, senza pregiudicarne il risultato finale, in relazione a:
- (i) relazioni tra esistenti regole OMC e specifici obblighi commerciali stabiliti negli accordi ambientali multilaterali (MEAs). I Negoziati saranno limitati all'applicabilità delle vigenti regole OMC alle parti dell'Accordo MEA in questione. I negoziati non pregiudicheranno i diritti OMC di ogni stato membro che non sia parte in tale Accordo MEA;
 - (ii) procedure per lo scambio sistematico di informazioni tra i segretariati MEA e i pertinenti comitati OMC, nonché criteri per concedere lo status di osservatore;
 - (iii) la riduzione o, se è opportuno, l'eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie ai beni e ai servizi ambientali.

Prendiamo nota che le sovvenzioni all'industria della pesca formano parte dei negoziati previsti al paragrafo 28.

32. Raccomandiamo al Comitato sul commercio e ambiente, nel proseguire il lavoro su tutti gli obiettivi nell'agenda dell'attuale mandato, di porre particolare attenzione:
- (i) all'effetto delle misure ambientali sull'accesso ai mercati, specialmente in relazione ai Paesi in via di sviluppo e, in particolare, ai Paesi meno avanzati, e a quelle situazioni nelle quali l'eliminazione o la riduzione delle restrizioni commerciali e delle distorsioni potrebbe portare beneficio a commercio, ambiente e sviluppo;
 - (ii) alle disposizioni relative all'Accordo sugli aspetti legati al commercio dei diritti di proprietà intellettuale; e
 - (iii) alle prescrizioni relative all'etichettatura per fini ambientali.

Il lavoro su tali questioni dovrà includere l'identificazione di qualsiasi necessità volta a chiarire le pertinenti norme OMC. Il Comitato farà un rapporto alla Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale, e formulerà raccomandazioni, se necessario, riguardo ad azioni future, inclusa l'opportunità di negoziati. I risultati di questo lavoro, come pure dei negoziati svolti come da paragrafo 31 (i) e (ii), saranno compatibili con il carattere aperto e la natura non discriminatoria

del sistema commerciale multilaterale, non aggiungeranno o diminuiranno i diritti e gli obblighi degli Stati membri relativamente agli esistenti accordi OMC, in particolare all'Accordo sull'applicazione di misure sanitarie e fitosanitarie, né altereranno l'equilibrio di questi diritti e obblighi, e terranno conto delle necessità dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati.

33. Riconosciamo l'importanza dell'assistenza tecnica e del rafforzamento delle capacità nel settore del commercio e dell'ambiente per i Paesi in via di sviluppo, in particolare per i Paesi meno avanzati. Incoraggiamo inoltre la circostanza che conoscenze tecniche ed esperienze del settore siano condivise tra i Paesi membri che desiderano effettuare verifiche ambientali a livello nazionale. Un rapporto su tale attività sarà preparato per la Quinta Sessione.

COMMERCIO ELETTRONICO

34. Prendiamo nota del lavoro che è stato fatto in Consiglio Generale e in altri competenti organi a partire dalla Dichiarazione Ministeriale del 20 maggio 1998, e decidiamo di continuare il Programma di lavoro sul commercio elettronico. Il lavoro ad oggi realizzato dimostra che il commercio elettronico crea nuove sfide e opportunità di commercio per i Paesi membri in ogni fase di sviluppo, riconosciamo l'importanza di creare e mantenere un ambiente che sia favorevole agli sviluppi futuri del commercio elettronico. Raccomandiamo al Consiglio Generale di tenere in conto le disposizioni istituzionali più appropriate per l'esecuzione del programma di lavoro, e di segnalare gli ulteriori sviluppi alla Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale. Dichiariamo che i Paesi membri manterranno, fino alla Quinta Sessione, la attuale prassi di non imporre diritti doganali sulle trasmissioni elettroniche.

PICCOLE ECONOMIE

35. Concordiamo di realizzare un programma di lavoro, sotto l'egida del Consiglio Generale, per esaminare i problemi relativi al commercio delle piccole economie. L'obiettivo di questo programma di lavoro è formulare risposte alle questioni legate al commercio, ai fini di una piena integrazione delle economie più piccole e vulnerabili nel sistema commerciale multilaterale, e non ai fini di creare una sotto-categoria di membri OMC. Il Consiglio Generale riesaminerà il programma di lavoro e formulerà, in occasione della Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale, raccomandazioni in vista di azioni future.

COMMERCIO, DEBITO E FINANZA

36. Concordiamo di realizzare, in un Gruppo di Lavoro sotto l'egida del Consiglio Generale, un esame dei rapporti tra commercio, debito e finanza, ed ogni possibile raccomandazione circa le misure che potrebbero essere adottate, nell'ambito del mandato e della competenza OMC, per migliorare la capacità del sistema commerciale multilaterale, al fine di contribuire ad una durevole soluzione del problema del debito estero dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi meno avanzati e di rafforzare la coerenza delle politiche commerciali e finanziarie, in modo da salvaguardare il sistema commerciale multilaterale dagli effetti dell'instabilità finanziaria e monetaria. Il Consiglio Generale informerà la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale sui progressi di tale esame.

COMMERCIO E TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA

37. Concordiamo di esaminare, in un Gruppo di Lavoro sotto l'egida del Consiglio Generale, il rapporto tra commercio e trasferimento di tecnologia, ed ogni possibile raccomandazione circa le misure che potrebbero essere prese nell'ambito del mandato OMC per accrescere i flussi di tecnologia verso i Paesi in via di sviluppo. Il Consiglio Generale informerà la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale sui progressi di tale esame.

COOPERAZIONE TECNICA E RAFFORZAMENTO DELLE CAPACITÀ

38. Nel confermare che la cooperazione tecnica e il rafforzamento delle capacità sono elementi fondamentali della dimensione sviluppo del sistema commerciale multilaterale, accogliamo con soddisfazione e sosteniamo la Nuova Strategia OMC per la cooperazione tecnica, il rafforzamento delle capacità, la crescita e l'integrazione. Incarichiamo il Segretariato, in coordinamento con altri organismi competenti, di sostenere gli sforzi nazionali per lo sviluppo economico e le strategie volte a ridurre la povertà. L'incarico per l'assistenza tecnica dell'OMC sarà programmato ai fini di aiutare i Paesi in via di sviluppo, i Paesi meno avanzati e quelli in transizione a basso reddito, ad adeguarsi alle regole e discipline dell'OMC, ad adempiere agli obblighi ed esercitare i diritti spettanti agli Stati membri, incluso il diritto di beneficiare di un sistema commerciale multilaterale aperto e basato su regole. Priorità verrà accordata alle economie piccole, vulnerabili e in via di transizione, come pure ai Membri e Osservatori senza stabile rappresentanza a Ginevra. Riaffermiamo il nostro appoggio al prezioso lavoro svolto dal Centro Internazionale per il Commercio, che dovrebbe essere potenziato.
39. Sottolineiamo l'urgente necessità di coordinare in modo efficace la prestazione di assistenza tecnica con i donatori bilaterali, il Comitato per l'assistenza allo sviluppo dell'OCSE e le pertinenti istituzioni intergovernative regionali e internazionali, nell'ambito di un quadro politico e di un calendario coerenti. Nella prestazione coordinata di assistenza tecnica, raccomandiamo al Direttore Generale di consultarsi con le agenzie competenti, i donatori bilaterali e i beneficiari, per identificare modi per migliorare e razionalizzare il Quadro integrato di assistenza tecnica attinente al commercio a vantaggio dei Paesi meno avanzati (Integrated Framework) e il Programma integrato congiunto di assistenza tecnica. (JITAP).
40. Concordiamo sulla necessità che l'assistenza tecnica benefici di un finanziamento prevedibile e sicuro. Raccomandiamo pertanto al Comitato bilancio, finanza e amministrazione di elaborare un piano, che verrà adottato dal Consiglio Generale nel dicembre 2001, che garantisca, per l'assistenza tecnica dell'OMC, finanziamenti a lungo termine, ad un livello complessivo non inferiore a quello dell'anno corrente e adeguato alle attività sopra descritte.
41. Abbiamo stabilito impegni precisi in materia di cooperazione tecnica e rafforzamento delle capacità in vari paragrafi di questa Dichiarazione Ministeriale. Confermiamo questi specifici impegni contenuti nei paragrafi 16, 21, 24, 26, 27, 33, 38-40, 42 e 43, e confermiamo anche la determinazione di cui al paragrafo 2 circa l'importante ruolo svolto dai programmi di assistenza tecnica e di rafforzamento delle capacità, finanziati in modo sostenibile. Raccomandiamo al Direttore Generale di informare la Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale, e di fare un rapporto provvisorio al Consiglio Generale nel dicembre 2002, sull'applicazione e l'adeguamento di tali impegni nei paragrafi identificati.

PAESI MENO AVANZATI

42. Riconosciamo la gravità delle preoccupazioni espresse dai Paesi meno avanzati (PMA) nella Dichiarazione di Zanzibar, adottata dai Ministri PMA nel luglio 2001. Riconosciamo che l'integrazione dei PMA nel sistema commerciale multilaterale necessita di un accesso sostanziale al mercato, di un sostegno per la diversificazione della loro base di produzione e di esportazione, nonché di assistenza tecnica al commercio e al rafforzamento delle capacità. Concordiamo sulla circostanza che un'integrazione sostanziale dei PMA nel sistema commerciale e nell'economia globale comporterà degli sforzi da parte di tutti i membri dell'OMC. Ci impegniamo affinché i prodotti che provengono dai PMA abbiano accesso ai mercati esenti da dazi e da quote. A tale proposito, accogliamo con soddisfazione i significativi miglioramenti nell'accesso al mercato decisi dai Membri OMC alla Terza Conferenza delle Nazioni Unite sui PMA, tenutasi a Bruxelles nel maggio 2001. Ci impegniamo, inoltre, a prendere in considerazione misure aggiuntive per un progressivo miglioramento delle condizioni di accesso ai mercati dei Paesi meno avanzati. L'adesione dei PMA resta una priorità per gli Stati membri. Lavoreremo per accelerare e facilitare i negoziati con i PMA candidati all'adesione. Raccomandiamo al Segretariato di riproporre nei piani annuali di assistenza tecnica la priorità dell'adesione dei PMA. Ribadiamo gli impegni assunti nella Terza Conferenza dei PMA e concordiamo che l'OMC debba tenere in conto, nel formulare il suo programma di lavoro per i PMA, degli elementi relativi al commercio della Dichiarazione e del Programma di azione di Bruxelles, conformi al mandato OMC. Raccomandiamo al Sottocomitato per i Paesi meno avanzati di formulare tale programma di lavoro e di relazionare il Consiglio Generale nel corso del suo primo incontro del 2002 sul programma di lavoro convenuto.
43. Sosteniamo il Quadro integrato per l'assistenza tecnica attinente al commercio a vantaggio dei Paesi meno avanzati (Integrated Framework) in quanto modello sostenibile per il commercio dei PMA. Esortiamo i Paesi sviluppati dell'OMC ad aumentare in modo incisivo i loro contributi al Fondo fiduciario del Quadro integrato e ai fondi fiduciari extra-budget dell'OMC in favore dei PMA. Esortiamo le agenzie, in coordinamento con partners per lo sviluppo, a migliorare il Quadro Integrato al fine di trattare le difficoltà d'offerta dei PMA e l'estensione del modello a tutti i PMA, in seguito al riesame del Quadro Integrato e alla valutazione del programma pilota già in corso in alcuni PMA. Chiediamo che il Direttore Generale, in coordinamento con i capi degli altri organismi, presenti, in ordine a tutte le questioni che riguardano i PMA, un rapporto provvisorio al Consiglio Generale del dicembre 2002 ed un rapporto completo alla Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale.

TRATTAMENTO SPECIALE E DIFFERENZIATO

44. Riaffermiamo che le disposizioni sul trattamento speciale e differenziato costituiscono parte integrante degli accordi OMC. Prendiamo nota delle preoccupazioni espresse a proposito del loro funzionamento quando tali disposizioni si trovano a fare fronte a specifiche difficoltà nelle quali si imbattono i Paesi in via di sviluppo ed, in particolare, i Paesi meno avanzati. A tale riguardo, prendiamo anche nota del fatto che alcuni membri hanno proposto un Accordo quadro sul trattamento speciale e differenziato (WT/GC/W/442). In conseguenza, concordiamo sul fatto che tutte le disposizioni sul trattamento speciale e differenziato siano riesaminate per rafforzarle e renderle più precise, efficaci ed operative. In questo senso, sosteniamo il programma di lavoro sul trattamento speciale e differenziato stabilito con la Decisione sulle questioni relative all'applicazione.
45. I negoziati che saranno condotti secondo i termini di questa Dichiarazione dovranno concludersi non più tardi del 1° gennaio 2005. La Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale farà un bilancio dei progressi realizzati in tali negoziati, impartirà direttive

politiche e, se necessario, prenderà decisioni. Quando saranno stati definiti i risultati dei negoziati in tutti i settori, si terrà una Sessione Speciale della Conferenza Ministeriale per adottare ed applicare tali risultati.

46. La conduzione generale dei negoziati sarà sotto la supervisione di un Comitato per i negoziati commerciali, a sua volta sotto l'autorità del Consiglio Generale. Il Comitato per i negoziati commerciali dovrà tenere il suo primo incontro non oltre il 31 gennaio 2002. Esso stabilirà i necessari appropriati meccanismi negoziali e supervisionerà il progresso di tali negoziati.
47. Con l'eccezione dei negoziati al fine di migliorare e chiarificare l'Intesa sulla risoluzione delle controversie, la condotta, la conclusione e l'entrata in vigore dei risultati dei negoziati saranno considerati parti di un unico impegno. Tuttavia, gli accordi raggiunti in una fase iniziale potranno essere applicati su una base provvisoria o definitiva. Gli accordi iniziali saranno presi in considerazione nel valutare l'equilibrio generale dei negoziati.
48. I negoziati saranno aperti a:
 1. tutti i membri dell'OMC;
 2. gli Stati e i Territori doganali separati attualmente in fase di adesione e coloro che informino i Membri, nel corso di una riunione ordinaria del Consiglio Generale, della loro intenzione di negoziare i termini della loro adesione e per i quali sia stato istituito un gruppo di lavoro sull'adesione stessa.

Le decisioni sui risultati dei negoziati saranno adottate solo dai membri dell'OMC.

49. I negoziati saranno condotti in modo trasparente tra i partecipanti, per facilitare l'effettiva partecipazione di tutti. Saranno condotti con il fine di assicurare benefici a tutti i partecipanti e di raggiungere un equilibrio generale nei risultati dei negoziati.
50. I negoziati e gli altri aspetti del programma di lavoro terranno pienamente in conto il principio del trattamento speciale e differenziato per i Paesi in via di sviluppo e per i Paesi meno avanzati contenuto: nella Quarta parte del GATT 1994; nella Decisione del 28 novembre 1979 sul trattamento differenziato e più favorevole, la reciprocità e la più completa partecipazione dei Paesi in via di sviluppo; nella Decisione dell'Uruguay Round sulle misure in favore dei Paesi meno avanzati e in tutte le altre disposizioni dell'OMC.
51. Il Comitato Commercio e Sviluppo e il Comitato Commercio e Ambiente, nell'ambito dei rispettivi mandati, agiranno come foro per identificare e dibattere gli aspetti dei negoziati relativi allo sviluppo e all'ambiente, al fine di contribuire all'obiettivo di dare appropriato rilievo allo sviluppo sostenibile.
52. A quei punti di rilievo del Programma di lavoro che non danno luogo a negoziati è altresì accordata alta priorità. Essi verranno trattati sotto la supervisione globale del Consiglio Generale, che riferirà alla Quinta Sessione della Conferenza Ministeriale sui progressi in questo settore.

Doha Work Programme

Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004

1. The General Council reaffirms the Ministerial Declarations and Decisions adopted at Doha and the full commitment of all Members to give effect to them. The Council emphasizes Members' resolve to complete the Doha Work Programme fully and to conclude successfully the negotiations launched at Doha. Taking into account the Ministerial Statement adopted at Cancún on 14 September 2003, and the statements by the Council Chairman and the Director-General at the Council meeting of 15-16 December 2003, the Council takes note of the report by the Chairman of the Trade Negotiations Committee (TNC) and agrees to take action as follows:

a. Agriculture: the General Council adopts the framework set out in Annex A to this document.

b. Cotton: the General Council reaffirms the importance of the Sectoral Initiative on Cotton and takes note of the parameters set out in Annex A within which the trade-related aspects of this issue will be pursued in the agriculture negotiations. The General Council also attaches importance to the development aspects of the Cotton Initiative and wishes to stress the complementarity between the trade and development aspects. The Council takes note of the recent Workshop on Cotton in Cotonou on 23-24 March 2004 organized by the WTO Secretariat, and other bilateral and multilateral efforts to make progress on the development assistance aspects and instructs the Secretariat to continue to work with the development community and to provide the Council with periodic reports on relevant developments.

Members should work on related issues of development multilaterally with the international financial institutions, continue their bilateral programmes, and all developed countries are urged to participate. In this regard, the General Council instructs the Director General to consult with the relevant international organizations, including the Bretton Woods Institutions, the Food and Agriculture Organization and the International Trade Centre to direct effectively existing programmes and any additional resources towards development of the economies where cotton has vital importance.

c. Non-agricultural Market Access: the General Council adopts the framework set out in Annex B to this document.

d. Development:

Principles: development concerns form an integral part of the Doha Ministerial Declaration. The General Council rededicates and recommits Members to fulfilling the development dimension of the Doha Development Agenda, which places the needs and interests of developing and least-developed countries at the heart of the Doha Work Programme. The Council reiterates the important role that enhanced market access, balanced rules, and well targeted, sustainably

financed technical assistance and capacity building programmes can play in the economic development of these countries.

Special and Differential Treatment: the General Council reaffirms that provisions for special and differential (S&D) treatment are an integral part of the WTO Agreements. The Council recalls Ministers' decision in Doha to review all S&D treatment provisions with a view to strengthening them and making them more precise, effective and operational. The Council recognizes the progress that has been made so far. The Council instructs the Committee on Trade and Development in Special Session to expeditiously complete the review of all the outstanding Agreement-specific proposals and report to the General Council, with clear recommendations for a decision, by July 2005. The Council further instructs the Committee, within the parameters of the Doha mandate, to address all other outstanding work, including on the cross-cutting issues, the monitoring mechanism and the incorporation of S&D treatment into the architecture of WTO rules, as referred to in TN/CTD/7 and report, as appropriate, to the General Council.

The Council also instructs all WTO bodies to which proposals in Category II have been referred to expeditiously complete the consideration of these proposals and report to the General Council, with clear recommendations for a decision, as soon as possible and no later than July 2005. In doing so these bodies will ensure that, as far as possible, their meetings do not overlap so as to enable full and effective participation of developing countries in these discussions.

Technical Assistance: the General Council recognizes the progress that has been made since the Doha Ministerial Conference in expanding Trade-Related Technical Assistance (TRTA) to developing countries and low-income countries in transition. In furthering this effort the Council affirms that such countries, and in particular least-developed countries, should be provided with enhanced TRTA and capacity building, to increase their effective participation in the negotiations, to facilitate their implementation of WTO rules, and to enable them to adjust and diversify their economies. In this context the Council welcomes and further encourages the improved coordination with other agencies, including under the Integrated Framework for TRTA for the LDCs (IF) and the Joint Integrated Technical Assistance Programme (JITAP).

Implementation: concerning implementation-related issues, the General Council reaffirms the mandates Ministers gave in paragraph 12 of the Doha Ministerial Declaration and the Doha Decision on Implementation-Related Issues and Concerns, and renews Members' determination to find appropriate solutions to outstanding issues. The Council instructs the Trade Negotiations Committee, negotiating bodies and other WTO bodies concerned to redouble their efforts to find appropriate solutions as a priority. Without prejudice to the positions of Members, the Council requests the Director-General to continue with his consultative process on all outstanding implementation issues under paragraph 12(b) of the Doha Ministerial Declaration, including on issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 of the TRIPS Agreement to products other than wines and spirits, if need be by appointing Chairpersons of concerned WTO bodies as his Friends and/or by holding dedicated consultations. The Director-General shall report to the TNC and the General Council no later than May 2005. The Council shall review progress and take any appropriate action no later than July 2005.

Other Development Issues: in the ongoing market access negotiations, recognising the fundamental principles of the WTO and relevant provisions of GATT 1994, special attention shall be given to the specific trade and development related needs and concerns of developing countries, including capacity constraints. These particular concerns of developing countries, including relating to food security, rural development, livelihood, preferences, commodities and net food imports, as well as prior unilateral liberalisation, should be taken into consideration, as appropriate, in the course of the Agriculture and NAMA negotiations. The trade-related issues identified for the fuller integration of small, vulnerable economies into the multilateral trading system, should also be addressed, without creating a sub-category of Members, as part of a work programme, as mandated in paragraph 35 of the Doha Ministerial Declaration.

Least-Developed Countries: the General Council reaffirms the commitments made at Doha concerning least-developed countries and renews its determination to fulfil these commitments. Members will continue to take due account of the concerns of least-developed countries in the negotiations. The Council confirms that nothing in this Decision shall detract in any way from the special provisions agreed by Members in respect of these countries.

e. Services: the General Council takes note of the report to the TNC by the Special Session of the Council for Trade in Services¹ and reaffirms Members' commitment to progress in this area of the negotiations in line with the Doha mandate. The Council adopts the recommendations agreed by the Special Session, set out in Annex C to this document, on the basis of which further progress in the services negotiations will be pursued. Revised offers should be tabled by May 2005.

f. Other negotiating bodies:

Rules, Trade & Environment and TRIPS: the General Council takes note of the reports to the TNC by the Negotiating Group on Rules and by the Special Sessions of the Committee on Trade and Environment and the TRIPS Council.² The Council reaffirms Members' commitment to progress in all of these areas of the negotiations in line with the Doha mandates.

Dispute Settlement: the General Council takes note of the report to the TNC by the Special Session of the Dispute Settlement Body³ and reaffirms Members' commitment to progress in this area of the negotiations in line with the Doha mandate. The Council adopts the TNC's recommendation that work in the Special Session should continue on the basis set out by the Chairman of that body in his report to the TNC.

g. Trade Facilitation: taking note of the work done on trade facilitation by the Council for Trade in Goods under the mandate in paragraph 27 of the Doha Ministerial Declaration and the work carried out under the auspices of the General Council both prior to the Fifth Ministerial Conference and after its conclusion, the General Council decides by explicit consensus to commence negotiations on the basis of the modalities set out in Annex D to this document.

Relationship between Trade and Investment, Interaction between Trade and Competition Policy and Transparency in Government Procurement: the Council agrees that these issues, mentioned in the Doha Ministerial Declaration in paragraphs 20-22, 23-25 and 26 respectively, will not form part of the Work Programme set out in that Declaration and therefore no work towards negotiations on any of these issues will take place within the WTO during the Doha Round.

h. Other elements of the Work Programme: the General Council reaffirms the high priority Ministers at Doha gave to those elements of the Work Programme which do not involve negotiations. Noting that a number of these issues are of particular interest to developing-country Members, the Council emphasizes its commitment to fulfil the mandates given by Ministers in all these areas. To this end, the General Council and other relevant bodies shall report in line with their Doha mandates to the Sixth Session of the Ministerial Conference. The moratoria covered by paragraph 11.1 of the Doha Ministerial Decision on Implementation-related Issues and Concerns and paragraph 34 of the Doha Ministerial Declaration are extended up to the Sixth Ministerial Conference.

¹ This report is contained in document TN/S/16.

² The reports to the TNC referenced in this paragraph are contained in the following documents: Negotiating Group on Rules - TN/RL/9; Special Session of the Committee on Trade and Environment - TN/TE/9; Special Session of the Council for TRIPS - TN/IP/10.

³ This report is contained in document TN/DS/10.

2. The General Council agrees that this Decision and its Annexes shall not be used in any dispute settlement proceeding under the DSU and shall not be used for interpreting the existing WTO Agreements.

3. The General Council calls on all Members to redouble their efforts towards the conclusion of a balanced overall outcome of the Doha Development Agenda in fulfilment of the commitments Ministers took at Doha. The Council agrees to continue the negotiations launched at Doha beyond the timeframe set out in paragraph 45 of the Doha Declaration, leading to the Sixth Session of the Ministerial Conference. Recalling its decision of 21 October 2003 to accept the generous offer of the Government of Hong Kong, China to host the Sixth Session, the Council further agrees that this Session will be held in December 2005.

MINISTERIAL CONFERENCE
Sixth Session
Hong Kong, 13 - 18 December 2005

DOHA WORK PROGRAMME

Ministerial Declaration

Adopted on 18 December 2005

1. We reaffirm the Declarations and Decisions we adopted at Doha, as well as the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004, and our full commitment to give effect to them. We renew our resolve to complete the Doha Work Programme fully and to conclude the negotiations launched at Doha successfully in 2006.

2. We emphasize the central importance of the development dimension in every aspect of the Doha Work Programme and recommit ourselves to making it a meaningful reality, in terms both of the results of the negotiations on market access and rule-making and of the specific development-related issues set out below.

3. In pursuance of these objectives, we agree as follows:

*Agriculture
negotiations*

4. We reaffirm our commitment to the mandate on agriculture as set out in paragraph 13 of the Doha Ministerial Declaration and to the Framework adopted by the General Council on 1 August 2004. We take note of the report by the Chairman of the Special Session on his own responsibility (TN/AG/21, contained in Annex A). We welcome the progress made by the Special Session of the Committee on Agriculture since 2004 and recorded therein.

5. On domestic support, there will be three bands for reductions in Final Bound Total AMS and in the overall cut in trade-distorting domestic support, with higher linear cuts in higher bands. In both cases, the Member with the highest level of permitted support will be in the top band, the two Members with the second and third highest levels of support will be in the middle band and all other Members, including all developing country Members, will be in the bottom band. In addition, developed country Members in the lower bands with high relative levels of Final Bound Total AMS will make an additional effort in AMS reduction. We also note that there has been some convergence concerning the reductions in Final Bound Total AMS, the overall cut in trade-distorting domestic support and in both product-specific and non product-specific *de minimis* limits. Disciplines will be developed to achieve effective cuts in trade-distorting domestic support consistent with the Framework. The overall reduction in trade-distorting domestic support will still need to be made even if the sum of the reductions in Final Bound Total AMS, *de minimis* and Blue Box payments would otherwise be less than that overall reduction. Developing country Members with no AMS commitments will be exempt from reductions in *de minimis* and the overall cut in trade-distorting domestic support. Green Box criteria will be reviewed in line with paragraph 16 of

the Framework, *inter alia*, to ensure that programmes of developing country Members that cause not more than minimal trade-distortion are effectively covered.

6. We agree to ensure the parallel elimination of all forms of export subsidies and disciplines on all export measures with equivalent effect to be completed by the end of 2013. This will be achieved in a progressive and parallel manner, to be specified in the modalities, so that a substantial part is realized by the end of the first half of the implementation period. We note emerging convergence on some elements of disciplines with respect to export credits, export credit guarantees or insurance programmes with repayment periods of 180 days and below. We agree that such programmes should be self-financing, reflecting market consistency, and that the period should be of a sufficiently short duration so as not to effectively circumvent real commercially-oriented discipline. As a means of ensuring that trade-distorting practices of STEs are eliminated, disciplines relating to exporting STEs will extend to the future use of monopoly powers so that such powers cannot be exercised in any way that would circumvent the direct disciplines on STEs on export subsidies, government financing and the underwriting of losses. On food aid, we reconfirm our commitment to maintain an adequate level and to take into account the interests of food aid recipient countries. To this end, a "safe box" for bona fide food aid will be provided to ensure that there is no unintended impediment to dealing with emergency situations. Beyond that, we will ensure elimination of commercial displacement. To this end, we will agree effective disciplines on in-kind food aid, monetization and re-exports so that there can be no loop-hole for continuing export subsidization. The disciplines on export credits, export credit guarantees or insurance programmes, exporting state trading enterprises and food aid will be completed by 30 April 2006 as part of the modalities, including appropriate provision in favour of least-developed and net food-importing developing countries as provided for in paragraph 4 of the Marrakesh Decision. The date above for the elimination of all forms of export subsidies, together with the agreed progressivity and parallelism, will be confirmed only upon the completion of the modalities. Developing country Members will continue to benefit from the provisions of Article 9.4 of the Agreement on Agriculture for five years after the end-date for elimination of all forms of export subsidies.

7. On market access, we note the progress made on *ad valorem* equivalents. We adopt four bands for structuring tariff cuts, recognizing that we need now to agree on the relevant thresholds – including those applicable for developing country Members. We recognize the need to agree on treatment of sensitive products, taking into account all the elements involved. We also note that there have been some recent movements on the designation and treatment of Special Products and elements of the Special Safeguard Mechanism. Developing country Members will have the flexibility to self-designate an appropriate number of tariff lines as Special Products guided by indicators based on the criteria of food security, livelihood security and rural development. Developing country Members will also have the right to have recourse to a Special Safeguard Mechanism based on import quantity and price triggers, with precise arrangements to be further defined. Special Products and the Special Safeguard Mechanism shall be an integral part of the modalities and the outcome of negotiations in agriculture.

8. On other elements of special and differential treatment, we note in particular the consensus that exists in the Framework on several issues in all three pillars of domestic support, export competition and market access and that some progress has been made on other special and differential treatment issues.

9. We reaffirm that nothing we have agreed here compromises the agreement already reflected in the Framework on other issues including tropical products and products of particular importance to the diversification of production from the growing of illicit narcotic crops, long-standing preferences and preference erosion.

10. However, we recognize that much remains to be done in order to establish modalities and to conclude the negotiations. Therefore, we agree to intensify work on all outstanding issues to fulfil the Doha objectives, in particular, we are resolved to establish modalities no later than 30 April 2006 and to submit comprehensive draft Schedules based on these modalities no later than 31 July 2006.

Cotton 11. We recall the mandate given by the Members in the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004 to address cotton ambitiously, expeditiously and specifically, within the agriculture negotiations in relation to all trade-distorting policies affecting the sector in all three pillars of market access, domestic support and export competition, as specified in the Doha text and the July 2004 Framework text. We note the work already undertaken in the Sub-Committee on Cotton and the proposals made with regard to this matter. Without prejudice to Members' current WTO rights and obligations, including those flowing from actions taken by the Dispute Settlement Body, we reaffirm our commitment to ensure having an explicit decision on cotton within the agriculture negotiations and through the Sub-Committee on Cotton ambitiously, expeditiously and specifically as follows:

- All forms of export subsidies for cotton will be eliminated by developed countries in 2006.
- On market access, developed countries will give duty and quota free access for cotton exports from least-developed countries (LDCs) from the commencement of the implementation period.
- Members agree that the objective is that, as an outcome for the negotiations, trade distorting domestic subsidies for cotton production be reduced more ambitiously than under whatever general formula is agreed and that it should be implemented over a shorter period of time than generally applicable. We commit ourselves to give priority in the negotiations to reach such an outcome.

12. With regard to the development assistance aspects of cotton, we welcome the Consultative Framework process initiated by the Director-General to implement the decisions on these aspects pursuant to paragraph 1.b of the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004. We take note of his Periodic Reports and the positive evolution of development assistance noted therein. We urge the Director-General to further intensify his consultative efforts with bilateral donors and with multilateral and regional institutions, with emphasis on improved coherence, coordination and enhanced implementation and to explore the possibility of establishing through such institutions a mechanism to deal with income declines in the cotton sector until the end of subsidies. Noting the importance of achieving enhanced efficiency and competitiveness in the cotton producing process, we urge the development community to further scale up its cotton-specific assistance and to support the efforts of the Director-General. In this context, we urge Members to promote and support South-South cooperation, including transfer of technology. We welcome the domestic reform efforts by African cotton producers aimed at enhancing productivity and efficiency, and encourage them to deepen this process. We reaffirm the complementarity of the trade policy and development assistance aspects of cotton. We invite the Director-General to furnish a third Periodic Report

to our next Session with updates, at appropriate intervals in the meantime, to the General Council, while keeping the Sub-Committee on Cotton fully informed of progress. Finally, as regards follow up and monitoring, we request the Director-General to set up an appropriate follow-up and monitoring mechanism.

*NAMA
negotiations*

13. We reaffirm our commitment to the mandate for negotiations on market access for non-agricultural products as set out in paragraph 16 of the Doha Ministerial Declaration. We also reaffirm all the elements of the NAMA Framework adopted by the General Council on 1 August 2004. We take note of the report by the Chairman of the Negotiating Group on Market Access on his own responsibility (TN/MA/16, contained in Annex B). We welcome the progress made by the Negotiating Group on Market Access since 2004 and recorded therein.

14. We adopt a Swiss Formula with coefficients at levels which shall *inter alia*:
- Reduce or as appropriate eliminate tariffs, including the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs and tariff escalation, in particular on products of export interest to developing countries; and
 - Take fully into account the special needs and interests of developing countries, including through less than full reciprocity in reduction commitments.

We instruct the Negotiating Group to finalize its structure and details as soon as possible.

15. We reaffirm the importance of special and differential treatment and less than full reciprocity in reduction commitments, including paragraph 8 of the NAMA Framework, as integral parts of the modalities. We instruct the Negotiating Group to finalize its details as soon as possible.

16. In furtherance of paragraph 7 of the NAMA Framework, we recognize that Members are pursuing sectoral initiatives. To this end, we instruct the Negotiating Group to review proposals with a view to identifying those which could garner sufficient participation to be realized. Participation should be on a non-mandatory basis.

17. For the purpose of the second indent of paragraph 5 of the NAMA Framework, we adopt a non-linear mark-up approach to establish base rates for commencing tariff reductions. We instruct the Negotiating Group to finalize its details as soon as possible.

18. We take note of the progress made to convert non *ad valorem* duties to *ad valorem* equivalents on the basis of an agreed methodology as contained in JOB(05)/166/Rev.1.

19. We take note of the level of common understanding reached on the issue of product coverage and direct the Negotiating Group to resolve differences on the limited issues that remain as quickly as possible.

20. As a supplement to paragraph 16 of the NAMA Framework, we recognize the challenges that may be faced by non-reciprocal preference beneficiary Members as a consequence of the MFN liberalization that will result from these negotiations. We instruct the Negotiating Group to intensify work on the assessment of the scope of the problem with a view to finding possible solutions.

21. We note the concerns raised by small, vulnerable economies, and instruct the Negotiating Group to establish ways to provide flexibilities for these Members without creating a sub-category of WTO Members.

22. We note that the Negotiating Group has made progress in the identification, categorization and examination of notified NTBs. We also take note that Members are developing bilateral, vertical and horizontal approaches to the NTB negotiations, and that some of the NTBs are being addressed in other fora including other Negotiating Groups. We recognize the need for specific negotiating proposals and encourage participants to make such submissions as quickly as possible.

23. However, we recognize that much remains to be done in order to establish modalities and to conclude the negotiations. Therefore, we agree to intensify work on all outstanding issues to fulfil the Doha objectives, in particular, we are resolved to establish modalities no later than 30 April 2006 and to submit comprehensive draft Schedules based on these modalities no later than 31 July 2006.

*Balance
between
Agriculture and
NAMA*

24. We recognize that it is important to advance the development objectives of this Round through enhanced market access for developing countries in both Agriculture and NAMA. To that end, we instruct our negotiators to ensure that there is a comparably high level of ambition in market access for Agriculture and NAMA. This ambition is to be achieved in a balanced and proportionate manner consistent with the principle of special and differential treatment.

*Services
negotiations*

25. The negotiations on trade in services shall proceed to their conclusion with a view to promoting the economic growth of all trading partners and the development of developing and least-developed countries, and with due respect for the right of Members to regulate. In this regard, we recall and reaffirm the objectives and principles stipulated in the GATS, the Doha Ministerial Declaration, the Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services adopted by the Special Session of the Council for Trade in Services on 28 March 2001 and the Modalities for the Special Treatment for Least-Developed Country Members in the Negotiations on Trade in Services adopted on 3 September 2003, as well as Annex C of the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004.

26. We urge all Members to participate actively in these negotiations towards achieving a progressively higher level of liberalization of trade in services, with appropriate flexibility for individual developing countries as provided for in Article XIX of the GATS. Negotiations shall have regard to the size of economies of individual Members, both overall and in individual sectors. We recognize the particular economic situation of LDCs, including the difficulties they face, and acknowledge that they are not expected to undertake new commitments.

27. We are determined to intensify the negotiations in accordance with the above principles and the Objectives, Approaches and Timelines set out in Annex C to this document with a view to expanding the sectoral and modal coverage of commitments and improving their quality. In this regard, particular attention will be given to sectors and modes of supply of export interest to developing countries.

*Rules
negotiations*

28. We recall the mandates in paragraphs 28 and 29 of the Doha Ministerial Declaration and reaffirm our commitment to the negotiations on rules, as we set forth in Annex D to this document.

- TRIPS negotiations* 29. We take note of the report of the Chairman of the Special Session of the Council for TRIPS setting out the progress in the negotiations on the establishment of a multilateral system of notification and registration of geographical indications for wines and spirits, as mandated in Article 23.4 of the TRIPS Agreement and paragraph 18 of the Doha Ministerial Declaration, contained in document TN/IP/14, and agree to intensify these negotiations in order to complete them within the overall time-frame for the conclusion of the negotiations that were foreseen in the Doha Ministerial Declaration.
- Environment negotiations* 30. We reaffirm the mandate in paragraph 31 of the Doha Ministerial Declaration aimed at enhancing the mutual supportiveness of trade and environment and welcome the significant work undertaken in the Committee on Trade and Environment (CTE) in Special Session. We instruct Members to intensify the negotiations, without prejudging their outcome, on all parts of paragraph 31 to fulfil the mandate.
31. We recognize the progress in the work under paragraph 31(i) based on Members' submissions on the relationship between existing WTO rules and specific trade obligations set out in multilateral environmental agreements (MEAs). We further recognize the work undertaken under paragraph 31(ii) towards developing effective procedures for regular information exchange between MEA Secretariats and the relevant WTO committees, and criteria for the granting of observer status.
32. We recognize that recently more work has been carried out under paragraph 31(iii) through numerous submissions by Members and discussions in the CTE in Special Session, including technical discussions, which were also held in informal information exchange sessions without prejudice to Members' positions. We instruct Members to complete the work expeditiously under paragraph 31(iii).
- Trade Facilitation negotiations* 33. We recall and reaffirm the mandate and modalities for negotiations on Trade Facilitation contained in Annex D of the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004. We note with appreciation the report of the Negotiating Group, attached in Annex E to this document, and the comments made by our delegations on that report as reflected in document TN/TF/M/11. We endorse the recommendations contained in paragraphs 3, 4, 5, 6 and 7 of the report.
- DSU negotiations* 34. We take note of the progress made in the Dispute Settlement Understanding negotiations as reflected in the report by the Chairman of the Special Session of the Dispute Settlement Body to the Trade Negotiations Committee (TNC) and direct the Special Session to continue to work towards a rapid conclusion of the negotiations.
- S&D treatment* 35. We reaffirm that provisions for special and differential (S&D) treatment are an integral part of the WTO Agreements. We renew our determination to fulfil the mandate contained in paragraph 44 of the Doha Ministerial Declaration and in the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004, that all S&D treatment provisions be reviewed with a view to strengthening them and making them more precise, effective and operational.
36. We take note of the work done on the Agreement-specific proposals, especially the five LDC proposals. We agree to adopt the decisions contained in Annex F to this document. However, we also recognize that substantial work still remains to be done. We commit ourselves to address the development interests and concerns of developing countries, especially the LDCs, in the multilateral trading system, and we recommit ourselves to complete the task we set ourselves at Doha.

We accordingly instruct the Committee on Trade and Development in Special Session to expeditiously complete the review of all the outstanding Agreement-specific proposals and report to the General Council, with clear recommendations for a decision, by December 2006.

37. We are concerned at the lack of progress on the Category II proposals that had been referred to other WTO bodies and negotiating groups. We instruct these bodies to expeditiously complete the consideration of these proposals and report periodically to the General Council, with the objective of ensuring that clear recommendations for a decision are made no later than December 2006. We also instruct the Special Session to continue to coordinate its efforts with these bodies, so as to ensure that this work is completed on time.

38. We further instruct the Special Session, within the parameters of the Doha mandate, to resume work on all other outstanding issues, including on the cross-cutting issues, the monitoring mechanism, and the incorporation of S&D treatment into the architecture of WTO rules, and report on a regular basis to the General Council.

Implementation

39. We reiterate the instruction in the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004 to the TNC, negotiating bodies and other WTO bodies concerned to redouble their efforts to find appropriate solutions as a priority to outstanding implementation-related issues. We take note of the work undertaken by the Director-General in his consultative process on all outstanding implementation issues under paragraph 12(b) of the Doha Ministerial Declaration, including on issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 of the TRIPS Agreement to products other than wines and spirits and those related to the relationship between the TRIPS Agreement and the Convention on Biological Diversity. We request the Director-General, without prejudice to the positions of Members, to intensify his consultative process on all outstanding implementation issues under paragraph 12(b), if need be by appointing Chairpersons of concerned WTO bodies as his Friends and/or by holding dedicated consultations. The Director-General shall report to each regular meeting of the TNC and the General Council. The Council shall review progress and take any appropriate action no later than 31 July 2006.

*TRIPS &
Public Health*

40. We reaffirm the importance we attach to the General Council Decision of 30 August 2003 on the Implementation of Paragraph 6 of the Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, and to an amendment to the TRIPS Agreement replacing its provisions. In this regard, we welcome the work that has taken place in the Council for TRIPS and the Decision of the General Council of 6 December 2005 on an Amendment of the TRIPS Agreement.

*Small
Economies*

41. We reaffirm our commitment to the Work Programme on Small Economies and urge Members to adopt specific measures that would facilitate the fuller integration of small, vulnerable economies into the multilateral trading system, without creating a sub-category of WTO Members. We take note of the report of the Committee on Trade and Development in Dedicated Session on the Work Programme on Small Economies to the General Council and agree to the recommendations on future work. We instruct the Committee on Trade and Development, under the overall responsibility of the General Council, to continue the work in the Dedicated Session and to monitor progress of the small economies' proposals in the negotiating and other bodies, with the aim of providing responses to the trade-related issues of small economies as soon as possible but no later than

31 December 2006. We instruct the General Council to report on progress and action taken, together with any further recommendations as appropriate, to our next Session.

*Trade, Debt &
Finance*

42. We take note of the report transmitted by the General Council on the work undertaken and progress made in the examination of the relationship between trade, debt and finance and on the consideration of any possible recommendations on steps that might be taken within the mandate and competence of the WTO as provided in paragraph 36 of the Doha Ministerial Declaration and agree that, building on the work carried out to date, this work shall continue on the basis of the Doha mandate. We instruct the General Council to report further to our next Session.

*Trade &
Transfer of
Technology*

43. We take note of the report transmitted by the General Council on the work undertaken and progress made in the examination of the relationship between trade and transfer of technology and on the consideration of any possible recommendations on steps that might be taken within the mandate of the WTO to increase flows of technology to developing countries. Recognizing the relevance of the relationship between trade and transfer of technology to the development dimension of the Doha Work Programme and building on the work carried out to date, we agree that this work shall continue on the basis of the mandate contained in paragraph 37 of the Doha Ministerial Declaration. We instruct the General Council to report further to our next Session.

*Doha
paragraph 19*

44. We take note of the work undertaken by the Council for TRIPS pursuant to paragraph 19 of the Doha Ministerial Declaration and agree that this work shall continue on the basis of paragraph 19 of the Doha Ministerial Declaration and the progress made in the Council for TRIPS to date. The General Council shall report on its work in this regard to our next Session.

*TRIPS non-
violation and
situation
complaints*

45. We take note of the work done by the Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights pursuant to paragraph 11.1 of the Doha Decision on Implementation-Related Issues and Concerns and paragraph 1.h of the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004, and direct it to continue its examination of the scope and modalities for complaints of the types provided for under subparagraphs 1(b) and 1(c) of Article XXIII of GATT 1994 and make recommendations to our next Session. It is agreed that, in the meantime, Members will not initiate such complaints under the TRIPS Agreement.

E-commerce

46. We take note of the reports from the General Council and subsidiary bodies on the Work Programme on Electronic Commerce, and that the examination of issues under the Work Programme is not yet complete. We agree to reinvigorate that work, including the development-related issues under the Work Programme and discussions on the trade treatment, *inter alia*, of electronically delivered software. We agree to maintain the current institutional arrangements for the Work Programme. We declare that Members will maintain their current practice of not imposing customs duties on electronic transmissions until our next Session.

LDCs

47. We reaffirm our commitment to effectively and meaningfully integrate LDCs into the multilateral trading system and shall continue to implement the WTO Work Programme for LDCs adopted in February 2002. We acknowledge the seriousness of the concerns and interests of the LDCs in the negotiations as expressed in the Livingstone Declaration, adopted by their Ministers in June 2005. We take note that issues of interest to LDCs are being addressed in all areas of negotiations and we welcome the progress made since the Doha Ministerial

Declaration as reflected in the Decision adopted by the General Council on 1 August 2004. Building upon the commitment in the Doha Ministerial Declaration, developed-country Members, and developing-country Members declaring themselves in a position to do so, agree to implement duty-free and quota-free market access for products originating from LDCs as provided for in Annex F to this document. Furthermore, in accordance with our commitment in the Doha Ministerial Declaration, Members shall take additional measures to provide effective market access, both at the border and otherwise, including simplified and transparent rules of origin so as to facilitate exports from LDCs. In the services negotiations, Members shall implement the LDC modalities and give priority to the sectors and modes of supply of export interest to LDCs, particularly with regard to movement of service providers under Mode 4. We agree to facilitate and accelerate negotiations with acceding LDCs based on the accession guidelines adopted by the General Council in December 2002. We commit to continue giving our attention and priority to concluding the ongoing accession proceedings as rapidly as possible. We welcome the Decision by the TRIPS Council to extend the transition period under Article 66.1 of the TRIPS Agreement. We reaffirm our commitment to enhance effective trade-related technical assistance and capacity building to LDCs on a priority basis in helping to overcome their limited human and institutional trade-related capacity to enable LDCs to maximize the benefits resulting from the Doha Development Agenda (DDA).

*Integrated
Framework*

48. We continue to attach high priority to the effective implementation of the Integrated Framework (IF) and reiterate our endorsement of the IF as a viable instrument for LDCs' trade development, building on its principles of country ownership and partnership. We highlight the importance of contributing to reducing their supply side constraints. We reaffirm our commitment made at Doha, and recognize the urgent need to make the IF more effective and timely in addressing the trade-related development needs of LDCs.

49. In this regard, we are encouraged by the endorsement by the Development Committee of the World Bank and International Monetary Fund (IMF) at its autumn 2005 meeting of an enhanced IF. We welcome the establishment of a Task Force by the Integrated Framework Working Group as endorsed by the IF Steering Committee (IFSC) as well as an agreement on the three elements which together constitute an enhanced IF. The Task Force, composed of donor and LDC members, will provide recommendations to the IFSC by April 2006. The enhanced IF shall enter into force no later than 31 December 2006.

50. We agree that the Task Force, in line with its Mandate and based on the three elements agreed to, shall provide recommendations on how the implementation of the IF can be improved, *inter alia*, by considering ways to:

1. provide increased, predictable, and additional funding on a multi-year basis;
2. strengthen the IF in-country, including through mainstreaming trade into national development plans and poverty reduction strategies; more effective follow-up to diagnostic trade integration studies and implementation of action matrices; and achieving greater and more effective coordination amongst donors and IF stakeholders, including beneficiaries;
3. improve the IF decision-making and management structure to ensure an effective and timely delivery of the increased financial resources and programmes.

51. We welcome the increased commitment already expressed by some Members in the run-up to, and during, this Session. We urge other development partners to significantly increase their contribution to the IF Trust Fund. We also urge the six IF core agencies to continue to cooperate closely in the implementation of the IF, to increase their investments in this initiative and to intensify their assistance in trade-related infrastructure, private sector development and institution building to help LDCs expand and diversify their export base.

*Technical
Cooperation*

52. We note with appreciation the substantial increase in trade-related technical assistance since our Fourth Session, which reflects the enhanced commitment of Members to address the increased demand for technical assistance, through both bilateral and multilateral programmes. We note the progress made in the current approach to planning and implementation of WTO's programmes, as embodied in the Technical Assistance and Training Plans adopted by Members, as well as the improved quality of those programmes. We note that a strategic review of WTO's technical assistance is to be carried out by Members, and expect that in future planning and implementation of training and technical assistance, the conclusions and recommendations of the review will be taken into account, as appropriate.

53. We reaffirm the priorities established in paragraph 38 of the Doha Ministerial Declaration for the delivery of technical assistance and urge the Director-General to ensure that programmes focus accordingly on the needs of beneficiary countries and reflect the priorities and mandates adopted by Members. We endorse the application of appropriate needs assessment mechanisms and support the efforts to enhance ownership by beneficiaries, in order to ensure the sustainability of trade-related capacity building. We invite the Director-General to reinforce the partnerships and coordination with other agencies and regional bodies in the design and implementation of technical assistance programmes, so that all dimensions of trade-related capacity building are addressed, in a manner coherent with the programmes of other providers. In particular, we encourage all Members to cooperate with the International Trade Centre, which complements WTO work by providing a platform for business to interact with trade negotiators, and practical advice for small and medium-sized enterprises (SMEs) to benefit from the multilateral trading system. In this connection, we note the role of the Joint Integrated Technical Assistance Programme (JITAP) in building the capacity of participating countries.

54. In order to continue progress in the effective and timely delivery of trade-related capacity building, in line with the priority Members attach to it, the relevant structures of the Secretariat should be strengthened and its resources enhanced. We reaffirm our commitment to ensure secure and adequate levels of funding for trade-related capacity building, including in the Doha Development Agenda Global Trust Fund, to conclude the Doha Work Programme and implement its results.

*Commodity
Issues*

55. We recognize the dependence of several developing and least-developed countries on the export of commodities and the problems they face because of the adverse impact of the long-term decline and sharp fluctuation in the prices of these commodities. We take note of the work undertaken in the Committee on Trade and Development on commodity issues, and instruct the Committee, within its mandate, to intensify its work in cooperation with other relevant international organizations and report regularly to the General Council with possible recommendations. We agree that the particular trade-related concerns of developing and least-developed countries related to commodities shall also be addressed in the course of the agriculture and NAMA negotiations. We further acknowledge that these countries

may need support and technical assistance to overcome the particular problems they face, and urge Members and relevant international organizations to consider favourably requests by these countries for support and assistance.

Coherence

56. We welcome the Director-General's actions to strengthen the WTO's cooperation with the IMF and the World Bank in the context of the WTO's Marrakesh mandate on Coherence, and invite him to continue to work closely with the General Council in this area. We value the General Council meetings that are held with the participation of the heads of the IMF and the World Bank to advance our Coherence mandate. We agree to continue building on that experience and expand the debate on international trade and development policymaking and inter-agency cooperation with the participation of relevant UN agencies. In that regard, we note the discussions taking place in the Working Group on Trade, Debt and Finance on, *inter alia*, the issue of Coherence, and look forward to any possible recommendations it may make on steps that might be taken within the mandate and competence of the WTO on this issue.

Aid for Trade

57. We welcome the discussions of Finance and Development Ministers in various fora, including the Development Committee of the World Bank and IMF, that have taken place this year on expanding Aid for Trade. Aid for Trade should aim to help developing countries, particularly LDCs, to build the supply-side capacity and trade-related infrastructure that they need to assist them to implement and benefit from WTO Agreements and more broadly to expand their trade. Aid for Trade cannot be a substitute for the development benefits that will result from a successful conclusion to the DDA, particularly on market access. However, it can be a valuable complement to the DDA. We invite the Director-General to create a task force that shall provide recommendations on how to operationalize Aid for Trade. The Task Force will provide recommendations to the General Council by July 2006 on how Aid for Trade might contribute most effectively to the development dimension of the DDA. We also invite the Director-General to consult with Members as well as with the IMF and World Bank, relevant international organisations and the regional development banks with a view to reporting to the General Council on appropriate mechanisms to secure additional financial resources for Aid for Trade, where appropriate through grants and concessional loans.

*Recently-
acceded
Members*

58. We recognize the special situation of recently-acceded Members who have undertaken extensive market access commitments at the time of accession. This situation will be taken into account in the negotiations.

Accessions

59. We reaffirm our strong commitment to making the WTO truly global in scope and membership. We welcome those new Members who have completed their accession processes since our last Session, namely Nepal, Cambodia and Saudi Arabia. We note with satisfaction that Tonga has completed its accession negotiations to the WTO. These accessions further strengthen the rules-based multilateral trading system. We continue to attach priority to the 29 ongoing accessions with a view to concluding them as rapidly and smoothly as possible. We stress the importance of facilitating and accelerating the accession negotiations of least-developed countries, taking due account of the guidelines on LDC accession adopted by the General Council in December 2002.



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 31.10.2006
COM(2006) 644 definitivo

2006/0212 (ACC)

Proposta di

DECISIONE DEL CONSIGLIO

Relativa alla posizione della Comunità in merito alla decisione del Consiglio generale dell'OMC di applicare provvisoriamente il meccanismo di trasparenza per accordi commerciali regionali

(presentata dalla Commissione)

RELAZIONE

Nel quadro del programma di Doha per lo sviluppo (PDS) sono in corso negoziati per chiarire e migliorare le attuali norme dell'OMC per gli accordi commerciali regionali (ACR). Tali negoziati per gli accordi ACR, in cui la Comunità ha un ruolo attivo, consistono in due pilastri: discipline sostanziali e procedure di trasparenza.

Per quanto riguarda la trasparenza ACR i nostri obiettivi e la nostra posizione riflettono l'importanza che viene attribuita ai seguenti punti (tra l'altro): (1) consapevolezza degli sviluppi ACR-chiave nel mondo; (2) previsione e valutazione dell'influenza che altri membri ACR possono avere sulle nostre esportazioni e sui nostri investimenti; e (3) assicurazione di un funzionamento migliore dell'OMC nel suo insieme e revisione degli ACR, in particolare negli accordi tra paesi meno sviluppati. Le attuali procedure OMC per ACR non hanno dato buoni risultati in questi settori e in special modo negli ACR tra paesi in via di sviluppo.

I negoziati relativi alla trasparenza degli ACR non sono messi in discussione e hanno registrato ottimi risultati negli ultimi due anni. A tale proposito la sesta conferenza ministeriale dell'OMC (Hong Kong, dicembre 2005) ha dato istruzioni al gruppo che si occupa dei negoziati sulle norme degli ACR di preparare un progetto di decisione sui meccanismi di trasparenza per gli accordi commerciali regionali entro il 30 aprile 2006. Il 29 giugno 2006 i negoziatori hanno raggiunto un accordo su un progetto di testo relativo al meccanismo di trasparenza degli ACR, sul quale è stato poi raggiunto un accordo formale alla riunione del gruppo di negoziazione sulle norme del 10 luglio 2006. La CE ha dato il suo sostegno al testo finale del meccanismo. Il Comitato 133 è stato regolarmente consultato durante i negoziati e tutti gli Stati membri hanno espresso il loro favore per il testo di cui sopra.

Il meccanismo di trasparenza dell'ACR implica la creazione di una procedura uniforme per notifiche e analisi, basata sulle relazioni oggettive del segretariato dell'OMC su tutti gli ACR. Come in precedenza il Comitato per gli accordi commerciali regionali procederà alle analisi degli ACR che rientrano nell'articolo XXIV dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) e l'articolo V dell'Accordo generale sugli scambi di servizi (GATS). Il Comitato per il commercio e lo sviluppo continuerà ad analizzare gli ACR che rientrano nella clausola di abilitazione (accordi commerciali tra paesi in via di sviluppo) ma, per assicurare metodi e trattamenti uniformi, tale analisi sarà effettuata da una sessione particolare del Comitato per il commercio e lo sviluppo gestito da una sezione del segretariato dell'OMC incaricato degli ACR. Il progetto di testo prevede anche che il segretariato dell'OMC fornisca il sostegno tecnico ai paesi membri in via di sviluppo, in particolar modo i paesi meno sviluppati, nell'attuazione del meccanismo di trasparenza.

Quindi l'accordo finale dà soddisfazione alle priorità e agli obiettivi della CE sulla trasparenza ACR. Risolve la maggior parte (se non tutte) delle attuali ambiguità e carenze del sistema, limitando nello stesso tempo il carico amministrativo per i membri dell'OMC. Rafforza la capacità e il ruolo dell'OMC nel verificare gli sviluppi ACR nel mondo. Il progetto di meccanismo di trasparenza costituisce un importante passo avanti per la chiarezza e la trasparenza degli ACR tra i paesi in via di sviluppo che negli ultimi 30 anni, sulla base della clausola di abilitazione, sono stati sottoposti a trattamenti procedurali poco trasparenti.

Il meccanismo si occupa esclusivamente dei modi in cui gli ACR sono tra l'altro notificati ed effettivamente esaminati dall'OMC. Non ha implicazioni sulle competenze sostanziali dell'OMC per gli ACR né degli ACR dei membri dell'OMC.

Il meccanismo di trasparenza dovrebbe essere adottato formalmente, in base provvisoria, dal Consiglio generale dell'OMC il [10 ottobre 2006]. Il meccanismo di trasparenza sarà applicato immediatamente "in prova". I membri dovranno rivedere, e se necessario modificare, questo progetto di decisione e sostituirlo con un meccanismo permanente adottato come parte dei risultati generali del Doha Round.

In previsione della sospensione dell'agenda di Doha per lo sviluppo, l'adozione da parte del Consiglio generale di una decisione sul meccanismo di trasparenza degli ACR sarebbe un segnale forte e positivo nei confronti dei membri dell'OMC per il loro continuo impegno nei confronti del sistema commerciale multilaterale.

Proposta di

DECISIONE DEL CONSIGLIO

Relativa alla posizione della Comunità in merito alla decisione del Consiglio generale dell'OMC di applicare provvisoriamente il meccanismo di trasparenza per accordi commerciali regionali

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il Trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 133, in combinato disposto con l'articolo 300, paragrafo 3, secondo comma,

vista la proposta della Commissione¹,

considerando quanto segue:

- (1) I membri dell'OMC hanno deciso nel corso della quarta conferenza ministeriale dell'OMC (Doha, novembre 2001) di avviare negoziati per, tra l'altro, chiarire e migliorare discipline e procedure applicabili agli accordi commerciali regionali,
- (2) Gli accordi commerciali regionali sono aumentati notevolmente e sono diventati un importante elemento della politica commerciale dei membri dell'OMC e delle loro strategie di sviluppo,
- (3) Nella convinzione che rafforzare la trasparenza degli ACR e dei loro effetti sia nell'interesse degli Stati membri, a vantaggio di tutti,
- (4) La sesta conferenza ministeriale dell'OMC (Hong Kong, dicembre 2005) ha chiesto al gruppo di negoziazione sulle norme dell'OMC di preparare un progetto di decisione sul meccanismo di trasparenza per gli accordi commerciali regionali entro il 30 aprile 2006,
- (5) Ricordando che nel quadro dei negoziati condotti sulla scia della dichiarazione ministeriale di Doha, conformemente al paragrafo 47 di detta dichiarazione, gli accordi conclusi in una fase iniziale possono essere applicati su base provvisoria,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

¹ GU C [...]del [...], pag. [...].

Articolo 1

La posizione della Comunità europea nel Consiglio generale dell'Organizzazione mondiale per il commercio per quanto riguarda il meccanismo di trasparenza per gli accordi commerciali regionali allegato alla presente decisione è di approvare la sua applicazione in via provvisoria. Tale posizione sarà espressa dalla Commissione.

Articolo 2

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il [...]

Per il Consiglio

Il Presidente

[...]

MECCANISMO DI TRASPARENZA PER ACCORDI COMMERCIALI REGIONALI

Il consiglio generale,

Visto l'articolo IX, paragrafo 1 dell'accordo di Marrakech che istituisce l'Organizzazione mondiale del commercio ("accordo OMC");

Nell'esercizio del mandato della conferenza ministeriale, nell'intervallo tra riunioni, in conformità all'articolo IV, paragrafo 2 dell'accordo OMC;

Segnalando il sostanziale aumento degli accordi su base preferenziale reciprocamente vantaggiosi ("accordi commerciali regionali" o "ACR"), divenuti un elemento importante delle politiche commerciali e delle strategie di sviluppo degli Stati membri;

Nella convinzione che rafforzare la trasparenza e la comprensione degli ACR e dei loro effetti sia nell'interesse degli Stati membri, a vantaggio di tutti;

Viste anche le disposizioni in materia di trasparenza di cui all'articolo XXIV del GATT 1994, l'intesa sull'interpretazione dell'articolo XXIV del GATT del 1994 ("intesa GATT"), l'articolo V del GATS e la decisione del 1979 sul trattamento differenziale e più favorevole, sulla reciprocità e sulla più piena partecipazione dei paesi in via di sviluppo ("clausola di abilitazione");

Riconoscendo le limitazioni di ordine tecnico e i problemi di risorse dei paesi membri in via di sviluppo;

Ricordando che nel quadro dei negoziati condotti sulla scia della dichiarazione ministeriale di Doha², conformemente al paragrafo 47 di detta dichiarazione, gli accordi conclusi in una fase iniziale possono essere applicati su base provvisoria;

Decide:

A. Annuncio preliminare

1. Fatta salva la sostanza e rispettando i tempi della notifica imposti dall'articolo XXIV del GATT del 1994, dall'articolo V del GATS o dalla clausola di abilitazione e lasciando impregiudicati diritti e obblighi dei membri nell'ambito degli accordi OMC:
 - (a) i membri partecipanti ai nuovi negoziati intesi a concludere un ACR si adoperano per informarne l'OMC;
 - (b) i membri che si costituiscono parte di un nuovo ACR forniscono all'OMC, se e quando disponibili pubblicamente, informazioni sull'ACR, ivi inclusa la sua denominazione ufficiale, la portata e la data della firma, l'eventuale data

² WT/MIN(01)/DEC/1.

prevista per la sua entrata in vigore o applicazione provvisoria, i punti di contatto e/o indirizzi Internet corrispondenti, nonché ogni altra informazione non riservata pertinente.

2. Le informazioni di cui al paragrafo 1 vanno trasmesse al segretariato dell'OMC, che le pubblica nel sito dell'OMC e fornisce periodicamente ai membri una sintesi delle comunicazioni pervenute.

B. Notificazione

3. I membri comunicano quanto prima possibile la costituzione dell'ACR di cui essi sono i firmatari, di norma, immediatamente dopo la ratifica dell'ACR ad opera delle parti o ogni eventuale loro decisione di applicare parti pertinenti dell'accordo, ma prima dell'applicazione del trattamento preferenziale tra i contraenti.
4. Nel notificare i loro ACR, i contraenti specificano le disposizioni degli accordi OMC che sottendono a tale notifica. Essi forniscono inoltre il testo integrale dell'ACR (o delle parti che hanno deciso di applicare), nonché i relativi calendari e impegni, allegati e protocolli redatti in una delle lingue ufficiali dell'OMC; se possibile, tale documentazione è trasmessa anche su supporto elettronico. Va indicato anche ogni riferimento alle connessioni utili in rete.

C. Procedure per rafforzare la trasparenza

5. Una volta effettuata la notifica, e lasciando impregiudicati diritti e doveri dei membri in virtù degli accordi OMC ai sensi dei quali l'ACR è stato notificato, esso è considerato dai membri nel quadro delle procedure di cui ai paragrafi 6 - 13 seguenti.
6. La valutazione da parte dei membri di un accordo commerciale regionale di cui è stata data notifica si conclude normalmente entro e non oltre l'anno successivo alla data della stessa. All'atto della notifica, il segretariato dell'OMC, d'intesa con le parti sociali, elabora un preciso scadenziario per la valutazione dell'ACR.
7. Per assistere i membri nella procedura di valutazione di un ARC notificato
 - (a) le parti mettono a disposizione del segretariato dell'OMC i dati indicati nell'allegato, possibilmente in un formato adatto ad applicazioni elettroniche; nonché
 - (b) il segretariato dell'OMC, sotto la propria responsabilità e di concerto con le parti, elabora una presentazione concreta dell'ACR.
8. I dati di cui al punto 7, lettera a) sono resi disponibili quanto prima. Normalmente, il termine per la presentazione dei dati non supera le dieci settimane – o venti settimane nel caso di un ACR che riguardi unicamente paesi in via di sviluppo – successive alla data di notifica dell'accordo.
9. La presentazione concreta di cui al punto 7, lettera b) si basa essenzialmente sulle informazioni fornite dalle parti; se del caso, il segretariato dell'OMC può attingere anche ad altre fonti di informazione, tenendo conto tuttavia dei pareri espressi dalle

parti per garantirne l'esattezza sostanziale. Nell'elaborare la presentazione materiale, il segretariato dell'OMC si astiene dall'esprimere giudizi.

10. La presentazione materiale del segretariato dell'OMC non funge da base per procedure di composizione delle vertenze o per la costituzione di nuovi diritti ed obblighi dei membri.
11. Di norma, ogni ACR notificato è valutato nel corso di un'unica riunione formale; eventuali scambi di informazioni supplementari devono aver luogo per iscritto.
12. La presentazione materiale ad opera del segretariato dell'OMC ed ogni informazione supplementare trasmessa dalle parti sono diffuse in tutte le lingue ufficiali dell'OMC almeno otto settimane prima della riunione dedicata alla valutazione dell'ACR. Le interrogazioni scritte o le osservazioni dei membri sull'ACR oggetto di valutazione sono trasmesse alle parti dal segretariato dell'OMC almeno quattro settimane prima della riunione corrispondente; esse sono distribuite ai membri, insieme alle relative risposte, almeno tre giorni lavorativi prima della riunione.
13. Tutta la documentazione scritta pervenuta e il resoconto della riunione di valutazione dell'accordo notificato sono diffusi tempestivamente in tutte le lingue ufficiali dell'OMC e pubblicati sul sito di questo.

D. Notifica di successive modifiche ed elaborazione di relazioni

14. La prevista comunicazione di modifiche che incidano sull'esecuzione un ACR o sul funzionamento di un ACR già esecutivo ha luogo quanto prima possibile dopo l'introduzione delle modifiche. Tra le varie modifiche da comunicare vi sono quelle che riguardano il trattamento preferenziale tra le parti e gli impegni oggetto dell'ACR. Le parti forniscono una sintesi dei cambiamenti apportati e dei relativi testi, calendari e impegni, allegati e protocolli in una delle lingue ufficiali dell'OMC e, qualora disponibile, in un formato adatto ad applicazioni elettroniche³.
15. Al termine del periodo di attuazione dell'ACR, le parti presentano all'OMC una breve relazione scritta sull'adempimento degli impegni di liberalizzazione previsti dall'accordo quali notificati inizialmente.
16. Su richiesta, l'organismo competente dell'OMC fornisce un'adeguata opportunità per uno scambio di pareri sulle informazioni presentate secondo i punti 14 e 15.
17. Le informazioni presentate conformemente ai punti 14 e 15 sono pubblicate tempestivamente sul sito Internet dell'OMC e il segretariato OMC mette periodicamente a disposizione dei membri una sintesi di tali informazioni.

³ Nella loro notifica i membri possono far riferimento a connessioni ufficiali Internet attinenti all'accordo in cui figura il testo integrale delle informazioni in oggetto, in una delle lingue ufficiali dell'OMC.

E. Organismi incaricati dell'applicazione del meccanismo

18. Il comitato per gli accordi commerciali regionali ("CACR") e il comitato commercio e sviluppo ("CCS") sono incaricati di attuare tale meccanismo di trasparenza⁴. Il CACR si occupa degli ACR che rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo XXIV del GATT del 1994 e dell'articolo V del GATS, mentre il CCS di quelli contemplati dal disposto del paragrafo 2, lettera c) della clausola di abilitazione. Per esercitare le funzioni stabilite in virtù di tale meccanismo, il CCS si riunisce in seduta speciale.

F. Sostegno tecnico ai paesi in via di sviluppo

19. Dietro richiesta, il segretariato dell'OMC fornisce sostegno tecnico ai paesi in via di sviluppo membri, soprattutto ai paesi meno avanzati, nell'applicazione di tale meccanismo di trasparenza, in particolare – ma non solo – nell'elaborazione dei dati attinenti all'ACR e di altre informazioni da presentare al segretariato dell'OMC.

G. Altre disposizioni

20. In ogni momento i membri possono segnalare all'organismo OMC competente informazioni riguardanti gli ACR che, a loro avviso, occorre trasmettere ai membri nel quadro di tale meccanismo di trasparenza.
21. Il segretariato dell'OMC provvede a istituire e a mantenere aggiornata una base di dati sul singolo ACR. Tale base comprende anche informazioni di carattere tariffario e commerciale e dà accesso ad ogni genere di documentazione attinente agli ACR annunciati o notificati, disponibile presso l'OMC. La base di dati ACR va strutturata in modo tale da essere facilmente accessibile al pubblico.

H. Applicazione provvisoria del meccanismo di trasparenza

22. La presente decisione si applica, a titolo provvisorio, all'insieme degli ACR. Per quanto riguarda gli ACR già notificati in forza delle pertinenti disposizioni in materia di trasparenza dell'OMC e già in vigore, la presente decisione si applica nei seguenti termini:
- (a) agli ACR per i quali è stata adottata dal consiglio del GATT la relazione di un gruppo di lavoro e agli ACR notificati al GATT in virtù della clausola di abilitazione si applicano le procedure di cui ai capitoli D – G;
 - (b) agli ACR riguardo ai quali il CACR ha concluso un "esame fattuale" prima dell'adozione della presente decisione e a quelli per i quali l'esame fattuale si concluderà entro il 31 dicembre 2006, nonché agli ACR di cui è stata data notifica all'OMC conformemente alla clausola di abilitazione si applicano le

⁴ Si invita il direttore generale a garantire la coerenza nell'elaborazione delle presentazioni concrete ad opera del segretariato dell'OMC dei diversi tipi di ACR, tenendo conto delle variazioni dei dati forniti dai diversi membri.

procedure di cui ai capitoli D – G. Inoltre, per ciascuno di questi ACR il segretariato dell'OMC elabora una sintesi sostanziale sulle caratteristiche dell'accordo;

- (c) agli ACR notificati prima dell'adozione della presente decisione e non contemplati dai comma a) o b) si applicano le procedure di cui ai capitoli C - G.

I. Riesame del meccanismo

- 23. I membri riesaminano e, se necessario, modificano la presente decisione, alla luce dell'esperienza acquisita dal suo funzionamento provvisorio, e lo sostituiscono con un meccanismo permanente, adottato come parte integrante dei risultati complessivi del Round, in conformità al paragrafo 47 della dichiarazione di Doha. I membri rivedono inoltre il rapporto giuridico tra tale meccanismo e le disposizioni pertinenti dell'OMC in materia di ACR.



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 27.10.2006
COM(2006) 659 definitivo

2006/0215 (ACC)

Proposta di

DECISIONE DEL CONSIGLIO

**che definisce la posizione della Comunità europea nel Consiglio generale
dell'Organizzazione mondiale del commercio in merito all'adesione della Repubblica
socialista del Vietnam all'Organizzazione mondiale del commercio**

(presentata dalla Commissione)

RELAZIONE

Sintesi delle condizioni di adesione del Vietnam all'OMC

I Introduzione

I membri dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) e la Repubblica socialista del Vietnam sono giunti alla fase conclusiva dei negoziati sulle condizioni di adesione del Vietnam all'organizzazione. Questo risultato è stato raggiunto dopo quasi 11 anni di negoziati, iniziati con la domanda del Vietnam di aderire all'OMC nel 1995. È necessario ora che il Consiglio approvi con una decisione le condizioni dell'ingresso del Vietnam perché l'UE possa ufficialmente sostenere l'adesione all'OMC.

Una sintesi delle condizioni di adesione è esposta qui di seguito.

II Sintesi delle condizioni di adesione del Vietnam all'OMC per settore

Prodotti industriali

Sulla media di tutti i prodotti industriali e della pesca la tariffa doganale semplice applicata dal Vietnam è del 17,5%. Con la data di adesione all'OMC il Vietnam fisserà i suoi dazi consolidati iniziali (DCI) al 16,2% in media. La media dei dazi consolidati finali (DCF) sarà ridotta al 12,4%. Il 70% di tutte le linee tariffarie sarà al di sotto del 15% delle aliquote di dazio. Solo il 7% delle linee resterà ad un livello massimo al di sopra del 25%. Tutte le tariffe saranno consolidate. Il periodo di attuazione va da 0 a 12 anni con una media di 4,4 anni.

Tariffe industriali in dettaglio

Le tariffe sulle attrezzature mediche e ITA 0/0 saranno eliminate, e le tariffe sui prodotti farmaceutici scenderanno dal 3,6 % (applicato) al 2,6% (DCF) in 3 anni.

Per le macchine e gli apparecchi importanti per le industrie europee le tariffe medie andranno dal 10,50 % (applicato) al 9,2 % (DCF) entro 3,7 anni.

La media dei dazi sull'acciaio 0/0 sarà ridotta dal 17,3% (applicato) al 16,4% (DCI), per scendere all'11,5% (DCF) entro 3 anni (media), mentre il capitolo Acciaio (non AMA) resterà ad un livello elevato, cioè dal 16,9% (applicato) ad un dazio consolidato iniziale del 21,8% che sarà poi ridotto al 17,8% (DCF) entro 3 anni (media).

I dazi del settore chimico scenderanno dall'11,9% (applicato) al 7,4% (DCF) nella media di 4,6 anni; la carta dal 18,8% (applicato) al 12,8% (DCF) in 4,4 anni.

Per i veicoli e le parti di ricambio, con alcune eccezioni, l'aliquota scenderà dal 53,3% (applicata) al 40,7% (DCF) in un periodo medio di 5,7 anni.

Agricoltura

Per quanto riguarda i prodotti agricoli il Vietnam diminuirà le sue tariffe sui prodotti maggiormente esportati dalle medie di dazio applicate del 27% ad una media annuale di DCF del 21%. In modo particolare sono state ottenute riduzioni significative sulle tariffe che riguardano i prodotti come: preparazioni di carni (dal 50% in media applicato al 27% di dazio

consolidato finale), preparati di cereali e di pasta (dal 43% al 27%), bevande alcoliche (dall'88% al 46%, bevande spiritose al 45%), preparati di cacao (dal 33% al 18%).

A partire dalla data di accesso il Vietnam non intende utilizzare restrizioni sulle importazioni di tipo quantitativo o altro, sui prodotti agricoli, ad eccezione delle misure previste dagli accordi dell'OMC.

Per quanto riguarda il sostegno interno, il Vietnam non sarà legato al MAS in quanto il suo sostegno non raggiunge il 10% del livello minimo. La maggioranza delle misure relative al sostegno interno costituiscono misure "Green box" che riguardano servizi generali (per la maggior parte infrastrutture), pagamenti ai produttori in caso di catastrofi e pagamenti per assistenza regionale.

Il Vietnam si è impegnato ad eliminare tutte le sovvenzioni all'esportazione di cui beneficiano i suoi prodotti agricoli entro la data di accesso.

Diritti commerciali e liberalizzazione dei monopoli commerciali statali

Il Vietnam ha fatto notevoli progressi nel settore del commercio di Stato e dei diritti commerciali. I settori/prodotti sottoposti al commercio di Stato sono stati ridotti ai seguenti: petrolio grezzo, petrolio raffinato e benzina, parti di ricambio per aerei e attrezzature per il settore dell'aviazione, film, giornali, sigarette e sigari. Per quanto riguarda i diritti commerciali il Vietnam concederà a tutte le imprese con investimento diretto straniero diritti commerciali totali non più tardi del 1° gennaio 2007, ad eccezione dei prodotti che sono sottoposti al commercio di Stato. Per alcuni prodotti specifici, tuttavia, i diritti commerciali saranno concessi due anni più tardi, ovvero il 1° gennaio 2009. Tali prodotti sono i prodotti farmaceutici, i prodotti dell'industria cinematografica, calendari, cartoline, stampanti industriali e macchinari da stampa, TV e apparecchi per trasmissioni radio e registratori video. Non ci sono restrizioni per quanto riguarda il diritto di scelta di un distributore in Vietnam.

Servizi

Gran parte dei negoziati di adesione sono stati incentrati sui servizi, un settore di importanza capitale per l'UE, che ne è il primo esportatore mondiale. Le limitazioni al capitale azionario straniero sono in molti casi solo temporanee, come parte di un passaggio graduale al 100 per cento di proprietà straniera. I fornitori di servizi europei avranno un ampio accesso alle opportunità del mercato insieme con le garanzie che non saranno discriminati rispetto alle società vietnamite. La certezza giuridica per quanto riguarda le condizioni in cui le società europee potranno operare in una gamma di settori sarà migliorata notevolmente. Su richiesta dell'UE il Vietnam ha preso impegni specifici nella relazione del Gruppo di lavoro sulle procedure e le condizioni in materia di licenze (compresa trasparenza, tariffe, tempo necessario e informazioni) che hanno costituito una fonte di preoccupazione per le ditte di numerosi settori. Gli impegni del Vietnam riguardano un'ampia gamma di settori dei servizi, compresi i settori chiave di interesse per l'Unione europea come:

Servizi professionali: gli impegni del Vietnam per quanto riguarda i servizi contabili, di audit, per le tasse, nel settore dell'architettura e dell'ingegneria, sono molto ampi e quasi senza restrizioni. Le imprese legali europee potranno stabilirsi con filiali e partnership in Vietnam. Le consultazioni per quanto riguarda la legge vietnamita saranno possibili, a talune condizioni.

Servizi di trasporto: gli operatori per le consegne espresso potranno avere 100% della proprietà cinque anni dopo l'accesso e potranno usufruire di un trattamento non meno favorevole di quello della posta vietnamita.

Servizi di telecomunicazione: Gli operatori che forniscono servizi senza linee proprie potranno creare società miste con capitale estero fino al 51% o al 70%, a seconda del servizio. Per gli operatori che dispongono di linee proprie il Vietnam ha limitato la proprietà estera al 49%. Il Vietnam si è anche impegnato sul fatto che le decisioni relative alle licenze per entrambi i tipi di operatori saranno prese in base a criteri oggettivi e trasparenti. È stata inserita una clausola specifica per assicurare che i contratti di cooperazione commerciale (Business cooperation contracts) esistenti degli operatori dell'UE siano rinnovati o convertiti in altra forma di contratto a condizioni non meno favorevoli. Il Vietnam applicherà il documento di riferimento anche ai servizi di telecomunicazione.

Servizi per la costruzione: tutto il settore sarà aperto, con la possibilità di reti e di filiali di rete.

Servizi di distribuzione: sebbene alcuni prodotti siano esclusi (ad esempio, petrolio grezzo e lavorato, libri, prodotti farmaceutici e farmaci), la proprietà estera sarà permessa completamente a partire dal 1° gennaio 2009.

Servizi per l'ambiente: trattamento delle acque, servizi di trattamento dei rifiuti (ad eccezione della raccolta diretta dei rifiuti domestici), depurazione dei gas di scarico e valutazioni sull'impatto ambientale sono compresi nell'impegno, con proprietà estera permessa fino al 100% quattro anni dopo l'adesione.

Turismo: esiste un'apertura totale per i servizi alberghieri e della ristorazione, con un periodo transitorio di 8 anni durante i quali la fornitura di servizi deve essere associata a investimenti nel settore alberghiero.

Servizi finanziari: Il Vietnam prevede la possibilità che le imprese di assicurazione estere possano arrivare fino al 100% della proprietà. Cinque anni dopo l'adesione saranno anche autorizzati i settori non-vita. Il Vietnam offre anche impegni relativamente alla fornitura di servizi di assicurazione e riassicurazione transfrontalieri, compresa l'intermediazione. Le banche estere che operano in Vietnam hanno ottenuto il trattamento NPF e il trattamento nazionale per quanto riguarda gli sportelli automatici. Pochi mesi successivamente all'adesione (aprile 2007) il Vietnam autorizzerà la proprietà estera per le banche fino al 100%.

Servizi di trasporto marittimo: Il Vietnam ha preso impegni di ampia portata che assicureranno la possibilità per le ditte europee di ottenere il 100% di proprietà nelle operazioni effettuate in Vietnam a partire da 5-7 anni dall'adesione per la maggior parte dei servizi di trasporto marittimo e servizi ausiliari di base.

Impegni contemplati nel protocollo

Nella fase conclusiva multilaterale del processo di adesione i membri dell'OMC si sono adoperati collettivamente per assicurare la compatibilità di fondo della legislazione e delle istituzioni commerciali vietnamite con le regole e gli accordi dell'OMC, stabilendo disposizioni in tal senso nel protocollo di adesione e nella relazione del gruppo di lavoro. I seguenti punti sono di particolare interesse per l'UE:

Accise sulle bevande spiritose

Il sistema vietnamita attuale di accise sulle bevande spiritose fissa una tassa del 30% per le bevande con un contenuto alcolico che va dal 20% al 39%, e una tassa del 65% per le bevande alcoliche che contengono 40% o più. Il Vietnam cambierà il suo sistema entro tre anni dall'adesione e applicherà su tutte le bevande spiritose con contenuto di alcol del 20% o più una accisa unica per litro di alcol puro contenuto in un prodotto finito.

Restrizioni all'importazione e all'esportazione

Il Vietnam sostituirà l'attuale divieto di importazione di veicoli a motore usati con una quota di importazione graduale nei tre anni successivi all'adesione. Il Vietnam sostituirà anche l'attuale divieto di importazione di motocicli con cilindrata superiore a 175 cm³ con un sistema non automatico di licenze entro il 31 maggio 2007. Per quanto riguarda i dazi sulle esportazioni, il Vietnam ridurrà gli attuali dazi del 35% sui rottami di ferro al 17% nei cinque anni che seguono l'adesione e gli attuali dazi del 45% sui rottami non ferrosi al 22% nei cinque anni che seguono l'adesione.

Sovvenzioni

Il Vietnam eliminerà tutte le sovvenzioni proibite in seguito all'adesione. Le sovvenzioni all'esportazione basate su licenze di investimento esistenti rilasciate nell'ambito di due programmi specifici saranno progressivamente eliminate entro cinque anni dall'adesione e si metterà fine ai programmi. Per quanto riguarda le zone di trasformazione per l'esportazione, le società che fissano la loro sede in tali zone non dovranno esportare la loro produzione per poter operare in tali zone. Il Vietnam fornirà una notifica relativa alle sovvenzioni al Comitato sovvenzioni e misure compensative dell'OMC entro la data di adesione.

V RACCOMANDAZIONE

Nel sottoporre all'approvazione del Consiglio le condizioni di adesione della Repubblica socialista del Vietnam all'OMC la Commissione stima che tali condizioni costituiscano un insieme equilibrato e ambizioso di impegni nei confronti dell'apertura del mercato, i quali gioveranno notevolmente sia al Vietnam che ai suoi partner commerciali nell'OMC.

Proposta di

DECISIONE DEL CONSIGLIO

che definisce la posizione della Comunità europea nel Consiglio generale dell'Organizzazione mondiale del commercio in merito all'adesione della Repubblica socialista del Vietnam all'Organizzazione mondiale del commercio

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare gli articoli 133, paragrafo 1 e 133, paragrafo 5 in combinato disposto con il secondo comma dell'articolo 300, paragrafo 2,

vista la proposta della Commissione,

considerando quanto segue:

- (1) Il 4 gennaio 1995 il governo della Repubblica socialista del Vietnam ha fatto domanda di adesione all'accordo che istituisce l'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), a norma dell'articolo XII dello stesso accordo.
- (2) Il Gruppo di lavoro sull'adesione del Vietnam è stato istituito il 31 gennaio 1995 con l'incarico di concordare condizioni di adesione accettabili sia per la Repubblica socialista del Vietnam che per tutti i membri dell'OMC.
- (3) La Commissione, a nome della Comunità, ha negoziato una serie completa di impegni della Repubblica socialista del Vietnam in materia di apertura del mercato, che sono di particolare importanza per la Comunità e che sono contemplati nell'accordo bilaterale tra la Repubblica socialista del Vietnam e la Comunità firmato il 9 ottobre 2004.
- (4) Tali impegni figurano ora nel Protocollo di adesione della Repubblica socialista del Vietnam all'OMC.
- (5) L'adesione all'OMC dovrebbe dare un contributo positivo e durevole al processo di riforme economiche e sviluppo sostenibile avviato dalla Repubblica socialista del Vietnam.
- (6) Essa permetterà inoltre che le relazioni commerciali tra la Repubblica socialista del Vietnam e la Comunità si svolgano in un contesto stabile e giuridicamente vincolante.
- (7) Il Protocollo di adesione deve pertanto essere approvato.
- (8) A norma dell'articolo XII dell'accordo che istituisce l'OMC, le condizioni di adesione devono essere convenute tra il candidato e l'OMC e approvate dalla Conferenza dei ministri dell'OMC per conto dell'OMC. A norma dell'articolo IV, paragrafo 2

dell'accordo che istituisce l'OMC negli intervalli tra una riunione e l'altra della Conferenza dei ministri, le sue funzioni sono esercitate dal Consiglio generale.

- (9) Occorre quindi definire la posizione che la Comunità dovrà assumere in sede di Consiglio generale.

DECIDE:

Articolo unico

1. La posizione che la Comunità assumerà nel Consiglio generale dell'OMC in merito all'adesione della Repubblica socialista del Vietnam all'OMC è favorevole all'adesione.
2. Tale posizione sarà espressa dalla Commissione a nome del Consiglio.

Fatto a Bruxelles, [...]

*Per il Consiglio
Il Presidente*

III. RASSEGNA STAMPA

LO SCENARIO

Storico ingresso dei due paesi nell'organizzazione. Mosca ridurrà dazi e barriere doganali

Russia e Vietnam nel Wto cambia il commercio mondiale

DAL NOSTRO INVIATO
FEDERICO RAMPINI

HANOI — Il regista Stanley Kubrick nel 1968 girando il film «2001 Odissea nello spazio» non poteva arrivare a un simile balzo di immaginazione. Se un viaggiatore nella capsula del tempo fosse stato trasportato dal 1968 a questo summit internazionale di Hanoi, lo scenario di fantapolitica lo avrebbe stordito. La Russia e il Vietnam entrano nell'Organizzazione del commercio mondiale (Wto). I paesi dell'Asia-Pacifico (Apec) premono per sbloccare i negoziati sulla liberalizzazione degli scambi.

Sono le due decisioni raggiunte al vertice di Hanoi, e insieme danno il segno di quanto il mondo sia cambiato. Da una parte sottolineano quanto il centro di gravità dell'economia globale si sia spostato nel Pacifico, dando all'Apec la rilevanza oggettiva di un forum che riunisce il 60% della produzione mondiale.

D'altra parte un paese che tuttora si definisce comunista — questo Vietnam che negli anni Settanta fu il simbolo della lotta contro l'imperialismo americano — e un altro paese che è l'erede dell'Unione sovietica, vengono ammessi nel club del libero scambio, sotto lo sguardo benedicente della Repubblica popolare cinese che del Wto è membro influente dal 2001. L'Europa, pur senza essere menzionata, si ritrova sul banco degli imputati per eccesso di protezionismo.

Dunque ieri il vertice di Hanoi si è concluso con George Bush e

Vladimir Putin che hanno annunciato l'accordo sull'adesione di Mosca al Wto, l'organizzazione di 150 paesi che è l'arbitro incaricato di vigilare sul rispetto delle regole nei commerci internazionali. L'ultima grande nazione a essere rimasta fuori dal Wto taglia finalmente il nastro del traguardo, dopo un negoziato durato ben 12 anni. Questo significa che la Russia ridurrà sensibilmente i dazi e le barriere doganali su un ampio numero di prodotti, diventando un mercato più aperto per gli stranieri. Bush ha definito l'accordo «un evento importante per gli scambi mondiali», Putin ha riconosciuto che «non sarebbe stato possibile senza la volontà politica del presidente degli Stati Uniti».

L'ingresso del Vietnam era già stato annunciato qualche giorno prima. L'adesione del Vietnam nel Wto è una novità non meno importante. Se la Russia è un grande mercato di sbocco per la produzione industriale e agricola degli altri paesi, ma come esportatore è soprattutto forte nell'energia e nelle materie prime, il Vietnam è un «dragone» già in diretta concorrenza con alcuni settori del *made in Italy*, come il tessile-abbigliamento e le calzature. Non a caso l'Italia si è battuta — con successo — per far varare delle sanzioni *antidumping* contro le scarpe sia vietnamite che cinesi, approfittando del fatto che questi due paesi non hanno ancora ricevuto l'etichetta di «economie di mercato», il che rende molto facile accusarli di *dumping*, anche con un corredo di prove discutibili. Pur più pic-

colo della Cina (ha 85 milioni di abitanti), ma con costi della manodopera ancora inferiori, il Vietnam fa già tremare per la sua capacità competitiva.

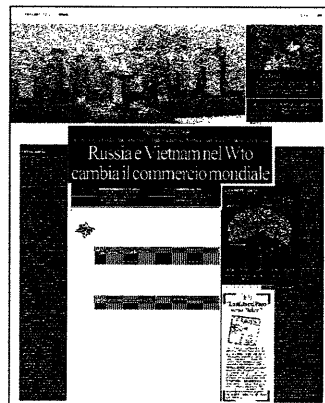
I leader dell'Apec nel comunicato finale hanno lanciato un forte appello per sbloccare il cosiddetto *Doha Round*, il negoziato per una ulteriore liberalizzazione degli scambi mondiali. «Uno smacco di Doha — si legge nel documento approvato ad Hanoi — sarebbe troppo grave per l'economia mondiale e per il sistema multilaterale del commercio». L'ostacolo alla conclusione di quel negoziato è noto, è sempre lo stesso da anni: il protezionismo agricolo dell'Europa e degli Stati Uniti. Pur avendo responsabilità analoghe alle nostre, gli americani però sembrano disposti a qualche concessione in più sui loro sussidi agricoli.

In cambio vedono la possibilità di una maggiore apertura dei grandi mercati emergenti per le loro banche, assicurazioni, aziende di servizi (te-

lecom, logistica). L'Europa invece è sclerotizzata nella difesa della sua politica agricola, che assorbe

risorse finanziarie considerevoli, penalizza il consumatore europeo, e favorisce una lobby di coltivatori che ormai rappresenta solo il 3% della sua forza lavoro. L'immobilismo europeo rischia di provocare un effetto-boomerang. L'Apecha deciso di mettere allo studio la creazione di una zona di libero scambio dentro l'area Asia-Pacifico, un mercato comune che unirebbe tutti i paesi che si affacciano sul «Pacific Rim»: dalla Cina al Cile, dalla Russia all'Australia. E' un segnale che questi paesi possono andare avanti da soli, se il resto del mondo si arena nelle secche del protezionismo. Anche questa è una novità paradossale. Il Wto fu una istituzione fortemente voluta negli anni Novanta dagli europei, oltre che dagli americani. Venne creato nel 1995 per fare un salto in avanti rispetto al Gatt, suo antenato, che si occupava solo di regolare gli scambi di merci.

Negli accordi del Wto rientrano anche i servizi, dalla finanza alle telecomunicazioni. All'epoca della sua nascita i paesi più industrializzati, Italia compresa, ritenevano di avere molto più da guadagnare che da perdere: i mercati emergenti sarebbero stati facili prede per la penetrazione delle nostre aziende. La storia ha seguito un corso diverso, ma è troppo tardi per fermarla.



Identificativo: SS200610250011AA
Data: 25-10-2006
Testata: IL SOLE 24 ORE
Riferimenti: PRIMA PAGINA



Pag. 1 Pag. 11

COMMERCIO MONDIALE

Le pericolose sirene degli accordi bilaterali

Enzo Grilli

di Enzo Grilli

Tra le suggestioni che stanno attraversando i maggiori Paesi occidentali in materia di politiche commerciali quella del bilateralismo è la più forte, ravvivata com'è dalle difficoltà in cui si dibatte il negoziato multilaterale del Doha Round. Invece di spendere tempo e capitale in negoziati difficili e lunghi con cento e più nazioni allo scopo di liberalizzare un poco di più il commercio internazionale di beni e servizi, perché non scegliersi un numero ristretto di Paesi, che siano anche partner importanti, e negoziare con loro corsie commerciali reciprocamente vantaggiose che servano a incrementare l'interscambio tra le parti? Gli altri facciano altrettanto, se lo credono opportuno.

A questa domanda sembrano da tempo aver risposto in modo affermativo gli Stati Uniti, che sulla via del bilateralismo in materia di commercio si sono mossi strategicamente negli anni 80 e 90. Lo stesso si propone di fare ora anche l'Unione europea, che ha appena lanciato una nuova strategia all'uopo. Sulla stessa direzione avanzano, o lo hanno già fatto, anche il Canada e il Giappone. Gli accordi preferenziali bilaterali o tra gruppi sono già almeno 200 (sempre che li abbiamo contati tutti). Ora potrebbero raddoppiare in poco tempo e avvolgere in una inestricabile ragnatela tutti o quasi i Paesi del mondo, soppiantare la regolamentazione comune e non discriminatoria del commercio liberamente attuata in sede Gatt prima e Wto poi dai Paesi che ne fanno parte.

La scelta bilateralista del l'Unione europea, propugnata dal commissario Peter Mandelson, minaccia di spostare l'equilibrio delle politiche commerciali mondiali dal multilateralismo al bilateralismo. La tempistica della proposta (quando il negoziato Doha è in gravissima difficoltà), la retorica che l'ha accompagnata (con l'annuncio attivismo europeo nell'aprire nuovi mercati), l'indicazione dei Paesi chiave con i quali si intende stringere accordi preferenziali (i dieci dell'Asean, quelli del Mercosur, India, Russia), la prospettata inclusione in essi di canali di scambio più favorevoli nel commercio di beni, servizi e di investimenti, fanno chiaramente capire come non si tratti da parte della Ue di una mossa tattica, ma strategica.

Continua u pagina 11

E che le assicurazioni da essa date sul non disimpegno dal multilateralismo e sul rigetto del protezionismo siano in massima parte di facciata.

Il linguaggio europeo sembra ricalcare quello retrogrado americano degli anni 90, quando gli scettici dei benefici del libero commercio, accademici e di governo, parlavano di «fair trade» e di necessità di «livellare il terreno di gioco» in materia di commercio; il pericolo da esorcizzare era quello del successo competitivo giapponese. Ora è quello cinese. Non è casuale che la Cina non sia stata identificata dalla Ue come una nazione obiettivo per accordi bilaterali. I mezzi legali per difenderci dalle azioni improprie, di concorrenza sleale, della Cina, quando tali siano, sono all'interno della Wto. Non occorre isolarla concludendo accordi bilaterali tutto attorno a essa.

Non è dato sapere se questa strategia della Commissione Ue sarà accettata da tutti i Paesi membri, e specialmente dalla Germania e dal Regno Unito. Un successo anche parziale del Doha Round potrebbe poi toglierle spinta. Ci sono ancora forze reali in Europa e negli Stati Uniti che si muovono per far giungere a una conclusione positiva i negoziati Wto. Pascal Lamy, direttore generale della Wto, sta ancora battendosi per raggiungere questo traguardo, come ha spiegato con forza ed eloquenza appena ieri sulle pagine di questo giornale in un'intervista ad Alessandro Merli. Ha inoltre sottolineato altrove, e con molto coraggio, che la strategia europea recherebbe danno ai Paesi meno sviluppati. Avrebbe dovuto aggiungere che essa finirebbe per penalizzare gli stessi Paesi che la praticassero effettivamente.

Il bilateralismo commerciale diventato regola creerebbe infatti più diversione (cioè, spostamento dei flussi di scambio tra nazioni e settori) che creazione di commercio; generalizzerebbe un sistema commerciale discriminatorio nella sua essenza; imporrebbe costi molto alti ai Paesi più piccoli e poveri, rendendoli contrattualmente meno in grado di difendersi dalle azioni prevaricanti dei più grandi e ricchi, emersi ed emergenti che siano; renderebbe meno sicuro e più costoso il commercio mondiale e porterebbe tutti indietro di mezzo secolo in materia di regole di commercio internazionale le quali, per giovare a tutti, debbono essere comuni, non discriminatorie e condivise. Solo così si assicura una sufficiente pace commerciale, dando certezza agli scambi e quindi agli investimenti, e si diffondono i benefici del commercio più libero.

La compatibilità spesso asserita (anche da Mandelson) tra bilateralismo e multilateralismo è più illusoria che reale. Essa serve in questo frangente a far apparire la svolta bilateralista proposta un poco meno radicale e meno abiurante del multilateralismo finora professato e praticato, seppure in modo imperfetto. Il bilateralismo resta una svolta illiberale, ha in sé un forte potenziale di conflitto ed è economicamente poco saggio per tutti. È, in altre parole, da respingere.

Enzo Grilli



Identificativo: SS20061024025LAA
Data: 24-10-2006
Testata: IL SOLE 24 ORE
Riferimenti: MONDO & MERCATI



Pag. 25

INTERVISTA - Pascal Lamy - Il direttore generale parla alla vigilia della prima visita in Italia

«Wto, primavera decisiva»

Cruciale la riforma del Farm bill Usa - Roma aiuti la trattativa - «Avete molto da guadagnare dal successo del Doha Round»
Alessandro Merli

Alessandro Merli

GINEVRA. Dal nostro inviato

Prima che il negoziato del Doha Round per liberalizzare gli scambi commerciali saltasse a luglio per l'inconciliabilità delle posizioni, Pascal Lamy, 59 anni, direttore generale della Wto, l'Organizzazione mondiale del commercio, aveva evocato, in un'intervista al Sole-24 Ore, la complessità delle trame intricate di Umberto Eco. «Forse mi ero sbagliato - dice ora in un altro colloquio nel suo ufficio sul lago di Ginevra, alla vigilia della sua prima visita in Italia - avrei dovuto citare Dante: lasciate ogni speranza voi che entrate...». Lamy cita dall'Inferno dantesco in italiano, ma è chiaro che non ha affatto abbandonato le speranze di condurre in porto il Round e, anzi, il suo viaggio in Italia fa parte della sua strategia negoziale per avere l'appoggio di quei Paesi che possono aiutarlo, anche e soprattutto nel proprio interesse, a «percorrere l'ultimo miglio» che manca.

Cosa si aspetta dagli incontri di Roma?

La politica commerciale spetta all'Unione europea e il mio interlocutore principale è la Commissione, ma il negoziatore europeo riceve il mandato dai Governi. Parlo quindi ai Paesi membri, e l'idea è di presentare cosa c'è in gioco e le due opzioni che abbiamo: concludere il Round con alcune concessioni ulteriori o lasciarlo fallire con costi enormi, politici ed economici. In poche parole il mio messaggio all'Italia, che come tutti deve guardare ai propri interessi, è questo: l'Italia è il settimo esportatore mondiale. Ha problemi di competitività, emersi negli ultimi anni, e una strategia per indirizzarsi verso produzioni di qualità. Ha molto da guadagnare dal successo del Doha Round. Se questo dovesse fallire, le conseguenze sarebbero pesanti per l'economia italiana direttamente e per l'impatto sui Paesi in via di sviluppo, visto che l'Italia è uno dei Paesi più immediatamente esposti, per esempio, alle difficoltà sull'altra sponda del Mediterraneo.

Lei parla di ulteriori concessioni, ma in Italia e altrove in Europa molti ritengono di aver già dato, soprattutto sull'agricoltura.

È vero che la Ue si è già mossa. Sui sussidi, dopo la riforma della politica agricola comune, è a buon punto. Sui dazi e l'accesso al mercato, si è mossa ma ora deve fare un ultimo sforzo. Alla sospensione del negoziato, Usa, Ue, India e Giappone dovevano tutti mostrare maggior flessibilità sui temi agricoli. Tutti e 4 dovranno muoversi per far ripartire il Round. Non abbiamo ancora trovato l'equilibrio giusto fra la riduzione dei sussidi da un lato (negli Usa, ndr) e l'aumento dell'accesso al mercato (Ue).

Quali sono tempi e condizioni per la ripresa del negoziato?

Le condizioni sono due: la volontà politica e segnali di flessibilità rispetto alle posizioni di luglio. Sulla prima, ci siamo quasi. Si guarda di nuovo al quadro generale e non solo ai costi dell'ultimo miglio. Non dico che questi non ci siano, ma, come in una maratona, è vero che gli ultimi 2 chilometri sono i più faticosi, però è stupido buttar via i 40 già fatti. La seconda condizione è che questa volontà politica si rifletta in posizioni più flessibili: questo richiederà un po' di tempo e diplomazia discreta. L'unico modo per ripartire è che ognuno si sieda attorno al tavolo con una posizione più flessibile, sapendo che avrà lo stesso in cambio. Creare questa fiducia è un processo delicato, che non può essere condotto in pubblico. I tempi: la prossima data cruciale è la primavera, quando gli Usa devono decidere l'estensione o la riforma del Farm Bill (sui sussidi all'agricoltura) e la proroga del mandato del Congresso all'Amministrazione per il negoziato commerciale. La posizione del Governo è che il Farm Bill vada riformato, ma molto dipende dal Congresso. E le sue decisioni dipenderanno a loro volta dalle aspettative sui risultati del Round.

Si diceva che le elezioni congressuali Usa di novembre erano un impedimento alla trattativa. Ora si teme che dopo il voto sarà peggio. E a primavera ci saranno le presidenziali in Francia, dove l'agricoltura è politicamente un tema caldissimo.

Non posso entrare nella politica interna dei Paesi membri. Ma la posizione Usa sul commercio è dettata da considerazioni geo-

economiche di medio periodo. E tradizionalmente è stata votata in modo bipartisan. La posizione francese è radicata nella storia e nella geografia e gli agricoltori hanno sempre avuto molta influenza. Ma la Francia è membro della Ue e la politica commerciale si decide a maggioranza qualificata, non all'unanimità. E questo da 50 anni, dal Trattato di Roma.

Intanto la Ue punta su accordi bilaterali, con l'India, il Mercosur...

Il mandato a trattare con il Mercosur risale al 1998, quindi non è detto che i bilaterali siano più facili. Vorrei assicurarmi che la posizione europea di sempre (i bilaterali come complemento del sistema multilaterale) non sia cambiata. Poi ci sono molte questioni, come i sussidi, l'antidumping, che a livello bilaterale non si risolvono. Non vorrei che si discutessero i temi facili a livello bilaterale, per lasciare quelli difficili al Wto. Allora, è ovvio che il negoziato non va avanti.

Un fallimento sarebbe un colpo alla credibilità della Wto.

C'è il rischio di erosione dell'autorità di un sistema che abbiamo impiegato 50 anni a costruire. La Wto è una polizza contro il ritorno del protezionismo, che la storia ci insegna dove può portare e di cui ci sono diversi segni. Come tutte le polizze, ha un costo ed è solo il giorno dopo un incidente che si capisce che in fondo il costo era basso.

Foto: Paladino del multilateralismo Pascal Lamy, direttore generale della Wto
Grafici: Per il grafico fare riferimento al pdf

 Stampa



La decisione della Commissione europea di estendere dazi anti-dumping per due anni sulle importazioni di scarpe dalla Cina e dal Vietnam è stata salutata da più parti come una vittoria contro il commercio sleale dai produttori di scarpe. In realtà è una misura che solleva diverse perplessità sia nel merito che per la sua efficacia nel dare alle nostre imprese margini di manovra per riorganizzarsi e fronteggiare la concorrenza internazionale. In ogni caso, l'esistenza di un sistema di regole globali garantisce soluzioni relativamente ordinate e contenute.

E la Cina non ci fa più le scarpe

Giorgio Barba Navaretti
09-10-2006

La decisione della Commissione europea di confermare **dazi anti-dumping** per due anni sulle importazioni di **scarpe** dalla Cina e dal Vietnam è stata ovviamente salutata come una vittoria contro il commercio sleale dai produttori di scarpe del nostro paese e da diversi produttori del tessile e abbigliamento, comunque in difficoltà di fronte alla concorrenza cinese, e dal nostro ministro del Commercio estero Emma Bonino, che questa misura ha attivamente negoziato, per quanto nella coalizione di governo rappresenti l'anima più liberista.

In realtà è una misura che solleva diverse perplessità sia nel merito che per la sua efficacia nel dare alle nostre imprese margini di manovra per riorganizzarsi e fronteggiare la **concorrenza internazionale**.

Le regole della Wto

Iniziamo dal merito. In primo luogo queste misure rischiano di essere più che altro una fragile (e vedremo dopo perché) protezione per le **inefficienze dei nostri produttori** che la punizione per un comportamento scorretto.

Le regole della World Trade Organization (Wto) prevedono la possibilità di attivare un'azione anti-dumping contro un concorrente sleale che adotti pratiche di **prezzo predatorio**. In altri termini, quando i prodotti vengono venduti a un prezzo più basso dei costi di produzione per 'predare' le quote di mercato dei concorrenti corretti. Se si osservano dei prezzi particolarmente bassi (quelli delle scarpe di cuoio cinesi e vietnamite sono diminuiti in media del 27 per cento dal 2001), bisogna però dimostrare che sono riconducibili a un comportamento predatorio piuttosto che alla maggiore efficienza degli esportatori. Le procedure stabilite dalla Wto sono complesse: prevedono una comparazione dei prezzi all'export ai prezzi domestici e ai costi di produzione. Nel caso di paesi con economie non pienamente di mercato come la Cina, costi e prezzi domestici sono poco significativi. È necessario allora fare riferimento ai costi di produzione di un paese analogo che abbia un'economia di mercato e caratteristiche simili, in termini di disponibilità di fattori produttivi, al paese sotto accusa. In questo caso il paese utilizzato come riferimento è stato il **Brasile**. È chiaro che su questa base la presunzione di dumping è soggetta a fortissima discrezionalità. Il sito della Commissione europea sostiene che la decisione è stata presa dopo quindici mesi di indagine presso i produttori vietnamiti e cinesi e dopo aver riscontrato **interventi pubblici distorsivi** della concorrenza come sussidi ed esenzioni fiscali che permetterebbero alle imprese di finanziare azioni predatorie. L'adozione di queste misure di supporto alle imprese è giustamente proibita dalla Wto, che prevede un iter preciso per contrastarle (iter che coinvolge direttamente il tribunale dell'organizzazione e ha dunque carattere di sanzione multilaterale), ma non necessariamente conduce a pratiche predatorie e non è in sé argomento sufficiente a giustificare un'azione antidumping (che è invece un'azione decisa unilateralmente dall'Unione Europea).

Quali danni per gli europei

La seconda considerazione di merito riguarda quanto il dumping possa avere effettivamente danneggiato i produttori europei (condizione necessaria per l'adozione delle misure di contrasto) La commissione stessa cita la **contrazione del 30 per cento** nella produzione europea dal 2001. Ma ancora una volta non è chiaro quanto questa contrazione sia

riconducibile a pratiche di commercio sleale da parte dei nostri concorrenti quanto alla loro maggiore efficienza. La caduta dei prezzi dal 2001 è in gran parte dovuta alla **liberalizzazione delle importazioni** piuttosto che alla concorrenza sleale. In altri termini su quel 27 per cento la concorrenza sleale probabilmente pesa per pochi punti percentuali. Inoltre, la contrazione dei volumi prodotti, ha soprattutto riguardato le scarpe di minor qualità, mentre i dati sulle nostre esportazioni ci dicono che c'è stato un certo rafforzamento del segmento di **qualità medio alta**.

Ne deriva che è dubbio – e questa è una perplessità sulla sostanza della misura – che due anni di dazi anti-dumping possano dare alle imprese europee sufficiente margine di manovra per riorganizzarsi e contrastare meglio la concorrenza internazionale.

Inoltre – seconda perplessità di sostanza - se i dazi fanno bene ai nostri **produttori** di calzature, lo stesso non si può dire per i **consumatori** (è stata anche abolita l'esclusione dall'azione anti-dumping delle scarpe da bambino) e per gli **esportatori**.

Questi interessi divergenti si sono riflessi nel voto sulle misure. Perché queste fossero adottate era necessario che non ci fosse una maggioranza contraria tra i 25 membri dell'Unione. In effetti la decisione è passata con 9 voti favorevoli, 12 contrari e 4 astenuti. In altri termini è passata non perché ci fosse una maggioranza a favore, ma perché non si è formata una maggioranza contraria. Se a favore sono i paesi del Sud Europa, contrari rimangono quelli del Nord, che sono importatori netti di scarpe e dunque più preoccupati delle istanze dei consumatori che dei produttori.

Infine, una nota positiva. È possibile attivare misure difensive in un quadro di riferimento preciso perché sia Cina che Europa appartengono alla Wto (il Vietnam è in procinto di entrare). Se così non fosse, si scivolerebbe in una **guerra commerciale** senza regole, una prospettiva ben peggiore per i destini del commercio mondiale. Spero per i nostri esportatori che la reazione della Cina sia blanda, ma comunque l'esistenza di un sistema di regole globali garantisce soluzioni relativamente ordinate e contenute. Elemento che i critici della Wto dimenticano troppo spesso.

Lo sviluppo straordinario dell'economia mondiale negli ultimi 50 anni è stato in larga misura sostenuto dalla crescita degli scambi internazionali di beni e servizi. Lo sradicamento della povertà in Cina, il miracolo economico in Italia e in Spagna, l'industrializzazione delle tigri asiatiche, il balzo dell'economia dell'India non si sarebbero verificati se questi paesi non avessero potuto contare sulla rapida crescita delle proprie esportazioni. A sua volta, l'aumento del commercio internazionale deve molto alla riduzione delle barriere agli scambi sponsorizzata prima dal GATT e, a partire dal 1994, dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio. Anche la crescita degli investimenti diretti all'estero, che ha contribuito non poco a stimolare l'economia mondiale, è in buona parte attribuibile alla riduzione dei costi del commercio.

Il Doha Round gira su se stesso

Riccardo Faini
21-08-2006

Lo sviluppo straordinario dell'**economia mondiale** negli ultimi 50 anni è stato in larga misura sostenuto dalla crescita degli scambi internazionali di beni e servizi. Lo sradicamento della povertà in Cina, il miracolo economico in Italia e in Spagna, l'industrializzazione delle tigri asiatiche, il balzo dell'economia dell'India non si sarebbero verificati se questi paesi non avessero potuto contare sulla rapida crescita delle proprie esportazioni. A sua volta, l'aumento del commercio internazionale deve molto alla riduzione delle **barriere agli scambi** sponsorizzata prima dal GATT e, a partire dal 1994, dall'**Organizzazione Mondiale per il Commercio**. Anche la crescita degli investimenti diretti all'estero, che ha contribuito non poco a stimolare l'economia mondiale, è in buona parte attribuibile alla riduzione dei costi del commercio.

Il fallimento

Date queste premesse, si potrebbe pensare che i governi di tutto il mondo, dalle democrazie del G7 ai paesi emergenti, si sarebbero strenuamente impegnati per garantire il pieno successo della nuova tornata di **negoziati commerciali**. Così non è stato. La complessità stessa dei temi trattati, l'incapacità dei governi di far fronte alle **lobbies settoriali** che si opponevano a nuove concessioni, l'indebolimento dei gruppi di pressione a favore della liberalizzazione (come ben rilevava Giorgio Barba Navaretti in un suo intervento sulle colonne del Sole 24 Ore qualche giorno fa) sono tutti fattori che hanno reso assai più difficile il negoziato del **Doha Round** e avrebbero richiesto un impegno ben maggiore da parte dei governi per garantirne il successo. E' accaduto invece il contrario. I negoziati si sono trascinati stancamente nel colpevole disinteresse dei capi di governo, alimentato forse dalla convinzione che, come era sempre successo nel passato, si sarebbe raggiunto un accordo all'ultima ora. Così non è stato. E oggi i governi si ritrovano a dovere raccogliere i cocci di un negoziato frantumato da troppi egoismi e troppa miopia, che molto probabilmente neppure la meritevole ma tardiva iniziativa di Bush e Blair riuscirà a ricomporre.

I rischi

I pericoli per il sistema multilaterale degli scambi sono numerosi. I negoziati commerciali sono stati giustamente paragonati a una bicicletta. Una volta in sella è necessario continuare a correre. E' vero, ci si potrebbe fermare, come alcuni sostengono, ponendo un piede a terra e facendo tesoro dei risultati già acquisiti. Ma non è possibile o, perlomeno, è molto pericoloso farlo. Il problema non è solo, come osservano giustamente Fabrizio Onida e Renato Ruggiero sul Sole 24 Ore, la diffusione a macchia degli accordi regionali che minerebbero il principio ispiratore dell'OMC, il **multilateralismo**. Vi è un altro rischio, altrettanto grave: l'aumento delle controversie e l'indebolimento del sistema di risoluzione delle **dispute commerciali**. Grazie a quest'ultimo meccanismo, le controversie commerciali trovano oggi una soluzione, efficace nei tempi e condivisa nelle procedure, in grado di frenare una crescita incontrollata di ritorsioni e contro ritorsioni. Ogni anno però insorgono in campo commerciale nuovi problemi, che si cumulano a quelli irrisolti; si creano nuovi contenziosi su materie non sempre previste dagli accordi esistenti. I negoziati commerciali servono per evitare che questi problemi, vecchi

o nuovi che siano, causino un aumento delle controversie fra paesi che rallenterebbe, e non di poco, la crescita degli scambi e finirebbe per ingolfare proprio il sistema di risoluzione delle dispute commerciali.

Le opportunità mancate

Per l'Italia, il costo di un fallimento del Doha Round ricadrebbe soprattutto sul **settore industriale**. Si spegnerebbero anzitutto le speranze di riforma del bilancio comunitario. Una riduzione più decisa del peso del settore agricolo nel bilancio europeo, come proposto a suo tempo dal **Rapporto Sapir**, avrebbe aperto spazi rilevanti per politiche di sostegno all'industria in attività cruciali quali la ricerca e lo sviluppo e la formazione. Soprattutto, la mancata apertura dei mercati dei paesi emergenti danneggerà le nostre esportazioni che saranno meno in grado, in assenza di una liberalizzazione degli scambi, di trarre vantaggio dalla domanda crescente in quei paesi sia per **beni di investimento** sia per **beni di qualità** nei cosiddetti **settori tradizionali**, tessile, abbigliamento, calzaturiero, mobilifici. Un rilancio della competitività del settore industriale passa quindi anche attraverso un'azione più decisa a favore del processo di liberalizzazione degli scambi internazionali.

INTERVISTA | Peter Mandelson | Il mancato accordo alla Wto

«Ora tutto dipende da Bush»

Il commissario Ue al Commercio analizza il fallimento del Doha Round

Adriana Cerretelli

BRUXELLES. Dal nostro inviato

Il giorno dell'ira è alle spalle. Ventiquattr'ore dopo il fallimento del Doha Round, Peter Mandelson, il negoziatore europeo, prova a guardare avanti, a pensare a come rimetterne insieme i cocci. Nel suo ufficio a Palazzo Berlaymont ha recuperato la proverbiale imperturbabilità britannica. Però non riesce del tutto a nascondere l'amarrezza. «Mancavano solo 3 miliardi di dollari alla meta», un'inezia. Ormai, avverte, tutto dipende dal presidente Bush. «Bisognerebbe riuscire a muovere la montagna di Washington»: lo dice ma lui stesso non riesce a crederci.

Erano mesi che i negoziati sembravano girare in tondo. Davvero il fallimento era inevitabile?

Il Round era fatto al 90%. Ormai tutte le sue tessere erano a posto. Mancava solo di aggiungere i grandi numeri.

Un'impresa non da poco, come si è visto...

A separarci dal successo c'erano soltanto 3 miliardi di dollari di tagli alle sovvenzioni agricole americane, un grano di sabbia.

Perché gli americani non hanno fatto quel gesto?

Per la combinazione perversa di vari fattori.

Compreso il cambio, a fine corsa, del loro negoziatore?

Iniziativa del genere non aiutano mai il tranquillo svolgimento di qualsiasi trattativa. Meno che mai quando è lunga e complessa come questa. Ma la rigidità negoziale americana è stata dettata anche da altre considerazioni.

Dall'imminenza delle elezioni mid-term di novembre?

Non c'è dubbio che la scadenza ha alimentato il nervosismo dell'amministrazione Bush di fronte a un Congresso che in parte sarà rinnovato e dove gli interessi agricoli sono fortemente rappresentati.

Pascal Lamy, il direttore generale della Wto, ieri ha parlato di «time out» dei negoziati sostenendo che è troppo presto per dire fallimento. Condividi la prognosi?

Vedo un solo modo per tenere aperto il Doha Round.

Quale?

Bush, che è un convinto free-trader, deve minacciare di porre il veto su un nuovo Farm Bill non riformato. È stata la legge agricola Usa a creare enormi problemi al Round dopo che è stata rovesciata la politica dei tagli ai sussidi lanciata da Clinton. Ma non basta. Il presidente americano dovrà anche chiedere un'estensione del Tpa, della sua Trade Promotion Authority (il cosiddetto "fast track" che

gli permette di chiedere il voto a scatola chiusa del Congresso sugli accordi commerciali, n.d.r.) che scadrà nel giugno 2007.

Le paiono richieste politicamente praticabili per Bush?

Se Bush vuol tenere aperti i negoziati, non vedo alternative. Non avrebbe senso ricominciare a trattare senza la certezza che il Tpa sarà prorogato.

Anche l'Uruguay Round, il negoziato precedente, andò in coma profondo ma poi si riprese. Non potrebbe ora accadere lo stesso?

Questa volta la situazione è peggiore per le obiettive difficoltà del quadro politico ed elettorale americano. Anche se il salvataggio di Doha dovrebbe mobilitare tutti. E non solo l'Europa, decisa a difen-

dere il sistema multilaterale.

Chi ha che cosa da perdere, se Doha muore?

Quello che questo Round ha già ottenuto in termini di accesso al mercato, tagli delle tariffe agricole e industriali, eliminazione delle sovvenzioni e misure a favore dei Paesi più poveri supera di gran lunga i risultati raggiunti nei Round commerciali precedenti.

Crede che prima o poi il negoziato riuscirà a ripartire?

Bisognerà assolutamente provarci. Ma sarà molto difficile riu-

scirci. Bisognerebbe riuscire a muovere la montagna che sta a Washington. Con un interrogativo di fondo: davvero la felice conclusione del Round è abbastanza importante per l'amministrazione Bush da spingerla a porre il veto su un nuovo Farm Bill e a chiedere la proroga del Tpa? Non ne sono sicuro. E non vedo come le condizioni politiche possano cambiare.

Questa volta c'è l'America e non la solita Europa sul banco degli imputati. Come lo spiega? Gli americani ritorcono le accuse contro di noi.

L'Europa ha fatto la sua parte sugli aiuti agricoli. Gli Stati Uniti no.

Teme che la crisi attuale eroderà il sistema multilaterale incoraggiando protezionismi e accordi bilaterali?

Questo fallimento è preoccupante proprio perché crediamo nel sistema multilaterale. Fondamentale in tempi di incertezze economiche e geo-politiche. Cruciale quando in molti Paesi cresce la paura dei mercati aperti, le società sono scosse da profondi cambiamenti e i nemici del libero commercio speculano sulle paure. Il fallimento di Ginevra non può che rallegrarli. Se lo dovrebbe ricordare chi professa l'impegno nel free trade ma non sa resistere alle pressioni di lobby che rappresentano una parte minima della produzione nazionale.



SCAMBI INTERNAZIONALI: DECOLLA A GINEVRA LA NUOVA TORNATA DI TRATTATIVE PER IL DOHA ROUND. DOMANI SESSIONE DECISIVA PER L'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO

Bonino: il Wto minato dai nazionalismi Brasile, India e Usa tagliano difese e dazi



intervista
MARCO ZATTERIN

«Le possibilità di un successo sono molto ridotte, ma nessuno va a Ginevra per far fallire il negoziato». Nelle valigie che porterà a Ginevra, dove riparte il Doha Round, Emma Bonino mette l'ottimismo della volontà e il pessimismo della ragione. «È evidente che ci sono interessi contrapposti», spiega l'ex commissaria europea ora alla guida del ministero per il Commercio estero - ma se l'Europa in passato ha fatto passi in avanti, lo stesso non si può dire oggi degli Stati Uniti. E non solo. Anche i Paesi in via di sviluppo, guidati dal Brasile, hanno alzato un muro. Fin quando tutti resteranno arroccati è difficile che il negoziato si sblocchi in tempi rapidi. Invece bisogna spingere per una conclusione del round entro l'anno».

Il direttore del Wto Lamy, sostiene che i Paesi industrializzati devono migliorare le offerte di riduzione dei sussidi agricoli, e quelli in via di sviluppo devono rinunciare ai dazi sulle importazioni. È questa la chiave?

«Sarebbe la medicina giusta. Non si può pretendere che sia solo l'Europa ad abbassare il ponte levatoio e di conseguenza ridurre i sussidi agricoli, quando paesi come l'India hanno dazi su alcuni prodotti industriali che arrivano all'80%. E, quando non sono i dazi, ci sono tutte una serie di barriere burocratiche che di fatto altro non sono che misure protezionistiche».

Come si fa a rimettere il processo sul binario giusto?

«Si deve ripartire dallo spirito di Doha. Nel 2001, quando venne lanciato il Round, il mondo aveva sotto gli occhi l'attacco alle torri gemelle: fare un passo avanti decisivo anche nel commercio internazionale, lanciando questo grande negoziato, fu ritenuto prioritario. Effettivamente, le relazioni tra paesi devono avere due gambe per camminare, quella politico-diplomatica e quella economica basata sul libero commercio. Purtroppo ancora oggi esistono troppi nazionalismi economici che sono un freno allo sviluppo e, di per sé, forieri di tensioni e di divisioni, mentre il

multilateralismo è di natura non preferenziale e non discriminatorio, quindi più inclusivo. Un accordo, da Ginevra in poi, per chiudere in tempi

brevi il Doha Round significherebbe far partire una ripresa globale, con più benessere e prosperità per tutti».

Un fallimento segnerebbe la vittoria del bilateralismo?

«Questo è il rischio maggiore, come anche quello di accordi regionali limitati. Il multilateralismo è la strada che dobbiamo augurarci. Di più: l'Italia deve promuovere un ruolo più forte e presente dell'Europa. Non dimentichiamoci, oggi, tutte le tematiche commerciali passano da Bruxelles e un'Europa forte significa un'Italia più forte».

Ma se il round andasse male?

«Sarebbe l'anno zero per la politica commerciale mondiale e metterebbe in discussione anche la stessa Wto, forse uno tra i pochi organismi multilaterali a non essere entrato in crisi. Ora evitiamo di paralizzare anche lei».

Ci salverebbe una mezza intesa di facciata?

«Meglio un accordo minore, che un fallimento. Intendiamoci, non stiamo giocando una partita di calcio: vittoria, pareggio, sconfitta. Qui si

decidono i destini del commercio mondiale e anche per il precedente round dell'Uruguay impiegammo 8 anni prima di giungere ad un traguardo condiviso. Mettere d'accordo 149 paesi non è certamente facile ma è possibile».

Come si sta comportando l'amministrazione americana?

«A Vienna, nel recente vertice Usa, Bush ha detto che si augura che il Doha round abbia successo. Il nuovo negoziatore americano me lo ha ripetuto nel corso di una conversazione telefonica. Attendo che a questi

propositi seguano fatti concreti».

L'Europa è abbastanza forte per fronteggiare Washington? Se no, cosa le manca?

«Credo che l'Europa debba dare di sé un'immagine di Unione che ancora non c'è. Tutti tirano la coperta, chi sul campo agricolo, chi su quello industriale, senza comprendere che sotto la coperta non possono entrare tutti gli interessi economici che sono in ballo».

Il problema restano i sussidi agricoli. Cosa si può fare? È più conservatrice l'Europa o l'America?

«L'Europa una riforma l'ha già fatta, gli Stati Uniti no. Entrambi, tuttavia, non nascondono di sostenere la propria agricoltura, ma almeno l'Europa ha il merito e la responsabilità di avere fatto una prima riforma durante il Round».

Lo scorso ottobre gli Usa hanno proposto un taglio fino a un massimo del 53% dei suoi sussidi agricoli chiedendo come contropartita una riduzione media del 66% delle tariffe

agricole. Si può trattare?

«Il commissario Mandelson più di una volta ha indicato che la posizione dell'Ue è flessibile e quindi si potrebbe avvicinare almeno in parte a quello che richiedono gli Usa, però una volontà negoziale non si è registrata da parte degli Stati Uniti stessi per quello che sono ad esempio le richieste nostre di un loro maggiore impegno a ridurre i sussidi prima per tutti la Farm Bill».

Wto a parte. Non sarebbe il caso di avviare un graduale smantellamento della Pac?

«Oggi bisogna prendere atto che una prima riforma della Politica agricola comune è appena entrata in vigore. Diamo tempo di dispiegarle i suoi effetti. Da tempo, come deputato europeo e come radicale, combatto per una drastica riduzione della Pac che assorbe più del 50% del bilancio comunitario. È chiaro che nei prossimi anni, con il progressivo allargamento dell'Unione si dovrà ripensare e riaggiustare la Pac, ma ora procediamo per gradi prima di lanciare proposte troppo azzardate».

IV. CONTRIBUTI RECENTI

Commercio mondiale

Il fallimento del Doha Round

Paolo Guerrieri

Il Doha Round della World Trade Organization è miseramente fallito, travolto dalla voglia inarrestabile di protezionismo di molti paesi più o meno sviluppati. Ci vorranno anni per poterlo rilanciare. Nel frattempo tenderanno a proliferare gli accordi bilaterali e preferenziali tra paesi, con una conseguente forte politicizzazione del commercio mondiale. Una prospettiva che è gravida di rischi, anche per le aperture dei mercati e le liberalizzazioni fin qui realizzate.

I tanti padri del fallimento

Nel novembre 2001, a soli due mesi dai tragici attentati dell'11 settembre, il Doha Round era stato lanciato con grande enfasi come il primo grande negoziato commerciale multilaterale a favore dello sviluppo. Ma l'andamento delle trattative si è rivelato in salita fin dall'inizio, mostrando come per molti paesi gli impegni sottoscritti avessero davvero scarso valore. Forti contrasti sono sorti in tutte le più importanti aree negoziali. Tanto da poter parlare di un fallimento del negoziato che ha molti padri.

Sulla rimozione delle barriere agli scambi di prodotti industriali e servizi non si è riusciti a fare passi avanti di rilievo per le responsabilità in questo caso dei paesi più influenti dell'area in via di sviluppo, in particolare India e Brasile. Anche se la posizione intransigente e/o comunque eccessivamente rigida degli Stati Uniti (sussidi) e dell'Unione europea (tariffe) sui temi agricoli ha finito per condizionare negativamente, ancora una volta, l'esito dell'intero negoziato.

Una serie di insuccessi (Conferenze di Cancun nel 2003 e poi di Hong Kong lo scorso anno) ha così costellato l'evoluzione delle trattative fino al triste epilogo di questi giorni e alla sospensione del Round decretata dal direttore generale della Wto, Pascal Lamy, costretto a prendere atto delle posizioni inconciliabili dei maggiori paesi.

Non è una crisi temporanea

Il 'congelamento' del Doha Round è destinato a protrarsi a lungo, per svariati anni. A metà del 2007 scadrà il mandato a negoziare del presidente Bush (la cosiddetta Trade Promotion Authority) e tutto dovrà essere rinviato almeno a dopo le elezioni presidenziali americane del 2008. In realtà l'attesa di un rilancio delle trattative potrebbe essere ancora più lunga.

Il fatto è che in questi anni sono venuti meno gli equilibri che hanno assicurato in passato il successo di pressoché tutti i precedenti Round commerciali, svoltisi in sede Gatt (General Agreement on Tariffs and Trade) e Wto, ovvero il modello negoziale imperniato sulla leadership indiscussa e sull'accordo tra Stati Uniti ed Europa. Un duopolio che ha cominciato a non funzionare più già negli anni Novanta, portando al clamoroso fallimento di Seattle. L'ascesa di nuovi potenti attori negoziali – basti pensare al Brasile, all'India e alla Cina – ha trasformato la scena commerciale in un contesto multilaterale e oligopolistico, in cui più soggetti hanno il potere di condizionare l'esito finale del negoziato. Nel nuovo regime commerciale, in analogia con quanto avviene in un mercato oligopolistico, favorire soluzioni cooperative non è facile. E un gioco non cooperativo, fatto di azioni e reazioni autonome degli attori principali, finisce per generare tensioni

e contrasti crescenti. È proprio quanto si è verificato nel periodo più recente spingendo il Doha Round ad arenarsi nel gioco perverso dei veti incrociati tra paesi.

Riformare e rinnovare tali meccanismi negoziali è il problema da affrontare per rilanciare il quadro multilaterale e evitare che la Wto, al pari di altre organizzazioni internazionali, veda drasticamente ridimensionarsi la sua capacità di decisione e rischi una crescente marginalità.

I rischi di un bilateralismo *à la carte*

Ma è un problema che è divenuto oggi ancora più difficile da affrontare. Così nel futuro più immediato la crisi del Doha Round rischia di offrire nuovi forti incentivi alla crescita del bilateralismo commerciale tra paesi. Va altresì ricordato che in questi ultimi anni il numero di accordi bilaterali e regionali è cresciuto in modo spettacolare, divenendo uno strumento largamente utilizzato dalla quasi totalità dei paesi membri della Wto. Una minaccia di proliferazione tanto più seria allorché si consideri che la febbre bilaterale sta investendo anche l'intero continente asiatico, ove si stanno moltiplicando i progetti di creazione di blocchi preferenziali a geometrie variabili.

Con quali conseguenze? A questo riguardo anche la letteratura teorica ed empirica più recente dimostra che a determinate condizioni il bilateralismo-regionalismo può rappresentare un importante laboratorio di sperimentazione delle modalità di "integrazione profonda" tra paesi (deep integration) consentendo di affrontare i "nuovi temi del commercio", dai servizi agli investimenti e alla mobilità dei lavoratori temporanei. A condizione, però, che gli accordi preferenziali si muovano nell'ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale e costituiscano così una sorta di ponte tra i regimi nazionali e quelli globali. Altrimenti gli accordi preferenziali possono rapidamente trasformarsi in un bilateralismo *à la carte*, ovvero in forme di integrazione antagoniste al sistema globale, con costi pesanti per tutti, e in particolare per i paesi più poveri e meno sviluppati, privi di un reale potere negoziale.

Uno scenario di incontrollata frammentazione (bilateralismo) delle relazioni commerciali finirebbe così per divenire foriero di rischi per lo stesso sistema globale, arrivando a minacciare la vitalità di quel regime commerciale multilaterale che ha offerto, in tutti questi anni, un contributo decisivo alla crescita dell'economia mondiale.

Paolo Guerrieri è professore ordinario e direttore del Centro di Ricerca sull'Economia Internazionale all'Università di Roma 'La Sapienza'. Vice-presidente dello Iai e Visiting Professor al College of Europe di Bruges e all'Università di San Diego, California.

- *La Dichiarazione di Hong Kong in seno ai negoziati dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC)**

Dal 13 al 18 dicembre 2005 si è tenuta a Hong Kong la VI Conferenza ministeriale dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC). Sei giorni di maratona negoziale presso il Convention Center di Hong Kong hanno condotto gli attuali 149 membri (OMC) ad approvare una dichiarazione ministeriale che formalmente restituisce fiato al Doha round, il ciclo di negoziati multilaterali¹, lanciato nel 2001 in Qatar con il dichiarato obiettivo di favorire un riequilibrio delle regole internazionali del commercio a favore dei Paesi poveri.

In realtà, il risultato della VI Conferenza ministeriale di Hong Kong, non ha fatto registrare effettivi avanzamenti nel negoziato. Lo stesso Direttore generale, Pascal Lamy, ha recentemente parlato di «modesto successo»² e le novità sono risultate minime.

In sostanza, ad Hong Kong, i 150 Ministri presenti si sono trovati concordi solo nel voler trovare un accordo per chiudere il Doha round entro la fine del 2006, ma sul contenuto di questo accordo le distanze non sono state minimamente colmate.

I lavori della Conferenza si sono concentrati soprattutto sui seguenti temi: il dossier agricolo, l'accesso ai mercati dei prodotti industriali, del cotone, dei servizi e questione della protezione dei prodotti tipici.

* Si veda il seguente link: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm.

¹ Le precedenti Conferenze multilaterali OMC a livello ministeriale sono state le seguenti: Cancún, 10-14 Settembre 2003; Doha, 9-14 Novembre 2001; Seattle, 30 Novembre-3 Dicembre 1999; Ginevra, 18 e 20 Maggio 1998; Singapore, 9-13 Dicembre 1996 (cliccare sulle sedi degli incontri, per accedere direttamente ai documenti).

² Si veda l'intervento di Pascal Lamy al *Committee on International Trade del Parlamento Europeo*, 23 marzo 2006, Bruxelles.

1. Agricoltura

Per quanto concerne l'agricoltura, l'Unione europea è riuscita a guadagnare alcuni anni di tempo prima di porre fine al sistema di finanziamento che permette ai prodotti europei di essere esportati a prezzi inferiori rispetto ai costi di produzione.

L'agricoltura è stato il punto più spinoso in agenda e contestualmente la Dichiarazione approvata ad Hong Kong ha previsto l'impegno ad assicurare la parallela eliminazione, entro il 2013, di tutte le forme di sussidi all'esportazione e di ogni altra disciplina che preveda misure d'aiuto alle esportazioni con effetto equivalente. Tale risultato dovrà essere conseguito progressivamente ed in modo tale da realizzare una parte sostanziale dello smantellamento entro la prima metà del periodo di implementazione³.

Con una soluzione di compromesso, il Commissario Mandelson è riuscito a fare approvare uno slittamento della data ultima per la fine dei sussidi comunitari all'esportazione al 2013 al prezzo di una sostanziale anticipazione della riduzione degli aiuti (a metà del periodo di attuazione). Inoltre occorre specificare che la data del 2013 «sarà confermata solo dopo il completamento delle modalità», il che significa che si tratta di un impegno ancora da confermare sulla base degli esiti complessivi del negoziato. In proposito occorre sottolineare che il testo approvato, relativo alle prospettive finanziarie 2007-2013 dell'UE, avvenuta nel dicembre del 2005 sotto la Presidenza inglese, ha però previsto una rinegoziazione dell'accordo sulle prospettive finanziarie durante il semestre di Presidenza tedesco e, quindi, proprio a metà del periodo di attuazione della programmazione finanziaria 2007-2013. Contestualmente, l'esito della revisione del bilancio comunitario avrà un peso determinante nei futuri negoziati in ambito OMC, ed in particolare per il settore agricolo.

Tale soluzione di compromesso è il risultato di una posizione compatta assunta da tutti i Paesi membri dell'Unione europea, i quali hanno con forza richiamato il parallelo impegno, e ad un esplicito riferimento a Paesi come USA, Canada, Australia e Nuova Zelanda, alla contemporanea eliminazione delle altre forme di aiuto all'esportazione (crediti all'esportazione, imprese commerciali di Stato, aiuto alimentare).

³ Nel caso di una conclusione del Doha round entro il dicembre 2006, o al più tardi entro la prima metà del 2007, questo obiettivo di medio termine non dovrebbe superare il 2010.

Tuttavia, occorre rilevare come per verificare un pieno parallelismo occorrerà attendere gli sviluppi negoziali dei prossimi mesi. Manca, infatti, una precisa indicazione di quali forme di credito all'esportazione, quali pratiche distorsive delle Imprese Commerciali di Stato (STES) debbano essere eliminate e le relative modalità.

2. Accesso al mercato: NAMA, cotone e servizi

In linea con la posizione comunitaria, la Dichiarazione si è limitata ad indicare una struttura dei tagli tariffari su quattro bande, tale da assicurare una maggiore armonizzazione tra le diverse strutture tariffarie, ma senza quantificare le soglie e l'ordine di grandezza delle riduzioni da applicare. A Hong Kong si è, inoltre, riconosciuta la necessità di giungere ad un accordo per il trattamento dei prodotti sensibili, quelli che subiranno un taglio inferiore a quello previsto dalla formula svizzera⁴, ma è scomparsa nell'ultima versione del testo, l'idea di un trade off tra la deviazione dalla formula e l'incremento del relativo contingente tariffario.

Infine, nessuna discussione si è tenuta ad Hong Kong sugli altri temi per i quali è necessario raggiungere un accordo, tra cui la lista di prodotti di elevata qualità (la UE ha presentato una lista di 41 prodotti, tra cui 14 prodotti italiani), per i quali si ritiene indispensabile una forte tutela, ai fini di un loro reale accesso ai mercati internazionali.

2.1. NAMA

Scarsi i risultati ottenuti per il negoziato sull'accesso al mercato dei prodotti non-agricoli (NAMA). L'unico risultato di sostanza, riguarda l'esplicito riferimento alla «formula svizzera» come strumento per la riduzione dei dazi. Cade, quindi, l'ipotesi di una formula di «tipo svizzero, adattata alle esigenze dei singoli», avanzata nei mesi precedenti da alcuni Paesi in via di sviluppo (Argentina, Brasile, India), che avrebbe permesso ad ogni Paese di adattare la formula al proprio livello medio di protezione. Tuttavia, la soluzione a più coefficienti, con molta probabilità uno per i Paesi avanzati ed un altro per quelli in sviluppo, rischia di ridurre ulteriormente il livello

⁴ La formula svizzera è un sistema di calcolo, per determinare la tariffa massima da raggiungere in un periodo prestabilito, dove le tariffe più elevate subiscono i tagli maggiori.

di ambizione di questo negoziato, senza un effettivo miglioramento dell'accesso al mercato in quei Paesi che applicano in dogana dazi sostanzialmente inferiori rispetto a quelli consolidati in seno all'OMC, come India e Brasile.

Un altro tassello in vista della definizione di modalità complete per il negoziato riguarda il trattamento dei dazi non consolidati, per i quali la Dichiarazione ha stabilito che venga utilizzato un mark-up, non-lineare, per ottenere la base di applicazione della formula di riduzione tariffaria. Tale approccio dovrebbe consentire una maggiore compressione dei dazi, rispetto alla proposta contenuta nella Decisione del luglio 2004, che suggeriva semplicemente di raddoppiare il dazio effettivamente applicato erga omnes in dogana.

Per quanto riguarda l'approccio settoriale, i Ministri hanno dato un preciso mandato al relativo gruppo negoziale per identificare le proposte in grado di raccogliere una sufficiente partecipazione che sarà in ogni caso non obbligatoria.

Modesto il risultato anche sul tema delle barriere non tariffarie (NTBs). Il testo della Dichiarazione ha riconosciuto la necessità di analizzare proposte negoziali specifiche ed ha aperto alla possibilità di trattare le NTBs, mediante un approccio non solo verticale (per settore), ma anche orizzontale (per tipologia di barriere commerciali).

Merita, infine, una particolare menzione, il par. 24 della Dichiarazione di Hong Kong, che per la prima volta «formalizza» un parallelismo tra i negoziati per l'accesso al mercato in agricoltura e quello relativo ai prodotti non-agricoli (NAMA).

Riconoscendo il ruolo chiave di questi due volet negoziali per un effettivo avanzamento degli obiettivi di sviluppo dell'Agenda di Doha, i Ministri hanno dato mandato ai rispettivi negoziatori di assicurare un alto e comparabile livello di scambio – tra prodotti agricoli e industriali – nella direzione di una riduzione delle barriere tariffarie.

Tale ambizioso obiettivo dovrà essere raggiunto in modo bilanciato e proporzionato, in linea con i principi del trattamento speciale e differenziato. Le implicite difficoltà di confrontare due diverse procedure per il taglio dei dazi (formula svizzera linea per linea nei NAMA, formula a bande con progressività e taglio lineare all'interno di ciascuna banda in agricoltura), non impediranno a molti Paesi di utilizzare il riferimento al parallelismo contenuto nel par. 24, per stemperare le richieste dell'Unione europea sui NAMA (o viceversa) e richiedere maggiori concessioni in agricoltura.

Un'interpretazione «algebrica» del parallelismo potrebbe costituire un intralcio alla posizione comunitaria, ed in particolare alle esigenze

del nostro Paese, circa la necessità di ridurre il divario attualmente esistente tra le strutture e le barriere tariffarie dei diversi Paesi.

2.2. Cotone

Per quanto riguarda il settore del cotone, sono due i punti concordati:

- *la fine dei relativi sussidi all'esportazione nel corso del 2006;*
- *il conferimento di accesso duty-free al cotone esportato dai Paesi meno sviluppati.*

Nei confronti dell'accordo sul cotone, i Paesi africani si sono immediatamente espressi negativamente poiché questi chiedevano la soppressione anche dei sussidi «domestici» (parte integrante dell'industria del cotone negli Stati Uniti), che invece non sono rientrati nell'accordo.

2.3. Servizi

Il testo della Dichiarazione finale ha fotografato le difficoltà che caratterizzano la liberalizzazione dei servizi, e registrato la forte opposizione, soprattutto di molti Paesi in via di sviluppo membri del G90⁵.

Dopo un estenuante negoziato, si è ottenuto che lo specifico annesso sui servizi fosse incluso nel testo finale della Conferenza. Tra le novità, pur rimanendo inalterato il principio di flessibilità del GATS⁶, sono stati introdotti una serie di criteri qualitativi – non obbligatori – per guidare i Paesi membri nella revisione/miglioramento delle proprie liste di impegni specifici nell'ambito del negoziato sui servizi.

Inoltre, si è affiancato all'approccio negoziale bilaterale tramite richiesta/offerta, un approccio complementare plurilaterale che consente ad un membro, o ad un gruppo di Paesi membri, di inviare richieste collettive ad altri membri, rafforzando da un lato il potere contrattuale dei Paesi in via di sviluppo, e, dall'altro, evitando che alcune delegazioni possano presentare delle pregiudiziali che minerebbero il risultato finale del Doha round.

⁵ Il G90 è un gruppo che riunisce i Paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ACP) ed i Paesi dell'America Latina.

⁶ Secondo il principio di flessibilità del GATS, ogni Paese è libero di decidere in quali settori e con che forme aprire i propri mercati ai servizi.

3. Indicazioni geografiche

Va dato merito alla Commissione europea, attraverso un deciso atteggiamento negoziale, di essere riuscita a difendere questo capitolo, che non è stato intaccato ad Hong Kong, nonostante i tentativi di diversi Paesi quali Argentina e Australia, notoriamente contrari ad un sistema di protezione dei prodotti tipici.

Le indicazioni geografiche si confermano dunque uno degli obiettivi prioritari per l'Italia ma anche per l'Unione europea, che su questo punto è decisa ad assicurare ai prodotti di qualità la massima tutela possibile sui mercati internazionali.

In particolare, su vini e spiriti (par. 29 della Dichiarazione di Hong Kong) si è confermato l'impegno ad istituire un registro multilaterale dei prodotti, con un esplicito richiamo alla necessità di intensificare i lavori e gli accordi in merito, in vista del completamento del round.

Per quanto concerne l'estensione della protezione ai prodotti diversi da vini e spiriti, è stato rafforzato il mandato al Direttore generale della Commissione europea, per condurre consultazioni e riferire al Comitato dei Negoziatori e al Consiglio generale dell'OMC (par. 39). In particolare, la data per la verifica dei progressi realizzati è stata fissata per il 31 luglio 2006.

Per quanto riguarda infine la lista claw back – e cioè quel gruppo di prodotti di qualità, notoriamente contraffatti o imitati – sembra molto improbabile che il dossier possa progredire, sia per la contrarietà di molti Paesi membri dell'OMC, sia per la mancanza di entusiasmo degli stessi Commissari Mandelson e Fisher Boel, dimostrata nel Consiglio Affari Generali tenutosi ad Hong Kong.

Un breve accenno merita la questione della disclosure (par. 39), della fonte di origine delle risorse genetiche e conoscenze tradizionali. Si tratta di un tema rilevante per l'Italia, anche per l'interazione con le indicazioni geografiche. L'Europa ha già dichiarato la disponibilità ad accettare la disclosure della fonte di origine delle risorse genetiche e le conoscenze tradizionali. In Europa, il dibattito interno all'UE verte sulle sanzioni in caso di una disclosure falsa, ma non sull'obbligatorietà della disclosure, mentre la posizione degli Stati Uniti rimane ancora chiusa.

4. Il dopo Hong Kong

I prossimi mesi saranno determinanti per l'esito finale del Doha round. La Conferenza di Hong Kong ha risolto solo alcuni dei nodi ma ancora molto resta da fare. Tra le ragioni che ostacolano il decollo del negoziato, vi sono quelle, da un lato, dei Paesi in sviluppo che chiedono all'Europa e, in misura minore, agli Stati Uniti, maggiori concessioni nel settore agricolo. Dall'altro, i Paesi industrializzati chiedono maggiori aperture nel settore dei servizi e un migliore accesso dei prodotti industriali.

Altro fattore di incertezza riguarda la compattezza del G20⁷, dal momento che ad Hong Kong all'interno di questo gruppo è stata raggiunta una convergenza di vedute sul pilastro concernente i «sussidi all'esportazione» in agricoltura.

Un'altro possibile scenario, potrebbe vedere la spinta della «locomotiva indo-brasiliana» esaurirsi nel passaggio ai negoziati sull'accesso al mercato dei prodotti agricoli, industriali (NAMA) e dei servizi, aprendo la possibilità di una ripresa del confronto tra l'Unione europea ed i Paesi grandi esportatori di prodotti agricoli riuniti nel Gruppo di Cairns⁸.

Sul piano interno, occorrerà definire in modo chiaro gli obiettivi realistici che si potranno ottenere in vista dell'accordo conclusivo, cercando di riequilibrare un negoziato ancora caratterizzato da un primato dell'agricoltura e mettendo da parte ambizioni incerte o impossibili, concentrandosi sull'ottenimento di un pacchetto di risultati necessari per migliorare la competitività complessiva del nostro Paese.

(C.N.)

⁷ Il G20, di cui fanno parte Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, India, Messico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Perù, Filippine, Sud Africa, Thailandia, Venezuela, rappresenta più del 51% della popolazione dell'intero pianeta ed il 63% degli agricoltori. La produzione di questi Paesi è pari a circa un quinto di quella mondiale e più di un quarto delle esportazioni del settore agricolo provengono da questi Paesi. L'obiettivo prefissato è quello di imprimere una forte liberalizzazione degli scambi di derrate alimentari e di combattere la politica agricola promossa da UE e USA mediante la riduzione degli alti sostegni interni, l'eliminazione, attraverso una graduale riduzione, dei sussidi all'esportazione e il miglioramento dell'accesso al mercato dei prodotti provenienti dai PVS.

⁸ Il gruppo di Cairns riunisce i Paesi in via di sviluppo produttori ed esportatori di beni agricoli.

La fine dell'era Wto?

Conseguenze dell'accordo di Hong Kong e futuri scenari internazionali

di Antonio Tricarico e Ugo Biggeri*

Dopo una settimana di negoziati accesi e aperti fino all'ultimo, tenutisi a Hong Kong lo scorso dicembre 2005, i poteri forti che guidano l'Organizzazione mondiale del commercio hanno raggiunto un'intesa per fare andare avanti l'organizzazione, entrata apertamente in crisi con il fallimento di due anni fa a Cancun. Un fallimento che seguiva l'insuccesso di Seattle nel 1999 ed il successo forzato di Doha, ottenuto nel novembre 2001 anche grazie al clima post 11 settembre 2001.

Il negoziato dello sviluppo lanciato con enfasi impropria a Doha aveva già mostrato tutta la sua vuota retorica e soprattutto la sua ipocrisia nello storico scontro Nord-Sud avvenuto in Messico nel settembre 2003. Uno scontro che aveva visto contrapposti Europa e Stati Uniti tra di loro e in contrasto sia con i paesi emergenti del sud guidati da India e Brasile sia con i paesi più poveri, coalizzati sulla richiesta simbolo riguardante l'abolizione dei sussidi alla produzione di cotone.

Ad Hong Kong, Stati Uniti ed Europa sono riusciti a riavvicinarsi tra loro e a convincere Brasile e India ad accettare un accordo modesto, ma che permette di dire che il ciclo negoziale di Doha ha finalmente superato il giro di boa e che si può avviare verso una conclusione, presumibilmente entro la fine del 2006. Tranne Robert Portman, sobrio rappresentante di Bush alla Conferenza ministeriale di Hong Kong, che non ha ceduto su nulla, ognuno del quartetto che guida il negoziato può avere qualcosa da recriminare. Alla fine si può certamente affermare che a prevalere è stata la *real politik* di un qualche accordo su ulteriori liberalizzazioni da raggiungere in un modo o in un altro.

I padroni di casa, temuti commercialmente dall'intero mondo, sono rimasti a guardare per l'intero negoziato, pretendendo solamente che la vetrina mondiale del vertice di Hong Kong per la Cina non si chiudesse con un fallimento.

* Gli autori hanno seguito i negoziati Wto ad Hong Kong come componenti del coordinamento tradewatch (www.tradewatch.it) rispettivamente con accredito stampa e delegazione italiana.

I veri sconfitti, ormai in maniera definitiva, sono i paesi più poveri del fronte del Sud, ossia la maggioranza dei membri del Wto. L'anno 2005, costellato da una inconcludente retorica sullo sviluppo da parte del G8 e delle istituzioni internazionali, si è chiuso così con la condanna senza appello per i paesi più poveri ad essere tagliati fuori dai mercati globali e ad avere un ruolo subalterno nell'economia globale.

Un discorso a parte merita l'azione di contrasto internazionale portata avanti dalla società civile nei confronti del Wto e dei suoi metodi, che ad Hong Kong è stata neutralizzata efficacemente.

La tesi di questo articolo è che al di là dei risultati negoziali, per metodo, geopolitiche, e scenari che si sono aperti, Hong Kong è stato uno spartiacque per la globalizzazione economica come l'abbiamo conosciuta negli ultimi venti anni ed ha suggellato il passaggio a una nuova era, ricca di incognite e forse segnata da maggiore ingiustizia.

L'accordo di Hong Kong

Ad Hong Kong si è arrivati con l'intenzione di blindare in termini negoziali concreti l'accordo del luglio 2004 di Ginevra, denominato «July Package», che a pochi mesi dal fallimento di Cancun riavviò, quanto meno formalmente, il negoziato al Wto, con il consenso ristretto di quello che assurgeva come il nuovo «quadrilatero», per la prima volta bilanciato tra Nord e Sud del mondo, destinato a governare il negoziato: Ue, Usa, Brasile e India.

Per tale rilancio ottenuto nella sede dell'Organizzazione mondiale del commercio e lontano dai riflettori mediatici c'è chi parlò di cooptazione delle nuove potenze del Sud consacrate politicamente a Cancun, ma il futuro del negoziato rimaneva lo stesso incerto e aperto a ogni scenario.

Con la ministeriale in terra cinese si è riusciti di fatto ad avvicinarsi alla definizione delle modalità negoziali concrete per le nuove liberalizzazioni in agricoltura e per i prodotti industriali, mentre nel caso dei servizi le nuove modalità sono state definitivamente approvate. Lo scaltro Pascal Lamy, nuovo direttore generale dell'organizzazione dal settembre scorso, dopo il suo trascorso controverso di commissario europeo al commercio, ha parlato di un buon 60 per cento del negoziato concluso a fine incontro, consapevole che in ogni caso per chiuderlo definitivamente si sarebbe entrati nel vivo nel 2006. Di fatto il Wto si è scrollato di dosso la psicosi di un fallimento stile Cancun ed ha dimostrato che un accordo sarà possibile. Infatti tutta la partita lanciata a Doha nel 2001 sarà finalizzata probabilmente entro maggio 2006 a Ginevra, lontano dall'attenzione dell'opinione pubblica e dei media, per poi definire i numeri delle riduzioni delle tariffe per tutti i paesi entro la fine del 2006. In questo modo si ovvierà alla spada di Damocle rappresentata della revisione da parte del sempre più protezionista Congresso Usa del mandato negoziale di-

retto sul commercio conferito al presidente americano, revisione prevista all'inizio del 2007. Se l'intesa finale si troverà entro l'anno, il Congresso potrà solo prendere o lasciare l'intero accordo senza emendarlo, subendo alla fine il dettato del Wto.

Allo stesso tempo l'ipocrisia dell'agenda «dello sviluppo» lanciata a Doha nel 2001 è stata finalmente smascherata. Il pacchetto di sviluppo sbandierato dall'Europa all'inizio della conferenza si è ridotto a una promessa di aiuti vincolati alle solite condizioni e a una riduzione non totale delle tariffe per le importazioni dai paesi poverissimi dimostrando come la forte critica dei coordinamenti internazionali di Ong fosse effettivamente fondata.

Sulla questione oramai drammatica dei sussidi al cotone che strangolano le economie dei paesi dell'Africa occidentale (invitate a coltivarlo dai piani di aggiustamento strutturale degli anni passati!) gli Stati Uniti hanno promesso che negozieranno ancora nel 2006, ma non hanno messo date ed obbiettivi certi, il che nel criptico linguaggio Wto significa di fatto un non soluzione.

È stata così umiliata di fatto la prova di orgoglio di Cancun con un accordo che non accoglie le richieste di tempi definiti per la soluzione della controversia sul cotone e non accetta alcuna delle condizioni poste dai paesi del sud.

Allo stesso tempo, contro l'opposizione del gruppo dei 90 paesi poveri del Sud, arrivata addirittura ad esprimersi anche nella cerimonia finale, ma senza impedirne l'approvazione, sono passate le nuove modalità più vincolanti per il negoziato sui servizi. Tali modalità non consentono una valutazione completa della relazione tra commercio dei servizi e obiettivi di sviluppo, occupazione e dimensione di genere, tanto in termini complessivi quanto settoriali valutazioni e possibilità di decisioni che avrebbero dovuto essere salvaguardate ai sensi dell'art. XIX dell'accordo Gats – Accordo generale sullo scambio di servizi.

In pratica non vi sono garanzie di poter di escludere dai futuri negoziati i servizi pubblici, anche a livello di governo locale, in primis l'istruzione, la sanità e la cultura e quei servizi che garantiscono l'accesso a beni comuni fondamentali quali l'acqua e l'energia.

Infine, si prepara il grande scambio agricoltura-prodotti industriali, secondo una logica che vedrà un'apertura profonda dei mercati del Sud del mondo per i secondi in cambio di una eliminazione solo al 2013 dei sussidi all'export agricolo dell'Ue, e forse in parte degli Usa. Nulla di serio invece è stato affermato riguardo ai meccanismi di difesa dei prodotti sensibili per i paesi poveri, che nonostante le dichiarazioni sono restati in balia del potere discrezionale dei dazi dei paesi ricchi.

Va infine notato che l'Unione europea, che con l'arroganza del suo commissario al commercio Peter Mandelson è sopravvissuta a tutti gli attacchi, non poteva fare altro che cercare di limitare i danni sulla sua politica agricola, ma solo per il momento. È certo, infatti, che nei prossimi anni l'Europa si vedrà costretta a rivederla a danno dei piccoli coltivatori e dello sviluppo rurale.

Una condizione questa che proprio nei giorni di Hong Kong il liberista To-

ny Blair è riuscito a strappare ai paesi europei nel corso di un drammatico Consiglio Europeo dedicato alla difficile approvazione del nuovo budget 2006-2013 dell'Unione.

Molto probabilmente la Pac (Politica agricola comune) sarà rivista secondo i dettami del Wto, proprio quello che da anni l'Ue aveva cercato di evitare che accadesse. A perdere saranno di più quei paesi, come l'Italia, che vedono nell'agricoltura di qualità ancora una possibilità di sviluppo sostenibile del proprio territorio e per i quali non è stato ottenuto nulla di concreto sul riconoscimento delle indicazioni geografiche tanto agognate dal mondo agricolo italiano.

La nuova fase del liberismo compassionevole

Nonostante tutti gli aggettivi pomposi ricevuti e le grandi aspettative dei paesi più poveri del Sud del mondo desiderosi di correggere le storture che subirono alla fine dell'Uruguay Round con l'accordo per la nascita del Wto nel 1994, il Doha Round è stato ridotto ad un classico negoziato per aumentare le liberalizzazioni e l'accesso al mercato in favore dei grandi gruppi economici e contro le ragioni dello sviluppo dei poveri. Nulla di nuovo nella storia del libero commercio globale degli ultimi decenni.

Allo stesso tempo, però, ci si avvia ad una conclusione alquanto modesta rispetto a quanto preventivato a Doha nel clima politico del dopo 11 settembre, poiché, escludendo il Brasile su posizioni liberiste di Lula in vista delle elezioni politiche interne e la Commissione europea del blairiano Peter Mandelson, i poteri forti hanno voglia di convergere, ma senza impegnarsi molto, per chiudere più che migliorare il risultato di Hong Kong e mettersi dietro le spalle l'obbligo di continuare a negoziare a livello multilaterale nel Wto. Questo paradossalmente ha condotto Brasile e India a condividere in molte fasi del negoziato la filosofia americana, non più ambiziosa e ad ampio raggio come ai tempi dell'amministrazione Clinton. Inoltre, il fallimento della recente «mini-ministeriale» a sei – i quattro poteri forti più Australia e Giappone – a Londra a inizio marzo 2006 conferma questa sensazione.

Si può dire che la crisi del liberismo ha raggiunto anche il Wto, facendo emergere tutte le contraddizioni di un sistema multilaterale commerciale che alla fine si basa su logiche neo-mercantiliste a vantaggio dei grandi gruppi industriali dei paesi forti. Tant'è che l'inserimento di nuovi soggetti politici di rilievo (Brasile ed India) rende di fatto molto difficile la realizzazione di accordi con i metodi finora efficaci del Wto: il *single undertaking* (un unico accordo su tutti i temi trattati da prendere o lasciare) e il metodo del consenso (di fatto l'impossibilità di opporsi ad una parte dell'accordo senza far saltare l'intero negoziato).

Per mascherare questa crisi palese di governabilità e di democrazia emergono nuove narrative, quali quella degli aiuti per il commercio per i paesi po-

veri – o «aid for trade» – che di fatto va a subordinare la cooperazione allo sviluppo a pure logiche commerciali mirate ad aprire i mercati dei paesi poveri.

Poco conta che allo stesso tempo non si affrontino i problemi strutturali che sui mercati globali condannano alla subordinazione i paesi poveri. Problemi finora almeno formalmente riconosciuti e di cui si discuteva in ambito Wto parlando esplicitamente di valutazione degli impatti delle politiche commerciali e loro revisione, promettendo accompagnamento e supporto ai paesi poveri, ipotizzando un Trattamento speciale e differenziato nel rispettare gli accordi del Wto.

Tutto ciò ora sembra sparito lasciando spazio all'idea che sia solo un problema di «carità» e non di pari opportunità negli scambi commerciali o anche più modestamente di cronica diminuzione dei prezzi delle materie, che i paesi più poveri sono stati costretti a esportare massicciamente dagli aggiustamenti strutturali della Banca mondiale e del Fondo monetario internazionale.

La crisi palese del multilateralismo del Wto

Si può quindi affermare che nonostante il Wto abbia saputo far fronte al rischio di delegittimazione che poteva venire dal terzo fallimento di una ministeriale in sei anni ed abbia saputo neutralizzare l'attivismo militante così presente a Seattle e Cancun, si trova oggi in una insolita situazione di stallo.

Di fatto il «round del millennio», primo dell'era Wto, potrebbe anche essere l'ultimo, dal momento che sia gli Usa che le economie emergenti si sentono abbastanza sicuri da poter negoziare accordi più avanzati in via bilaterale o regionale. Il perdente di questa logica nel lungo periodo sarà l'Unione europea, che ha iniziato a muoversi troppo tardi in altri fori non multilaterali, e sta cercando di rimontare con un atteggiamento alquanto aggressivo anche verso i paesi più deboli.

Ovviamente i paesi più poveri soccomberanno, in balia delle multinazionali del nord o di quelle delle economie emergenti, le quali nonostante a parole si ergano come paladini dell'intero Sud del mondo, in realtà perseguono loro obiettivi di espansione ed egemonia economica, specialmente su base regionale.

Conseguentemente, emerge come il Wto, sia per i liberisti, sia per coloro che contestano l'ortodossia del libero mercato, si mostri come una promessa mancata di un multilateralismo che funzioni. L'esercizio anche solo parziale della democrazia finora centellinata lo porta a non funzionare, e le decisioni efficaci, per essere prese, richiedono la presenza di pochi e influenti membri. Il Wto nel lungo periodo potrà essere relegato solamente ad un organo di risoluzione delle dispute, sulla base dello zoccolo duro del diritto commerciale internazionale che custodisce. In questo contesto risulta cruciale per il futuro dell'istituzione il suo allineamento nella definizione di un post-consenso di Washington con le istituzioni di Bretton Woods, ossia la Banca mondiale e il

Fondo monetario internazionale, anch'esse reduci da una crisi di legittimità. Un post-consenso che sia ovviamente ispirato a un neoliberismo compassionevole stile Blair.

In questo senso è significativa la distanza che si è voluta mantenere tra il Wto e l'Onu come se, più che l'ingerenza o il controllo di quest'ultima, si temesse l'introduzione di nuovi attori che metterebbero in discussione (giustamente) il sistema di risoluzione delle dispute commerciali internazionali. Esemplificativo di queste «paure» nel dover rispondere ad altre istituzioni o trattati internazionali nati con presupposti diversi dalla liberalizzazione è il caso della relazione tra accordi Trips (sulla proprietà intellettuale) e Convenzione internazionale sulla biodiversità. Nei giorni di trattativa ad Hong Kong, le minime timide richieste di rivedere i Trips alla luce della convenzione sulla biodiversità, già inserite nell'accordo di Doha, sono entrate ed uscite dalla bozza di dichiarazione finale per poi non essere citate nel documento conclusivo.

Il multipolarismo imperfetto

Come detto, l'alleanza del Sud del mondo in un fronte unico, dalle potenze emergenti, inclusa la Cina, ai paesi più poveri, è soltanto una chimera. L'accordo di Hong Kong si inserisce in una logica precisa di negoziato politico complessivo tra le nuove e vecchie potenze del pianeta, che mira alla definizione di una «nuova Yalta» economica nei prossimi due o tre anni al massimo, sia in termini di compiti di produzione nell'economia globale che di aree di influenza e peso politico. Brasile e India vogliono un posto nel Consiglio di sicurezza delle Nazioni unite, così come più quote nella Banca mondiale e nel Fondo monetario. La Cina ha già parte di questo riconoscimento istituzionale e, con o senza il Wto, emerge già oggi come l'unico *competitor* globale della superpotenza a stelle e strisce. In queste logiche diventa secondario se le potenze regionali o sub-regionali del pianeta saranno benigne o maligne verso gli altri paesi in via di sviluppo.

Qualcuno può obiettare che, rispetto ad alcuni anni fa, quanto meno abbiamo un maggior numero di attori che fanno presagire un mondo multipolare e più democratico. Di fatto questi attori agiscono già come potenze regionali, influenzando con la loro economia quella dei paesi limitrofi. Inoltre, in tutte le regioni l'integrazione regionale politica tarda ad arrivare a fronte di una compattazione economica fondata sui canoni del liberismo. Ci troviamo di fronte a un multipolarismo imperfetto che se ristretto a pochi poteri tenderà sempre più alla logica della spartizione delle aree di influenza politica ed economica.

134 Così le economie emergenti, deludendo le speranze della società civile globale, non mettono affatto in discussione l'approccio neoliberista e la logica di potere che lo contraddistingue. Muovono semplicemente sulle stesse

basi una sfida alle «vecchie» potenze, dal momento che oramai contano quasi quanto loro.

La Cina merita però una considerazione particolare. È stato proprio il fatto che la Cina a mettere in crisi l'approccio alle liberalizzazioni dei mercati commerciali globali secondo il datato principio del vantaggio comparato. La capacità cinese di produrre a costi bassissimi in quantità enormi di fatto destabilizza ogni mercato. La Cina sa bene che Wto o meno è destinata a vincere ogni sfida, una volta che consolida il suo ancora instabile sistema finanziario nazionale – non a caso insidiato dal grande capitale globale del G7. Sorprendentemente a inizio 2006 il governo cinese ha deciso di reindirizzare maggiormente la sua produzione verso il mercato interno, talmente enorme che è sufficiente per sostenere la crescita economica cinese invidiata da tutti. E con la stessa calma, l'esecutivo cinese invita i paesi occidentali a convincere maggiormente i propri cittadini della bontà della liberalizzazione globale, in un momento in cui in questi paesi anche il senso comune inizia a mettere in discussione i benefici della globalizzazione liberista.

Un mondo senza sconti

Ci si incammina, insomma, verso una «power politics» globale molto più aggressiva di quella che abbiamo conosciuto negli anni novanta. I poteri forti si confronteranno a muso duro, in ogni contesto e senza sconti. Sull'orizzonte una sorta di divisione globale del lavoro decisa da pochi: l'America latina principalmente esportatore agricolo con pochi altri, l'Asia produttore di manufatti, e l'Europa e il Nord-America padroni del mercato globale dei servizi, tranne che per poche eccezioni. Usa e Cina saranno i soli competitor globali su più fronti, sebbene sempre più attenti anche al loro mercato interno. L'Africa tagliata fuori, tranne poche eccezioni.

In questo scenario alquanto preoccupante l'Unione europea vivrebbe un serio smacco politico con la crisi del Wto, ultimo pezzo del sistema multilaterale a entrare in crisi. Dall'inizio degli anni ottanta, ovvero verso la fine della Guerra fredda, il multilateralismo all'europea si poneva l'ambizioso obiettivo di rendere l'intero pianeta multilaterale a suo modo, dettando una nuova stagione di relazioni internazionali più morbide. A oggi quell'obiettivo rischia di essere molto probabilmente fallito, ponendo una profonda sfida politica al sistema europeo già in crisi nella sua integrazione politica. Nella rude «power politics» globale l'Europa è destinata a perdere, e potrebbe essere sempre più tentata di chiudersi a riccio per evitare il peggio, dal momento che tre quarti del commercio europeo avviene all'interno dell'Unione. L'unico soggetto a cui l'Europa dovrebbe forse guardare con lungimiranza politica è proprio l'Africa, continente destinato palesamente a perdere nei mercati globali. Ma un'inversione di rotta che abbandoni l'i-

deologia liberista è condizione sine qua non per avviare nuove relazioni con i più poveri del pianeta.

La sfida storica per la società civile globale

Il vertice di Hong Kong ha di fatto fermato lo «spirito di Seattle», quell'insolito coagularsi di categorie con interessi diversi, movimenti, attività di lobby, paesi poveri del sud del mondo che ha contribuito proprio a smascherare il ruolo falsamente salvifico con cui si presenta l'istituzione. Non vi è alcun dubbio infatti che se il Wto fosse minimamente democratico il vertice sarebbe fallito anche questa volta, rendendo probabilmente inevitabile la sua riforma. Anche questa volta infatti gli incontri ufficiali sono stati puramente formali e limitati (6 ore in 4 giorni), mentre la gran parte delle trattative si è svolta come sempre in riunioni informali. Per mascherare quello che è il modo di lavorare al consenso, così lontano dalle sale regolarmente attrezzate per far parlare tutti e lasciate inesorabilmente vuote è stato creato con successo un «ingorgo partecipativo» sul vertice fatto di centinaia di riunioni ed eventi contemporanei pubblicizzate ovunque dagli schermi al plasma. Tra queste anche le riunioni del controvertice delle Ong ospitate nello stesso Convention center in cui si tenevano le riunioni ufficiali.

L'opposizione al Wto è stata relegata, con l'aiuto determinante di una stampa superficiale e a caccia di sensazioni semplici, ad un mero problema di ordine pubblico innescando un gioco delle parti che il Wto ha saputo sfruttare a proprio favore per nascondere le motivazioni dei manifestanti e distrarre l'attenzione dalla violenza dei ricatti negoziali: è bene ricordare, visto il diverso risalto dato dalla stampa, che ad Hong Kong abbiamo assistito ad una correttezza per noi decisamente insolita sia della polizia che dei manifestanti; i famosi 900 arresti sono dovuti quasi interamente ad un atto di resistenza passiva, con i manifestanti sdraiati sulla strada principale che si sono fatti portare via uno ad uno; si è avuto un solo momento di sbandamento della polizia, ma veramente niente a che vedere con Seattle, e con la stessa Cancun. Sui temi delle proteste, sulle proposte e sulle alleanze delle reti internazionali non si è praticamente discusso, complice anche l'effettiva complessità degli scenari che ogni trattativa Wto apre.

Il risultato del vertice, con la messa in crisi del multilateralismo che si porta dietro ed il conseguente aggiustamento politico-economico planetario, vede sull'altare sacrificale una buona metà del pianeta, ma anche i diritti acquisiti in passato dei cittadini del ricco Nord, e quindi rimette nell'angolo la società civile globale, che perde un riferimento di confronto politico.

Per Walden Bello, del thailandese Focus on the Global South, quello di Lula e del governo indiano è un vero tradimento, che lascia il Sud del mondo senza una guida politica alternativa ai poteri del Nord, a prescindere dalla parole di

circostanza sull'unità del Sud del mondo utilizzate ad Hong Kong dai due esecutivi.

In un clima di delusione e di limitazione dei danni, sembrerebbe che la vera sfida sia quella di ritornare alla propria dimensione nazionale o regionale e battersi lì per un vero cambiamento di sostanza, ritessendo alleanze e strategie. In questo, la sfida per i movimenti europei è ancora più grande vista l'attuale difficoltà a decidere quale modello di Europa si vuole promuovere congiuntamente.

Il naturale alleato dei movimenti non potrebbero che diventare alcuni dei governi dei paesi più poveri, se democratici e aperti al confronto, che però non avrebbero la capacità di opporsi da soli agli altri giganti. Fa riflettere che proprio all'apice della crisi economica del liberismo, alle forze del cambiamento manchino interlocutori politici. A questo punto alla società civile non resta che ritrovare la forza solamente in se stessa.

LUCIANO DI VIA

LE MISURE DI PROTEZIONE COMMERCIALE NEL DIRITTO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE (*)

1. Principi generali in materia di disciplina del commercio internazionale. — 2. Gli strumenti di difesa commerciale. - 2.1. Le misure *antidumping*. - 2.2. Le misure antisovvenzione. — 3. La disciplina delle misure di salvaguardia nell'ordinamento OMC. — 4. L'applicazione delle misure di salvaguardia nel diritto comunitario. — 5. (*Segue*): la casistica comunitaria. — 6. Osservazioni conclusive.

1. *Principi generali in materia di disciplina del commercio internazionale.*

L'Unione Europea è il principale attore ⁽¹⁾ del commercio internazionale ⁽²⁾. Essa opera all'interno del quadro istituzionale dell'Organizzazione

(*) Una precedente versione di questo lavoro, sprovvista dell'apparato bibliografico, è stata presentata al Convegno organizzato da Link Campus, University of Malta, *Il rischio di declino dell'economia italiana. Strategie di rilancio del sistema Paese e politica dei consumatori*, Roma, Biblioteca della Camera dei deputati, 7 giugno 2005.

⁽¹⁾ Secondo quanto riportato da P. PIVA, *La politica commerciale comune*, in *Diritto dell'Unione Europea (parte speciale)*, a cura di G. Strozzi, Torino, 2005, 431, stime recenti attribuiscono al blocco commerciale comunitario il 37, 5% del commercio mondiale, contro il 18, 2% del NAFTA (*North American Free Trade Area*) ed il 7,1% del Giappone.

⁽²⁾ La previsione di una politica commerciale comune ha consentito alla Comunità di presentarsi sui mercati internazionali come un soggetto unico al quale ciascuno degli Stati membri ha delegato la propria sovranità in materia.

Forte della sua posizione di prima potenza commerciale, l'Unione Europea ha tessuto un'ampia rete di rapporti commerciali su scala mondiale. Il ruolo di negoziatore unico per conto degli Stati membri è affidato dal disposto dell'art. 133 del Trattato CE alla Commissione Europea, nell'ambito di mandati *ad hoc* assegnati dal Consiglio delle Comunità Europee. In particolare, è il Consiglio ad autorizzare la Commissione ad avviare i negoziati, che sono condotti dalla stessa Commissione in consultazione con un Comitato speciale designato dal Consiglio per assisterla in questo compito e nel quadro delle direttive che il Consiglio può impartirle.

In alcuni settori economici, il ricorso agli accordi bilaterali è particolarmente diffuso e la ricerca di condizioni di favore prevale sulla comune *lex mercatoria*. È questo, ad esempio, il caso del settore vinicolo in cui l'Unione Europea, negli ultimi dieci anni, ha concluso accordi commerciali con vari Paesi (Australia, Cile, Stati Uniti d'America, Sudafrica, Ungheria,

Mondiale del Commercio (OMC), della quale, dopo l'adesione del Regno di Arabia Saudita, fanno parte 149 Stati membri.

Le regole OMC sono costituite da tre pilastri: gli accordi commerciali riguardanti le merci (GATT), i servizi (GATS) e la proprietà intellettuale (TRIPS) (3). Tale sistema si propone l'obiettivo di liberalizzare il commercio internazionale, azzerando le restrizioni agli scambi attraverso un sistema promosso e garantito da regole multilaterali decise per consenso. L'ampliamento dei mercati di sbocco mira ad estendere il confronto competitivo con l'obiettivo di creare, compatibilmente con la natura dei beni e servizi offerti, un unico mercato mondiale ispirato ai principi del libero scambio e della libera concorrenza.

Si muove in sostanza dal giudizio di valore che il liberismo economico costituisce il migliore strumento per perseguire sviluppo e miglioramento del livello di vita e si considerano contrari alle regole OMC tutti gli atti posti in essere dagli Stati membri e dalle loro imprese che si risolvono in barriere per l'accesso ai mercati. L'abbattimento delle barriere commerciali — tariffarie e non — è realizzato, da una parte, attraverso gli accordi stipulati dai vari Stati membri che smantellano le restrizioni al commercio per effetto dell'applicazione del principio della nazione più favorita (4); dall'altra, attraverso l'attività degli organi di composizione delle controversie instaurati all'interno dell'OMC (5), i c.d. *Panel*, e dell'organismo di appello, il c.d. *Appellate Body* (6).

Il modello non è dissimile da quello che è stato realizzato nel 1957 con il Trattato di Roma dai sei Stati fondatori della Comunità Economica Europea, in quanto attraverso un programma permanente di abbattimento delle barriere commerciali nazionali tende alla creazione di un ambiente commerciale fondato sulla libera concorrenza (7).

Bulgaria Romania) non omogenei quanto a condizioni di ingresso del prodotto extracomunitario sul territorio dell'Unione.

(3) Cfr., per un'analisi, G. ADINOLFI, *L'Organizzazione Mondiale del Commercio. Profili istituzionali e normativi*, Padova, 2001, *passim*; P. PICONE, A. LIGUSTRO, *Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Padova, 2002, *passim*; G. VENTURINI, *L'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Milano, 2004, *passim*.

(4) Cfr. L.S. ROSSI, *Verso una nuova etica del commercio internazionale?*, in *Commercio internazionale sostenibile? WTO e Unione Europea*, a cura di L.S. Rossi, Bologna, 2003, 15.

(5) Cfr. M. DI STEFANO, *Soluzione delle controversie nell'OMC e nel diritto internazionale*, Padova, 2001, *passim*.

(6) Cfr. M. VELLANO, *L'organo di appello dell'OMC*, Napoli, 2000, *passim*.

(7) Sulla creazione di un diritto mondiale della concorrenza, cfr. J.D. NEVEN, P. SEABRIGHT, *Trade Liberalization and the Coordination of Competition Policy*, in L. WAVERMAN, W.S. COMANOR, A. GOTO, *Competition Policy in the Global Economy*, London-New York, 1996, 381; J.F. BELLIS, *La politique de la concurrence et l'Organisation Mondiale du Commerce*, in *Mélanges en honneur de Michael Waelbroeck*, Bruxelles, 1999, 737; V.P. GUGLER, I. KRONE-GERMANN, *Cycle millénaire de l'OMC, vers une intégration de règles multilatérales de concurrence?*, in *Revue de Droit des Affaires Internationales*, 2000, 159; A. TIZZANO, *Quelques observations sur la coopération internationale en matière de concurrence*,

Come emergerà più chiaramente nel corso della trattazione, infatti, esiste una simmetria di istituti tra il diritto del commercio internazionale ed il diritto comunitario della concorrenza che consente di utilizzare fungibilmente strumenti logico giuridici propri del diritto *antitrust*, che negli ultimi decenni hanno avuto concreta e significativa applicazione e la cui efficacia è testimoniata da un'ampia esperienza giuridica.

All'interno di questo quadro generale, l'ordinamento mondiale del commercio prevede strumenti di difesa commerciale che derogano al regime concorrenziale, al fine di creare un ostacolo nei confronti di pratiche commerciali illecite, o a incrementi improvvisi delle esportazioni.

La presente riflessione intende verificare come possono applicarsi al commercio internazionale gli strumenti di analisi economica e giuridica elaborati dalle autorità di tutela della concorrenza nell'applicazione del diritto della concorrenza. L'esame sarà condotto avendo riguardo alle regole comunitarie ispirate ai principi OMC, alle quali imprese e Stati membri devono appellarsi per richiedere l'applicazione degli strumenti di difesa commerciale.

2. *Gli strumenti di difesa commerciale.*

Il sistema di regole comunitarie derivate dai principi OMC prevede strumenti di difesa commerciale, finalizzati ad eliminare gli eventuali effetti negativi di un'indiscriminata liberalizzazione del commercio internazionale. Tali strumenti correttivi di difesa commerciale possono avere come proprio presupposto una pratica commerciale illecita: è il caso delle misure *antidumping* e delle misure antisovvenzioni; ovvero possono mirare esclusivamente a porre rimedio ad un pregiudizio subito dai produttori comunitari in caso di un improvviso e rilevante incremento delle importazioni: è il caso delle misure di salvaguardia. Analizzeremo in estrema sintesi i rimedi *antidumping* ed antisovvenzioni per soffermare la nostra attenzione sulle misure di salvaguardia, che presentano profili di maggiore interesse, in quanto fondate su una pratica commerciale lecita.

2.1. *Le misure antidumping.*

L'art. VI dell'Accordo GATT stabilisce che si ha *dumping* quando venga immesso un prodotto su un mercato di un altro Paese ad un prezzo inferiore « al suo valore ordinario », tale « da cagionare un pregiudizio considerabile ad una produzione attuale di una Parte contraente, oppure ritardi notevolmente l'attuazione di una produzione nazionale »⁽⁸⁾. Allo

in *Dir. Un. Eur.*, 2000, 75; R. SCHIANO, *Unione Europea, diritto antitrust e WTO: verso un nuovo accordo sulla concorrenza*, in *Commercio internazionale sostenibile?...*, cit., 293.

⁽⁸⁾ Sull'applicazione delle regole *antidumping*, con particolare riferimento alle impor-

scopo di bilanciare o impedire il *dumping*, ciascuna Parte potrà riscuotere un dazio *antidumping*.

Nel diritto comunitario, che recepisce la disposizione contenuta nell'Accordo GATT ⁽⁹⁾, l'applicazione delle norme *antidumping* è soggetta alla condizione che la vendita sottocosto abbia come proprio effetto un pregiudizio a danno dell'industria comunitaria. Essa si riscontra quando il prezzo all'esportazione nel territorio comunitario è inferiore ad un prezzo comparabile dello stesso prodotto o di un prodotto simile, praticato dal Paese esportatore nell'ambito di normali operazioni commerciali.

L'accertamento del pregiudizio all'industria comunitaria implica l'analisi di vari elementi, quali il volume delle importazioni oggetto di *dumping*; i prezzi delle importazioni oggetto di *dumping*; nonché l'incidenza delle importazioni sull'industria comunitaria interessata, in termini di produzione ed utilizzazione degli impianti, di scorte, vendite, quote di mercato, evoluzione dei prezzi, profitti, utile sul capitale investito, flusso di cassa ed occupazione.

Il diritto comunitario richiede un nesso di causalità tra l'esistenza del *dumping* ed il pregiudizio arrecato all'industria comunitaria, ossia il complesso dei produttori di prodotti simili nella Comunità o di una considerevole parte di essa.

L'effetto delle importazioni oggetto di *dumping* è valutato in relazione alla produzione dell'industria comunitaria del prodotto simile. Se non è possibile individuare separatamente tale produzione, gli effetti delle importazioni oggetto di *dumping* sono valutati in relazione alla produzione del gruppo e della gamma di prodotti più ristretta possibile, comprendente il prodotto simile, tenendo conto di tutti gli interessi in gioco, di cui sono portatori l'industria comunitaria, gli utilizzatori ed i consumatori.

L'inchiesta, che deve essere effettuata dalla Commissione in collaborazione con gli Stati membri, riguarda contemporaneamente l'accertamento della vendita sottocosto e del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria. La procedura può concludersi con l'introduzione di un dazio provvisorio o definitivo per un periodo di cinque anni, suscettibile di rinnovo.

Il divieto di vendere beni e servizi sottocosto è previsto anche dal diritto comunitario della concorrenza, che si applica nelle ipotesi in cui esiste un pregiudizio agli scambi tra Stati membri. Tale divieto opera,

tazioni provenienti dalla Cina, cfr. A. SANTAMARIA, *Cina: regole internazionali e dumping sociale e monetario*, in *Dir. comm. intern.*, 2003, 667.

⁽⁹⁾ La disciplina è dettata dal Reg. (CE) n. 384/1996 del Consiglio del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di *dumping* da parte di Paesi non membri della Comunità Europea, così come modificato dal Reg. (CE) n. 2531/1996 del Consiglio del 2 dicembre 1996, dal Reg. (CE) n. 905/1998 del Consiglio del 27 aprile 1998, dal Reg. (CE) n. 2238/2000 del Consiglio del 9 ottobre 2000, dal Reg. (CE) n. 1972/2002 del Consiglio del 5 novembre 2002, dal Reg. (CE) n. 461/2004 del Consiglio dell'8 marzo 2004.

tuttavia, solo nel caso in cui un'impresa in posizione dominante abusi della sua particolare posizione, praticando prezzi predatori ⁽¹⁰⁾. Il pericolo di alterare le dinamiche concorrenziali è sanzionato, infatti, solo nel caso in cui il prezzo di vendita inferiore ai costi medi variabili sia praticato da un'impresa che è in grado, in un periodo successivo, di tenere prezzi tali da compensare le perdite subite. In pratica, ciò può verificarsi solo per un'impresa in posizione dominante in un mercato caratterizzato da significativi ostacoli all'ingresso sul quale questa, successivamente al periodo di vendita sottocosto, ed eliminati i suoi concorrenti anche potenziali, può fissare prezzi di vendita talmente elevati da coprire le perdite precedentemente affrontate ⁽¹¹⁾.

2.2. *Le misure antisovvenzione.*

L'art. XVI dell'Accordo GATT prevede il divieto per gli Stati associati all'OMC di accordare o mantenere un sussidio che dia luogo, direttamente o indirettamente, ad un aumento delle esportazioni o ad una diminuzione delle importazioni.

Il diritto comunitario, recependo tali principi, stabilisce misure anti-sovvenzione per importazioni sul territorio comunitario che godano di sovvenzioni pubbliche da parte di Stati che non sono membri dell'Unione Europea ⁽¹²⁾.

La sovvenzione è rilevante ai fini dell'applicazione di questo divieto quando una pubblica amministrazione conceda un contributo finanziario o venga realizzata una qualsivoglia forma di sostegno al reddito o ai prezzi, conferendo in tal modo un vantaggio a chi esporta nel territorio comunitario ⁽¹³⁾.

La sovvenzione giustifica l'irrogazione di una misura antisovvenzione

⁽¹⁰⁾ Cfr. Autorità garante della concorrenza e del mercato, *Disciplina delle vendite sottocosto*, Segnalazione al Parlamento ai sensi dell'art. 22 della l. n. 287/1990, in *Bollettino*, n. 23/1998.

⁽¹¹⁾ Cfr. Corte di giustizia, 3 luglio 1991, *Akzo Chemie BV. c. Commissione*, C-62/86, in *Raccolta*, I, 3359.

⁽¹²⁾ La disciplina è dettata dal Reg. (CE) n. 2026/1997 del Consiglio del 6 ottobre 1997, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da Paesi non membri della Comunità Europea, modificato dal Reg. (CE) n. 1973/2002 del Consiglio del 5 novembre 2002 e dal Reg. (CE) n. 461/2004 del Consiglio dell'8 marzo 2004.

⁽¹³⁾ Il contributo finanziario ricorre quando:

- provvedimenti pubblici comportino il trasferimento diretto di fondi (sussidi, prestiti, partecipazione al capitale sociale) o potenziali trasferimenti diretti di fondi o obbligazioni (garanzie su prestiti);
- non vengano riscosse entrate pubbliche dovute (crediti d'imposta);
- la pubblica amministrazione fornisca beni o servizi diversi dalle infrastrutture oppure acquisti beni;
- la pubblica amministrazione incarichi un ente privato di svolgere funzioni ad essa attribuite.

solo quando è specifica e dunque limitata esplicitamente a determinate imprese.

I presupposti applicativi e le conseguenze delle procedure comunitarie riguardanti le misure antisovvenzione sono identici a quelli delle misure *antidumping*.

Le misure antisovvenzioni consistono in dazi per compensare la sovvenzione concessa, direttamente o indirettamente, per la fabbricazione, la produzione, l'esportazione o il trasporto di qualsiasi prodotto, proveniente da un Paese terzo, la cui immissione in libera pratica nella Comunità causi un pregiudizio.

La disciplina comunitaria in materia di misure antisovvenzione nei confronti di prodotti importati da Stati che non sono membri della Comunità trova il proprio parallelo nella normativa comunitaria volta a vietare gli aiuti di Stato illeciti. La lettera del Trattato CE (art. 87, par. 1) dispone che sono incompatibili con il mercato comune, nella misura in cui incidono sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero concessi mediante risorse statali che, sotto qualsiasi forma, falsino o minaccino di falsare la concorrenza, favorendo talune imprese e talune produzioni.

Manca dunque una compiuta ed espressa definizione della nozione di aiuto che, invece, si è formata progressivamente nel tempo grazie all'interpretazione data dalla Commissione e dai giudici comunitari. La nozione che deriva dalla prassi decisionale e dalla giurisprudenza poggia su alcuni punti fermi: (i) il criterio obiettivo dell'effetto della misura statale⁽¹⁴⁾; (ii) il vantaggio gratuito per il suo beneficiario; (iii) la provenienza dallo Stato e la circostanza che abbia ad oggetto risorse statali; (iv) la selettività dell'aiuto; (v) l'incidenza sugli scambi comunitari; (vi) l'effetto distorsivo della concorrenza⁽¹⁵⁾.

Tanto le regole volte a vietare gli aiuti erogati dagli Stati membri a favore delle imprese comunitarie, quanto quelle che stabiliscono misure antisovvenzione per importazioni sul territorio comunitario che godono di sovvenzioni pubbliche da parte di Stati che non sono membri dell'Unione Europea, sono dunque finalizzate a neutralizzare gli effetti distorsivi della concorrenza prodotti dall'erogazione di tali misure pubbliche.

Difformi sono però i rimedi che discendono dai contesti diversi e dal perseguimento di funzioni differenti. Mentre nel caso delle misure antisovvenzione, il cui obiettivo è quello di creare un ambiente favorevole allo sviluppo del commercio internazionale, i meccanismi di rimedio previsto si risolvono o nell'applicazione di dazi compensativi o nell'autorizzazione di altre contromisure, l'illiceità degli aiuti erogati da Stati membri in contra-

(14) In proposito, cfr. Corte di giustizia, 27 marzo 1980, causa n. 61/79, *Amministrazione delle Finanze dello Stato c. Denkavit Italiana s.r.l.*, in *Raccolta*, 1980, 1205, § 31.

(15) Cfr. T. BALLARINO, L. BELLODI, *Gli aiuti di stato nel diritto comunitario*, Napoli, 1997, 24-75; C. QUIGLEY, A.M. COLLINS, *Ec State Aid Law and Policy*, Oxford, 2003, 73-124.

sto con l'art. 87, che a livello comunitario costituisce un'importante strumento di integrazione tra i mercati nazionali ⁽¹⁶⁾, è assistita da strumenti che permettono in vario modo di evitare e subordinare a condizioni la concessione di aiuti, ovvero di rimuovere gli aiuti illegalmente conferiti.

3. *La disciplina delle misure di salvaguardia nell'ordinamento OMC.*

L'individuazione dei presupposti delle misure di salvaguardia appare più complessa, in quanto, come già anticipato, a differenza di misure *antidumping* e antisovvenzioni, si tratta di misure di reazione a comportamenti leciti, seppure straordinari ⁽¹⁷⁾.

L'art. XIX del *General Agreement on Tariffs and Trade* (c.d. GATT) del 1994 ⁽¹⁸⁾ stabilisce che se un determinato prodotto viene importato nel territorio di una parte contraente in quantità o a condizioni tali da causare o minacciare di causare un grave pregiudizio alla produzione interna di prodotti simili, ovvero direttamente concorrenti con quello oggetto dell'importazione, la parte interessata potrà, nella misura strettamente necessaria ⁽¹⁹⁾, porre rimedio a tale pregiudizio e sarà temporaneamente esonerata dal rispetto degli obblighi di cui allo stesso GATT 1994 ⁽²⁰⁾.

La disposizione in commento prevede, inoltre, che se un prodotto, oggetto di un trattamento preferenziale nelle relazioni tra due parti contraenti, venga importato creando una situazione di pregiudizio, la parte interessata può sospendere in tutto o in parte l'esecuzione degli obblighi nascenti dal predetto rapporto negoziale ovvero modificare o ritirare la concessione relativa a quel prodotto, nella misura e per il tempo necessari a prevenire o rimediare alla situazione pregiudizievole ⁽²¹⁾.

L'art. XIX del GATT 1994 offre quindi ai Paesi membri dell'OMC la possibilità di far fronte, attraverso una misura a carattere temporaneo definita « misura di salvaguardia », agli squilibri determinati da circostanze impreviste, a causa delle quali si siano verificati (o rischino di verificarsi) incrementi quantitativi nelle importazioni di un certo prodotto tali da pregiudicare il mercato interno.

⁽¹⁶⁾ In questi termini, G.M. ROBERTI, *Gli aiuti di stato nel diritto comunitario*, Padova, 1997, 54.

⁽¹⁷⁾ Cfr. Appellate Body Report, in *Argentina-Footwear (EC)*, par. 94, e *Korea-Dairy*, par. 87.

⁽¹⁸⁾ Il *General Agreement on Tariffs and Trade 1994* si compone delle previsioni contenute nel primo accordo GATT (c.d. GATT 1947), come modificato sino all'entrata in vigore dell'accordo istitutivo del WTO, del Protocollo di Marrakech allegato all'accordo del 1994, nonché di alcuni *Understandings* elencati all'art. I, 1 (b), dello stesso GATT 1994.

⁽¹⁹⁾ « *In respect of such product and to the extent and for such time as may be necessary to prevent or remedy such injury* ». Cfr. GATT 1994, art. XIX, par. 1, lett. a).

⁽²⁰⁾ Cfr. F. TEDESCHI, *La riforma della clausola di salvaguardia del GATT*, in *La Comunità Internazionale*, 1995, 57.

⁽²¹⁾ Cfr. GATT 1994, art. XIX, par. 1, b.

La facoltà di azionare la misura viene subordinata alla circostanza che il pregiudizio attuale o potenziale derivante dall'incremento delle importazioni costituisca il risultato di sviluppi imprevedibili⁽²²⁾ e l'effetto di obblighi assunti nel quadro dello stesso GATT 1994⁽²³⁾.

La dottrina internazionalistica attribuisce alle clausole di salvaguardia alcune funzioni specifiche⁽²⁴⁾. Innanzitutto, esse sono considerate uno strumento di incentivazione dell'adesione degli Stati ai trattati in materia economica e commerciale. Si ritiene, infatti, che costituiscano la garanzia che la partecipazione al trattato non precluda la possibilità di adottare — in caso di necessità — misure a tutela di alcuni settori dell'economia nazionale. Ancora, sono poste a garanzia dell'equilibrio delle condizioni economiche delle parti. Esse sono, infatti, uno strumento di difesa, nel breve periodo, dei livelli produttivi, così evitando che i prodotti nazionali vengano sostituiti da quelli importati. Infine, tutelano lo sviluppo dell'economia dei contraenti più deboli, nel senso che mediante tale istituto si fornisce ai Paesi contraenti con un livello di sviluppo più arretrato, uno strumento per adeguare la loro produzione a standard più elevati.

Le condizioni per l'applicazione in concreto dell'art. XIX del GATT 1994 sono fissate dall'accordo sulle misure di salvaguardia (c.d. Accordo SG)⁽²⁵⁾, che definisce le condizioni sostanziali e procedurali⁽²⁶⁾ per l'applicazione delle misure in parola⁽²⁷⁾.

(22) In particolare, l'espressione « circostanze impreviste » è stata interpretata in modo da ricondurre sotto il disposto della previsione in commento tutte quelle ipotesi in cui l'industria interna di un certo prodotto possa subire un pregiudizio per effetto di sviluppi nelle relazioni commerciali o nella situazione di mercato interna obiettivamente « inaspettati ». Cfr. Appellate Body Report, *Argentina-Footwear (EC)*, par. 91, secondo cui « *the ordinary meaning of the phrase "unforeseen developments" requires that the developments which led to a product being imported in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten to cause serious injury to domestic producers must have been "unexpected"* ».

(23) L'inciso richiamato recita testualmente: « *unforeseen developments and of the effect of the obligations incurred by a contracting party under this Agreement, including tariff concession* ». Secondo la giurisprudenza dell'Appellate Body, il passaggio in commento non pone un'ulteriore condizione per l'adozione di una misura di salvaguardia, bensì « *describes certain circumstances which must be demonstrated as a matter of fact in order for a safeguard measure to be applied consistently with the provisions of Article XIX of the GATT 1994* ». Cfr. Appellate Body report, in *Argentina-Footwear (EC)*, par. 92, e *Korea-Dairy*, par. 85. Per quanto riguarda l'espressione « *... of the effect of the obligations incurred by a Member under this Agreement...* » l'Appellate Body ha chiarito che « *this phrase simply means that it must be demonstrated, as a matter of fact, that the importing Member has incurred obligations under the GATT 1994, including tariff concessions. Here, we note that the Schedules annexed to the GATT 1994 are made an integral part of Part I of that Agreement, pursuant to paragraph 7 of Article II of the GATT 1994. Therefore, any concession or commitment in a Member's Schedule is subject to the obligations contained in Article II of the GATT 1994* ». Cfr. Appellate Body report, in *Argentina-Footwear (EC)*, par. 91, e *Korea-Dairy*, par. 84.

(24) F. BESTAGNO, *Le clausole di salvaguardia economica nel diritto internazionale*, Milano, 1998, 34 ss.

(25) Negoziati multilaterali dell'Uruguay Round (1986-1994) - Allegato 1 - Allegato 1° - *Accordo sulle misure di Salvaguardia*, in *GUCE* L 336 del 23 dicembre 1994, p. 184.

(26) L'Appellate Body ha stabilito che ogni misura di salvaguardia imposta a seguito

In particolare, il ricorso alle misure di salvaguardia è possibile quando vi è:

i) *Incremento delle quantità importate.* — Al fine di stabilire se un incremento nelle importazioni possa giustificare l'adozione di una misura di salvaguardia dovrà tenersi conto dell'aumento sia in termini assoluti che in relazione alla produzione interna ⁽²⁸⁾. Costituirà incremento rilevante ai fini dell'attivazione delle misure di salvaguardia, quello idoneo, almeno potenzialmente, ad arrecare pregiudizio all'industria interna ⁽²⁹⁾, che sia stato improvviso e recente ⁽³⁰⁾.

ii) *Grave pregiudizio e minaccia di grave pregiudizio in relazione al contesto economico di riferimento.* — L'Accordo SG chiarisce che l'espressione « grave pregiudizio » deve intendersi nel senso di « un danno generale e significativo alla posizione di un'industria nazionale »; mentre per « minaccia di grave pregiudizio » s'intende « un grave pregiudizio che sia chiaramente imminente » e si basi « sui fatti e non semplicemente su supposizioni, congetture o remote possibilità » ⁽³¹⁾. Inoltre, l'espressione « industria nazionale » comprende « l'insieme dei produttori di prodotti simili o direttamente concorrenti operanti nel territorio di un membro, ovvero quelli la cui produzione di prodotti simili o concorrenti rappresenti, nell'insieme, una quota consistente della produzione nazionale complessiva di tali prodotti » ⁽³²⁾.

dell'entrata in vigore dell'accordo che istituisce il WTO deve risultare conforme sia alle prescrizioni dell'Accordo SG che a quelle di cui all'art. XIX del GATT 1994. L'Accordo SG, più precisamente, risponde alla necessità di rafforzare le disposizioni del GATT 1994, e segnatamente di quelle di cui all'art. XIX, imponendo l'eliminazione delle misure di salvaguardia non previste da tali norme, quali le misure di autolimitazione delle esportazioni, gli accordi di commercializzazione regolata o qualsiasi altra misura analoga. (Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, cons. 3).

⁽²⁷⁾ Fanno eccezione le speciali misure di salvaguardia contemplate all'art. 5 dell'Accordo sull'Agricoltura. Cfr. Appellate Body Report, caso *Argentina-Footwear (EC)*, par. 84; nonché Appellate Body Report, caso *Korea-Dairy*, par. 76-77. L'organo giurisdizionale di primo grado aveva in particolare sostenuto che l'omessa inclusione dell'espressione « *unforeseen developments* » in seno all'Accordo SG, nel quale del resto era stata integralmente trasposta la disciplina di cui all'art. XIX del GATT 1994, non poteva essere considerata priva di significato, ritenendo conseguentemente che, ove l'adozione di una misura di salvaguardia fosse avvenuta nel rispetto delle prescrizioni di cui all'Accordo SG, la stessa avrebbe dovuto considerarsi legittima anche in riferimento al GATT 1994²⁷. L'Appellate Body ha tuttavia ribaltato tale decisione, chiarendo che il GATT 1994 ed l'Accordo SG disciplinano « cumulativamente » le misure in parola e che, pertanto, non può prescindere dal rispetto di alcuna delle condizioni in essi contenute.

⁽²⁸⁾ Cfr. Appellate Body Report, in *USA-Wheat Gluten*, par. 76-78.

⁽²⁹⁾ Cfr. Panel Body Report, in *Argentina-Footwear (EC)*, 8.161 e 8.162.

⁽³⁰⁾ L'Appellate Body, ribaltando il giudizio espresso dal *Panel* di primo grado — il quale aveva indicato in cinque anni il periodo di tempo rilevante ai fini della valutazione in parola — ha ritenuto che il dato letterale della disposizione di cui all'art. 4 dell'Accordo SG non lascia dubbi sul fatto che l'incremento delle importazioni rilevante ai fini dell'adozione delle misure di salvaguardia debba essere stato improvviso e recente. Cfr. Appellate Body Report, in *Argentina-Footwear (EC)*, par. 130.

⁽³¹⁾ Art. 4.1. dell'Accordo SG.

⁽³²⁾ Art. 4.1. dell'Accordo SG.

Nel valutare se l'incremento delle quantità importate abbia provocato o minacci di provocare un grave pregiudizio all'industria interna, si dovranno prendere in considerazione tutti i fattori rilevanti « di natura oggettiva e quantificabile » che incidano sulla situazione del settore, quali l'entità (in termini assoluti e relativi) dell'incremento delle importazioni del prodotto in questione, la quota di mercato coperta da tali importazioni, i mutamenti riguardanti il livello delle vendite, la produzione, la produttività, l'utilizzo della capacità, profitti e perdite, occupazione.

Ai fini della determinazione della gravità del pregiudizio, deve altresì essere considerata la situazione in cui versa il mercato del Paese destinatario dell'incremento di importazioni ⁽³³⁾. Nell'ambito dell'inchiesta per determinare se l'aumento delle importazioni abbia provocato o minacci di provocare un grave pregiudizio all'industria interna, le autorità competenti debbono dunque valutare tutti i fattori rilevanti di natura oggettiva e quantificabile che abbiano un peso sulla situazione del settore, e in particolare: il tasso e l'entità dell'incremento delle importazioni, in termini assoluti e relativi; la quota di mercato servita da tali importazioni; nonché, i cambiamenti intervenuti in fattori quali livello delle vendite, produzione, produttività, utilizzo di capacità, profitti e perdite, e occupazione.

Nello stabilire se un incremento nelle importazioni sia o meno causa di pregiudizio per il membro interessato, pertanto, dovrà aversi riguardo non solo all'aumento delle quantità importate bensì anche alla condizione complessiva del comparto produttivo interessato dalle importazioni in questione ⁽³⁴⁾.

iii) *Il nesso causale.* — Al fine di potere adottare le misure di salvaguardia, occorre dimostrare, sulla scorta di prove oggettive, l'esistenza di un legame causale tra l'incremento delle importazioni del prodotto interessato e la presenza o la minaccia di un grave pregiudizio. Inoltre, qualora fattori diversi dall'incremento delle importazioni arrechino pregiudizio ad una certa area produttiva nello stesso momento, tale pregiudizio non potrà ovviamente essere imputato all'aumento delle importazioni.

Nel compiere la valutazione relativa all'esistenza del nesso di causalità, l'autorità competente deve dunque chiarire se gli elementi presi in considerazione al fine di dimostrare l'esistenza del pregiudizio siano stati o meno causati dall'incremento delle importazioni. Ai fini appena indicati, l'autorità interna dovrà stabilire: se vi sia corrispondenza tra la crescita delle importazioni e le condizioni di difficoltà in cui versa il mercato interno; se le condizioni competitive all'interno del mercato di un determinato prodotto dimostrino obiettivamente l'esistenza di un nesso causale tra le

⁽³³⁾ Cfr. Appellate Body Report, in *USA-Wheat Gluthen*, par. 76-78.

⁽³⁴⁾ Cfr. Appellate Body Report, in *USA-Wheat Gluthen*, par. 76-78.

importazioni e il pregiudizio; e, infine, se la condizione di difficoltà in cui versa il mercato interessato dalle importazioni non sia il risultato di fattori diversi e ulteriori ⁽³⁵⁾.

L'applicazione della misura di salvaguardia dovrà avvenire nei limiti in cui ciò risulti strettamente necessario al fine di impedire un grave pregiudizio. Trattandosi, infatti, di deroghe agli obblighi convenzionali di liberalizzazione commerciale, solo una loro applicazione restrittiva può considerarsi conforme agli obblighi di buona fede ⁽³⁶⁾. In particolare, qualora s'intenda fare ricorso ad una restrizione quantitativa, le importazioni non potranno essere ridotte al di sotto delle quantità medie importate nel corso degli ultimi tre anni, salvo che venga fornita una chiara giustificazione della necessità di prevedere un diverso livello di importazioni ⁽³⁷⁾.

La durata massima di applicabilità di una misura di salvaguardia è fissata in quattro anni, ma è prevista la possibilità di una proroga per l'ipotesi in cui venga dimostrata la persistenza delle condizioni che avevano giustificato la sua adozione. Il periodo complessivo di applicazione della misura, ivi compresi i tempi di applicazione di misure provvisorie, non potrà in ogni caso superare gli otto anni ⁽³⁸⁾.

4. *L'applicazione delle misure di salvaguardia nel diritto comunitario.*

Al fine di adeguare il proprio ordinamento agli impegni assunti con la sottoscrizione degli accordi stipulati all'esito dei negoziati dell'Uruguay Round, e in particolare alle prescrizioni contenute nell'Accordo SG, l'Unione Europea si è dotata di uno specifico Regolamento, relativo al regime comune applicabile alle importazioni ⁽³⁹⁾. In particolare, il Reg. (CE) n. 3285/94 disciplina l'applicazione di due diversi tipi di strumenti, volti a contrastare gli effetti negativi che potrebbero discendere da un repentino incremento delle importazioni, ossia le misure di vigilanza (preventiva o *a posteriori*) e le misure di salvaguardia.

⁽³⁵⁾ Cfr. Panel Report su *Argentina-Footwear (EC)*, par. 8.229 e da *Panel report US-Wheat Gluthen*, 8.91; confermato da Appellate Body report su *Argentina-Footwear (EC)*, par. 145.

⁽³⁶⁾ Cfr. F. BESTAGNO, *op. cit.*, 75.

⁽³⁷⁾ Cfr. Accordo SG, art. 5.

⁽³⁸⁾ Cfr. Accordo SG, art. 7. Inoltre, le misure in oggetto non potranno essere applicate ai prodotti originari di Paesi in via di sviluppo, nella misura in cui la loro quota sul totale delle importazioni non superi il 3%, a condizione però che quei Paesi non rappresentino nel loro insieme più del 9% del totale delle importazioni.

⁽³⁹⁾ L'istituto delle misure di salvaguardia non è estraneo al diritto comunitario, in quanto già nel Trattato di Roma, all'art. 226, era previsto che « durante il periodo transitorio, in caso di difficoltà gravi in un settore dell'attività economica e che siano suscettibili di protrarsi, come anche in caso di difficoltà che possano determinare grave perturbazione in una situazione economica regionale, uno Stato membro può domandare di essere autorizzato ad adottare misure di salvaguardia che consentano di ristabilire la situazione e di adattare il settore interessato all'economia del mercato comune ».

Le prime possono essere adottate allorché l'andamento delle importazioni di un prodotto originario di un Paese terzo rischi di arrecare un *pregiudizio* all'industria comunitaria e qualora gli interessi della Comunità lo esigano ⁽⁴⁰⁾. Il ricorso alle misure di salvaguardia, invece, si giustifica in presenza di incrementi delle importazioni di entità tale, ovvero registrati in presenza di condizioni tali, da arrecare o minacciare di arrecare un *pregiudizio grave* alla produzione comunitaria.

Il richiamato regolamento n. 3285/94 si applica alle importazioni di prodotti originari di Paesi terzi, eccezion fatta per i prodotti tessili, il cui regime d'importazione è disciplinato dal Reg. (CE) n. 3030/93, contenente altresì una specifica previsione per le importazioni di prodotti provenienti dalla Cina ⁽⁴¹⁾.

Il Reg. (CE) n. 3285/94 contiene per buona parte la trasposizione testuale delle prescrizioni di cui all'Accordo SG, prevedendo tuttavia una disciplina particolareggiata per l'apertura delle inchieste, le ispezioni e i controlli, l'accesso dei Paesi esportatori e delle parti interessate alle informazioni raccolte e l'eventuale audizione delle stesse, nonché la possibilità di comunicare le proprie osservazioni ⁽⁴²⁾.

In particolare, è previsto che gli Stati membri informino la Commissione allorché l'evoluzione delle importazioni renda necessario il ricorso a misure di salvaguardia, indicando gli elementi di prova all'uopo disponibili ⁽⁴³⁾.

A questo punto, su richiesta degli Stati membri o su iniziativa della Commissione, possono essere avviate consultazioni, nell'ambito di un

⁽⁴⁰⁾ Può trattarsi, a seconda dei casi, di vigilanza preventiva ovvero *a posteriori*. La misura di vigilanza preventiva, in particolare, consiste nel subordinare l'immissione in libera pratica dei prodotti importati ad un documento di vigilanza, recante — tra l'altro — la designazione delle merci, l'indicazione delle quantità importate e i relativi prezzi d'importazione. Gli Stati membri sono tenuti a notificare costantemente alla Commissione i quantitativi complessivamente importati ed il loro valore. Sulla base di questi dati, la Commissione può quindi effettuare una vigilanza *a posteriori* sul flusso delle importazioni. Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, artt. 11 e 12.

⁽⁴¹⁾ Le disposizioni della clausola di salvaguardia specifica per i tessili contenute nel protocollo di adesione della Cina all'OMC sono state inserite nell'ordinamento comunitario dal Reg. (CE) n. 138/2003 del Consiglio, in *GUCE* L 23 del 28 gennaio 2003, sotto forma di un art. 10-*bis* inserito nel Reg. (CEE) n. 3030/93. Il testo dell'art. 10-*bis* riprende, in una trascrizione pressoché letterale, i termini contenuti nel protocollo di adesione della Cina all'OMC, istituendo tuttavia una procedura decisionale comunitaria interna. I requisiti per l'applicazione della clausola sono meno stringenti rispetto a quelli in vigore per le altre misure di salvaguardia. La norma in parola costituisce una disposizione eccezionale di natura transitoria senza alcun chiaro e preciso collegamento con altre disposizioni o procedure di salvaguardia in ambito OMC. Al riguardo si veda la Comunicazione sull'applicazione delle disposizioni dell'art. 10-*bis* del Regolamento (CEE) del Consiglio riguardo a una clausola di salvaguardia specifica per i tessili, in *GUCE* C 101 del 27 aprile 2005.

⁽⁴²⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, cons. 10.

⁽⁴³⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 2. La norma, in particolare, non contempla la possibilità che la Commissione venga autonomamente in possesso di notizie circa l'andamento delle importazioni che giustifichino il ricorso a misure di salvaguardia o di vigilanza.

comitato costituito a questo specifico fine, sui vari aspetti della situazione economica e commerciale relativa al prodotto oggetto delle importazioni, nonché sulle eventuali misure da adottare per farvi fronte ⁽⁴⁴⁾.

L'adozione di una misura di salvaguardia può aver luogo unicamente a seguito di un procedimento comunitario d'inchiesta inteso ad accertare se le importazioni di un certo prodotto minaccino di arrecare, ovvero arrecano, un grave pregiudizio all'industria comunitaria interessata ⁽⁴⁵⁾. Precisamente, qualora all'esito delle consultazioni la Commissione ritenga che esistano elementi di prova sufficienti per giustificare l'apertura di un'inchiesta, ne dispone l'avvio, eventualmente anche in collaborazione con gli Stati membri, entro un mese dalla ricezione dell'informazione trasmessa dallo Stato membro. In caso contrario, la Commissione è comunque tenuta ad informare gli Stati membri delle ragioni per le quali ritiene che non esistano elementi di prova sufficienti ⁽⁴⁶⁾. Entro nove mesi dall'avvio dell'inchiesta, ove la Commissione ravvisi l'esistenza dei presupposti richiesti dalla normativa comunitaria, adotta la misura di salvaguardia ritenuta più idonea per far fronte alla situazione pregiudizievole; in caso contrario, dispone la chiusura dell'inchiesta. La misura di salvaguardia può consistere nell'abbreviazione del periodo durante il quale sono utilizzabili i documenti di importazione ⁽⁴⁷⁾ ovvero nel contingentamento dei quantitativi importati, attuato subordinando le importazioni alla presentazione di un'autorizzazione rilasciata alle condizioni definite dalla Commissione ⁽⁴⁸⁾.

Le misure di salvaguardia si applicano in genere all'intero territorio comunitario, ma possono essere limitate ad una o più porzioni della Comunità, ove risulti che in esse sussistano le condizioni per l'adozione della misura. In tale ipotesi, la Commissione può autorizzare in via eccezionale l'applicazione delle misure in discorso alle regioni interessate, qualora ritenga che la limitazione in questione risulti più appropriata rispetto all'applicazione estesa all'intero territorio comunitario ⁽⁴⁹⁾.

Il regolamento in esame contempla anche l'eventualità del ricorso a misure di salvaguardia provvisorie — la cui durata non può in ogni caso superare i 200 giorni — per l'ipotesi in cui si sia in presenza di circostanze

⁽⁴⁴⁾ Il Comitato consultivo è composto da rappresentanti degli Stati membri interessati e presieduto da un rappresentante della Commissione. Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, artt. 3 e 4.

⁽⁴⁵⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 5.

⁽⁴⁶⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 6.

⁽⁴⁷⁾ Si tratta dei documenti di vigilanza, rilasciati ai sensi dell'art. 12 del Reg. (CE) n. 3285/94.

⁽⁴⁸⁾ Il livello del contingente non dovrà essere inferiore alla media delle importazioni effettuate negli ultimi tre anni. A norma dell'art. 16 del Reg. (CE) n. 3285/94, tuttavia, tale limite può essere derogato qualora le importazioni originarie di uno o taluni Paesi fornitori siano aumentate in misura sproporzionata rispetto all'incremento totale delle importazioni del prodotto in questione durante il periodo di tempo anzidetto. A questo riguardo, si ricorda che anche l'Accordo SG prevede la possibilità di derogare al menzionato limite, a condizione che ricorra una « chiara giustificazione ».

⁽⁴⁹⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, artt. 16, par. 5, e 17.

critiche « in cui ogni indugio causerebbe un danno difficilmente riparabile » e purché sia stata appurata in via preliminare l'esistenza di elementi di prova sufficienti del fatto che un incremento delle importazioni abbia causato o minacci di causare un grave pregiudizio ⁽⁵⁰⁾.

Qualsiasi decisione assunta dalla Commissione deve essere comunicata agli Stati membri e al Consiglio. Ogni Stato membro, inoltre, entro un mese dal giorno della comunicazione, può sottoporre la decisione della Commissione al Consiglio, il quale, deliberando a maggioranza qualificata, può a sua volta confermarla, modificarla o abrogarla ⁽⁵¹⁾. In ogni caso, qualora al termine dell'inchiesta emerga un concreto interesse della Comunità all'adozione di una misura di salvaguardia, il Consiglio, deliberando a maggioranza qualificata può adottare la misura appropriata al fine di tutelare la produzione comunitaria di prodotti simili o direttamente concorrenti con quelli oggetto dell'incremento di importazioni ⁽⁵²⁾.

Le misure di salvaguardia, in quanto strumento che sospende il regime concorrenziale di libero scambio, al fine di consentire un adeguamento della struttura dell'offerta in un determinato periodo di tempo, costituiscono uno strumento assimilabile nelle loro finalità ai c.d. cartelli di crisi o accordi di ristrutturazione economica. Si tratta di una fattispecie già disciplinata dal diritto della concorrenza tedesco ⁽⁵³⁾ e che ha dato luogo, specie negli anni '80, a vari interventi della Commissione Europea, la quale ha applicato a tali accordi l'esenzione al divieto di intese restrittive della concorrenza di cui all'art. 81, par. 3 (a quel tempo art. 85, par. 3) ⁽⁵⁴⁾.

Dopo essersi resa conto che l'esenzione dei cartelli di crisi costituiva un vero e proprio strumento di politica industriale, la Commissione ha ritenuto opportuno nella XII Relazione sulla Politica della Concorrenza giustificare il ricorso all'esenzione, con riferimento ai singoli parametri contenuti al terzo paragrafo dell'art. 81, adottando, di fatto, linee guida in materia. In particolare, essa ha ritenuto che un accordo di ristrutturazione può dar luogo a:

un miglioramento della produzione, « quando la riduzione delle capacità permette di prevedere a termine un incremento della redditività e

⁽⁵⁰⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 8.

⁽⁵¹⁾ Se il Consiglio non ha deciso entro tre mesi dalla data nella quale è stato interpellato, la decisione della Commissione si considera abrogata. Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 16, par. 8.

⁽⁵²⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 17.

⁽⁵³⁾ § 4 GWB.

⁽⁵⁴⁾ Commissione europea, 4 luglio 1984, *Fibre sintetiche*, in *GUCE*, L 207, 1984. A tale prima decisione, ne sono seguite altre, tanto relative ad interi comparti industriali, Commissione europea, 6 agosto 1984, *Zinc Producer Group*, in *GUCE*, L 220, 1984; 5 maggio 1984, *Stichting Baksteen*, in *GUCE*, L 131, 1994; che relative ad accordi bilaterali, Commissione europea, 19 luglio 1984, *BP Chemicals/ICI*, in *GUCE*, L 212, 1984; 4 dicembre 1986, *Eni/Montedison*, in *GUCE*, L 5, 1986; 22 dicembre 1987, *Enichem/ICI*, in *GUCE*, L 50, 1988; 5 maggio 1988, *Bayer BP Chemicals*, in *GUCE*, L 150, 1988.

pertanto un ripristino della competitività e quando il coordinamento delle chiusure consente di assorbire, di ripartire e di scaglionare la loro incidenza sull'occupazione »;

un beneficio per i consumatori, in quanto « in esito all'accordo essi si trovano dinanzi ad una struttura dell'offerta competitiva ed economicamente sana »;

il carattere indispensabile delle restrizioni, che è assicurato a condizione che ci sia esclusivamente una riduzione delle capacità eccedentarie e tale riduzione sia limitata *a priori* alla durata necessaria per la realizzazione tecnica del programma previsto;

non eliminazione della concorrenza dal mercato, in quanto « dato che l'ordinata riduzione delle sovraccapacità riguarda soltanto uno degli elementi, senz'altro importanti, della strategia concorrenziale delle imprese, queste ultime non rinunciano ad ogni liberà di azione sul mercato, ciò che preserva un certo grado di concorrenza interna. Inoltre una concorrenza esterna è generalmente garantita dalla presenza sul mercato di imprese non partecipanti all'accordo e dall'apertura della Comunità alle importazioni dei Paesi terzi. Infine, essendo l'accordo limitato *a priori* nel tempo, la certezza del ritorno ad una situazione pienamente concorrenziale in un prossimo futuro induce le imprese interessate a tener conto, nelle disposizioni che esse adottano nel periodo di validità dell'accordo, del fatto che, in prospettiva, ridiventeranno concorrenti, senza limitazione alcuna »⁽⁵⁵⁾.

Ormai da vari anni la Commissione non ricorre più allo strumento dell'esenzione dei cartelli di crisi, resta comunque fermo che in linea di principio anche il diritto comunitario della concorrenza offre strumenti che prevedono una sospensione temporanea dell'applicazione del regime di libero scambio, al fine di consentire una riorganizzazione della struttura dell'offerta, sì da renderla più competitiva e meglio attrezzata per le dinamiche concorrenziali del mercato.

5. (Segue): *la casistica comunitaria.*

Dal 1995 ad oggi, l'Unione Europea ha fatto ricorso alle misure di salvaguardia solo in tre occasioni, riguardanti le importazioni di salmone d'allevamento, di mandarini e di alcuni prodotti in acciaio⁽⁵⁶⁾. Recente-

⁽⁵⁵⁾ Per un'approfondita ed ampia analisi degli interventi della Commissione in materia, cfr. E. MOAVERO MILANESI, *Normativa comunitaria antitrust e accordi di ristrutturazione industriale*, in *Dir. comun. sc. intern.*, 1989, 301.

⁽⁵⁶⁾ I provvedimenti in parola sono stati rispettivamente adottati con il Reg. (CE) n. 206/2005 della Commissione, che istituisce misure definitive di salvaguardia nei confronti delle importazioni di salmone d'allevamento, in *GUCE* L 33 del 5 febbraio 2005, il Reg. (CE) n. 658/2004 della Commissione, che istituisce misure definitive di salvaguardia nei confronti delle importazioni di alcuni tipi di agrumi preparati o conservati, in *GUCE* L 104 dell'8 aprile

mente, poi, è stata avviata un'inchiesta nel settore dei prodotti tessili importati dalla Cina⁽⁵⁷⁾. Sono inoltre attualmente sottoposte a misure di vigilanza le importazioni di alcuni prodotti in acciaio⁽⁵⁸⁾, nonché le importazioni di calzature⁽⁵⁹⁾.

A norma dell'art. 10 del Reg. (CE) n. 3285/94, l'inchiesta condotta ai fini della verificabilità delle condizioni per l'applicazione di una misura di salvaguardia ha ad oggetto l'andamento delle importazioni, le condizioni in cui vengono effettuate, il grave pregiudizio ovvero la minaccia di grave pregiudizio.

A tal fine, l'esame della Commissione si basa fundamentalmente sulla valutazione di quattro aspetti, ossia il volume delle importazioni (in termini

2004, il Reg. (CE) n. 1694/2002 della Commissione, che istituisce misure di salvaguardia definitive nei confronti delle importazioni di determinati prodotti di acciaio, in *GUCE* L 261, del 28 settembre 2002. Le misure di salvaguardia disposte in tema di importazioni di prodotti di acciaio dalla Commissione Europea sono state di recente oggetto dell'analisi di D. CERERE, C. SCARPA, *Il protezionismo siderurgico statunitense: un boomerang d'acciaio*, in *Mercato Concorrenza Regole*, 2005, 119 ss., in cui è descritta la natura di ritorsione delle misure comunitarie nei confronti dei dazi *ad valorem* adottati dagli Stati Uniti per l'importazione sul territorio comunitario di prodotti d'acciaio. Secondo dichiarazioni pubbliche del Presidente Bush (cfr. www.whitehouse.gov/news/releases/2002/03/20020305-6.html), l'aiuto triennale sarebbe stato introdotto per dare all'industria siderurgica americana la possibilità di ristrutturarsi e diventare competitiva internazionalmente.

⁽⁵⁷⁾ Il provvedimento di apertura dell'inchiesta è pubblicato in *GUCE* C 104, pp. 21 ss. Il 29 aprile 2005 la Commissione ha deciso di avviare un'inchiesta per decidere se fare ricorso alle disposizioni di salvaguardia specifiche per i prodotti tessili originari dalla Cina, ai sensi dell'art. 10-bis del Reg. (CE) n. 3030/93. Il 17 maggio 2005 il Commissario al commercio estero Peter Mandelson ha proposto alla Commissione di avviare consultazioni formali con la Cina per far fronte all'improvviso incremento delle importazioni che ha interessato alcune categorie di prodotti tessili. In particolare, dall'inchiesta avviata dalla Commissione sull'andamento delle importazioni dalla Cina nei primi mesi del 2005, sono emersi i seguenti dati incrementi nelle importazioni di T-shirts e di filati di lino, rispettivamente, del 187% e del 56%. Contestualmente, la Commissione ha registrato una contrazione della produzione europea di T-shirts e di filati di lino e una corrispondente riduzione del fatturato, nonché una sensibile riduzione delle importazioni provenienti da alcuni Paesi in via di sviluppo (Pakistan, Sri Lanka e Bangladesh).

⁽⁵⁸⁾ Cfr. rispettivamente, il Reg. (CE) n. 469/2005 della Commissione, che proroga la vigilanza comunitaria preventiva sulle importazioni di determinati prodotti siderurgici originari di alcuni paesi terzi, in *GUCE* L 78 del 24 marzo 2005.

⁽⁵⁹⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 117/2005 della Commissione, relativo all'introduzione di una vigilanza comunitaria sulle importazioni di talune calzature originarie di alcuni Paesi terzi, in *GUCE* L 24 del 27 gennaio 2005. In realtà, le misure di vigilanza riguardano esclusivamente le importazioni provenienti dalla Repubblica Popolare Cinese, come si evince chiaramente dall'art. 1 del regolamento. In particolare, in esito all'inchiesta avviata dalla Commissione su richiesta di alcuni Stati membri, è emerso che l'aumento medio delle importazioni è stato del 59% tra il 2000 e il 2003 e che la differenza media dei prezzi è del 21%. Conseguentemente, la Commissione ha deciso di istituire misure di vigilanza comunitaria preventiva, in modo da disporre di dati statistici che consentano un'analisi tempestiva dell'aumento delle importazioni. A tal fine, ogni importazione di calzature originarie della Cina è subordinata alla presentazione di un documento di vigilanza; il predetto documento viene rilasciato automaticamente da ciascuno Stato membro su richiesta dell'importatore; la richiesta dell'importatore deve indicare chiaramente, tra l'altro, le quantità importate e il prezzo d'importazione; se il prezzo effettivamente rilevato si discosta (per eccesso o per difetto) di una percentuale non superiore al 5% oppure se il quantitativo di prodotti importati supera quello indicato nel documento di vigilanza per non oltre il 5%, l'immissione in libera pratica non sarà preclusa.

assoluti o rispetto alla produzione o al consumo comunitario), il prezzo delle importazioni, l'impatto sulla produzione comunitaria ⁽⁶⁰⁾ e i fattori diversi dall'andamento delle importazioni che eventualmente arrechino o possano arrecare un pregiudizio all'industria comunitaria interessata.

Quando venga addotta una minaccia di grave pregiudizio, la Commissione, al fine di stabilire se sia chiaramente prevedibile che una situazione particolare possa trasformarsi in pregiudizio reale, tiene altresì conto del tasso d'incremento delle importazioni verso la Comunità, nonché della capacità di esportazione del Paese di origine e della probabilità che le esportazioni da esso provenienti siano destinate alla Comunità ⁽⁶¹⁾.

Ai fini delle valutazioni in parola, tuttavia, occorre preliminarmente definire il prodotto in relazione al quale verificare l'esistenza di un effettivo incremento delle importazioni e l'eventuale pregiudizio da questo arrecato alla produzione comunitaria. In altre parole, l'esame dell'andamento delle importazioni andrà svolto assumendo come riferimento un prodotto o una categoria di prodotti.

In secondo luogo, occorre chiarire se i prodotti importati siano « simili » o « direttamente concorrenziali » con i prodotti comunitari, onde poter valutare se l'incremento delle importazioni sia o meno suscettibile di pregiudicare la produzione comunitaria.

L'analisi dei precedenti comunitari in materia di misure di salvaguardia evidenzia come, nel definire il prodotto rilevante, nonché i prodotti comunitari « simili o direttamente concorrenziali » con quelli importati, la Commissione faccia costante riferimento alla nozione di sostituibilità, sia dal lato della domanda che dal lato dell'offerta. Più precisamente, nel definire il prodotto rilevante ai fini dell'esame dell'andamento delle importazioni, la Commissione ha tenuto in considerazione le caratteristiche fisiche dei prodotti, il processo di produzione, l'utilizzazione finale ⁽⁶²⁾, la classificazione tariffaria, i canali di vendita, il prezzo e l'accesso alle informazioni sui prezzi ⁽⁶³⁾.

Anche in questo caso, si tratta di una metodica di analisi riconducibile allo strumentario del diritto *antitrust* e, segnatamente, all'istituto del mercato rilevante, ossia del più piccolo contesto (insieme di prodotti e area geografica) nel cui ambito è possibile, tenendo conto delle esistenti opportunità di sostituzione, la creazione di un significativo potere di mercato, ossia della capacità di un'impresa di alzare profittevolmente i propri prezzi al di sopra di quelli concorrenziali ⁽⁶⁴⁾.

⁽⁶⁰⁾ Il suo rilievo verrà valutato tenendo conto di alcuni fattori economici, quali produzione, utilizzo della capacità produttiva, scorte, vendite, quota di mercato, prezzi, utili, rendimenti dei capitali investiti, flussi di liquidità e occupazione.

⁽⁶¹⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 3285/94, art. 10.

⁽⁶²⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 206/2005, par. 11 e ss.

⁽⁶³⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 658/2004, par. 8 e ss.

⁽⁶⁴⁾ Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini

Una volta definito il prodotto rilevante e accertata l'esistenza di prodotti comunitari simili o direttamente concorrenziali con il prodotto rilevante, si passa ad esaminare l'andamento delle importazioni, tenendo presente che non risultano rilevanti ai fini dell'applicabilità di una misura di salvaguardia gli incrementi di entità trascurabile ⁽⁶⁵⁾.

Deve poi rilevarsi che l'adozione di una misura di salvaguardia può aver luogo solo laddove l'accertato incremento delle importazioni dipenda da fattori oggettivamente imprevedibili ⁽⁶⁶⁾. A questo proposito, sono stati giudicati sviluppi imprevedibili responsabili dell'aumento delle importazioni una notevole sovrapproduzione nel principale Paese esportatore, l'errata previsione dell'andamento del consumo mondiale da parte del Paese esportatore, la portata inattesa degli effetti dell'abolizione delle misure di difesa commerciale, l'apprezzamento del valore dell'euro sul dollaro ⁽⁶⁷⁾, le potenziali conseguenze di una vertenza commerciale, la politica monetaria del Paese esportatore, i mutamenti intervenuti nelle preferenze dei consumatori ⁽⁶⁸⁾, l'adozione di una misura di salvaguardia da parte di altri Paesi importatori il conseguente aumento di esportazioni verso la Comunità ⁽⁶⁹⁾.

Il secondo presupposto per l'adozione di una misura di salvaguardia è l'accertamento di un pregiudizio in danno dell'industria comunitaria. A tal fine, devono essere analizzati tutti i fattori pertinenti, oggettivi e quantificabili, che incidono sulla loro situazione, ossia l'utilizzo della capacità produttiva, le scorte, le vendite, la quota di mercato, i prezzi (la diminuzione dei prezzi o l'impedimento dei rincari che normalmente si sarebbero verificati), gli utili, i rendimenti dei capitali investiti, i flussi di liquidità e l'occupazione. Va inoltre tenuto conto delle specificità che contraddistin-

dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, in *GUCE*, 1997, C 372; per un commento cfr. J. BRIONES, *Market Definition in Community's Merger Control Policy*, in *European Competition Law Review*, 1994, 195.

⁽⁶⁵⁾ A questo proposito, deve rilevarsi che la Commissione ha giudicato rilevanti non solo incrementi di ampia portata, come nel caso dei mandarini (aumento del 275% in 4 anni), ma anche incrementi relativamente contenuti, come nel caso del salmone (aumento del 15% in tre anni). Ciò si spiega essenzialmente in funzione della presenza di altre circostanze — calo dei prezzi determinato dall'incremento delle importazioni — che hanno indotto la Commissione a giudicare pregiudizievoli anche incrementi non vistosissimi. Va poi tenuto presente che la valutazione della Commissione si è rivelata molto più severa in quei casi in cui i produttori comunitari detenevano una considerevole quota di mercato, e fossero quindi in grado di determinare il prezzo del prodotto. In simili ipotesi, anche un incremento non considerevole è stato giudicato fonte di pregiudizio, in quanto capace di guidare al ribasso i prezzi e di incidere sulla redditività della produzione comunitaria. Cfr. Reg. (CE) n. 206/2005.

⁽⁶⁶⁾ Come chiarito dall'Appellate Body, infatti, « *the ordinary meaning of the phrase "unforeseen developments" requires that the developments which led to a product being imported in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten to cause serious injury to domestic producers must have been "unexpected"* ». Cfr. *WTO, Appellate Body Report, Argentina-Footwear (EC)*, par. 91.

⁽⁶⁷⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 206/2005, par. 42.

⁽⁶⁸⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 658/2004, par. 37.

⁽⁶⁹⁾ Cfr. Reg. (CE) n. 1694/2002, par. 1.3.2.

guono il prodotto rispetto al quale si richiede l'adozione della misura di salvaguardia ⁽⁷⁰⁾.

Le decisioni adottate dalla Commissione tengono conto dell'interesse delle varie categorie di soggetti parte della filiera produttiva e distributiva direttamente interessati dall'importazione dei prodotti in relazione ai quali è stata richiesta l'adozione delle misure di salvaguardia. Tale valutazione diviene cruciale, anche ai fini dell'individuazione della ragione che giustifica l'adozione delle misure e che giustifica la deroga alle regole del libero mercato nel commercio internazionale. In proposito, per esempio, nel caso relativo ai mandarini, l'adozione di misure di salvaguardia è stata valutata anche al fine di avviare un processo di ristrutturazione del settore, volto a garantire l'efficienza economica e finanziaria del comparto. Le misure nel caso di specie sono state considerate come il necessario momento di tregua per poter procedere alla ristrutturazione e beneficiare di maggiori investimenti nella ricerca e sviluppo finalizzati a ridurre i costi di produzione.

Il terzo elemento di valutazione, infine, verte sull'accertamento dell'esistenza di un nesso di causalità tra l'incremento delle importazioni e la condizione di pregiudizio in cui versa la produzione comunitaria simile o direttamente concorrenziale con i prodotti importati. È questo il passaggio più delicato dell'indagine intesa ad accertare l'esistenza delle condizioni per l'applicazione della misura di salvaguardia. In particolare, per verificare se esista un nesso causale tra l'aumento delle importazioni e il grave pregiudizio, occorre garantire che il pregiudizio causato da altri fattori non sia attribuito alla crescita delle importazioni. A tal fine, in particolare, la Commissione esamina gli effetti pregiudizievoli dovuti a fattori che sono stati ritenuti causa del pregiudizio distinguendoli l'uno dall'altro; imputa questi effetti pregiudizievoli ai rispettivi fattori che li hanno causati; valuta se l'aumento delle importazioni sia una causa « reale e sostanziale » del grave pregiudizio; verifica se la condizione di pregiudizio della produzione comunitaria non sia da ascrivere a fattori diversi dall'aumento delle importazioni. L'analisi dei singoli fattori causali del pregiudizio viene condotta attraverso un approccio di tipo condizionalistico ⁽⁷¹⁾, fondato sul-

⁽⁷⁰⁾ Nel caso del salmone d'allevamento, per esempio, si è tenuto conto della lunghezza del ciclo di produzione, della necessità di vendere immediatamente il prodotto pescato (e dunque della peculiarità della nozione di scorte nel caso di specie), del fatto che il livello di produzione deve essere programmato almeno due anni prima e, una volta programmato, può venire modificato solo marginalmente. Cfr. Reg. (CE) n. 206/2005.

⁽⁷¹⁾ Nel caso del salmone di allevamento, per es., la Commissione — constatato che il salmone di allevamento è un prodotto di base, per il quale, dunque, i prezzi costituiscono il principale fattore concorrenziale e che le importazioni dominano il mercato, determinando pertanto il livello dei prezzi — ha ritenuto che l'aumento delle importazioni abbia comportato un calo dei prezzi in tutta la Comunità, osservando che se la crescita fosse stata inferiore, anche la pressione sui prezzi sarebbe stata meno accentuata; se la domanda di mercato fosse stata tale da consentire di far fronte all'aumento delle importazioni a prezzi sensibilmente più elevati, anche a scapito delle vendite dei produttori comunitari, questi ultimi non avrebbero

l'applicazione del principio di proporzionalità (art. 5 Trattato CE) ed è volta ad escludere qualunque effetto che non sia conseguenza immediata e diretta dell'incremento delle importazioni.

6. Osservazioni conclusive.

L'analisi delle previsioni OMC e comunitarie in materia di misure di difesa commerciale che possono essere attivate sul territorio comunitario, seppur sommariamente, ha dimostrato notevoli analogie nell'applicazione delle regole del commercio internazionale e dell'*antitrust* comunitario.

Si è visto, infatti, come, da una parte, le disposizioni in materia di misure antisovvenzioni, di misure *antidumping* e misure di salvaguardia, siano riconducibili, rispettivamente, alla logica degli aiuti di Stato, delle vendite sottocosto praticate da un'impresa in posizione dominante ed all'esenzione al divieto di porre in essere intese restrittive della concorrenza e, dall'altra, che lo strumentario logico giuridico utilizzato nell'applicazione di tali disposizioni risulta fungibile.

È legittimo chiedersi, allora, se la convergenza messa in evidenza tra le due discipline, l'*antitrust*, da una parte, ed il diritto del commercio internazionale, dall'altra, non sia conseguenza di una sostanziale sovrapposibilità negli obiettivi. La nostra impressione è che i due corpi di disposizioni non differiscano in linea di principio quanto ai loro fini, ma presentino differenze solo in ordine al grado di perseguimento dei suddetti obiettivi ed ai loro rispettivi presupposti (72).

probabilmente subito un grave pregiudizio. Alla luce di ciò, la Commissione ha ritenuto che l'aumento delle importazioni ha causato una flessione della redditività dei produttori comunitari, nonostante nel medesimo periodo fossero aumentate l'utilizzazione delle capacità, la produzione, la produttività, le scorte di pesce vivo, le vendite e la quota di mercato. Cfr. Reg. (CE) n. 206/2005.

Nel caso dei mandarini l'inchiesta aveva rilevato un aumento della quota di mercato delle importazioni a fronte di una contrazione di quella dei produttori è scesa. Inoltre, il prezzo unitario medio del prodotto era diminuito tanto per le importazioni, quanto per la produzione interna. Sulla base di queste premesse, la Commissione ha ritenuto che l'effetto della sola diminuzione dei prezzi avrebbe comportato perdite per circa 6 milioni di euro per i produttori comunitari se non si fossero registrati aumenti nelle importazioni tanto imponenti. Per effetto delle diminuzioni di vendite causate dall'aumento delle importazioni, invece, tali perdite hanno raggiunto i 20 milioni di euro nello stesso periodo. Tale diminuzione del ricavato delle vendite, unitamente all'aumento dei costi, ha determinato un notevole calo della redditività. La Commissione è pertanto giunta alla conclusione che vi è una correlazione tra l'aumento delle importazioni a basso prezzo e il grave pregiudizio subito dai produttori comunitari. Cfr. Reg. (CE) n. 658/2004.

(72) J. DREXL, *Trade — Related Restraints of Competition — The Competition Policy Approach*, in R. ZACH, *Towards WTO Competition Rules*, The Hague, 1999, 237, secondo cui « the antitrust approach as well as the Wto approach, are based on a common concept of the objectives of trade policy and competition policy which might be called the theory of complementarity ». Lo stesso Autore, criticamente, alla pagina successiva sostiene che « the point is that international trade law today is not wholly competition oriented, but international trade law should be competition oriented ». Per ulteriori commenti sulla relazione tra i due strumenti, cfr. M. MOTTA, F. ONIDA, *Trade Policy and Competition Policy*, Milano, 1995, spec.

È evidente, infatti, che il diritto comunitario della concorrenza ha avuto come propria *tâche* la graduale integrazione dei mercati nazionali degli Stati membri, e persegue adesso che si è sostanzialmente realizzata la creazione di un mercato comune (quanto meno tra i Paesi che hanno originariamente fondato la Comunità), la verifica della coerenza dei comportamenti delle imprese con i principi della libera concorrenza. Tutto questo all'interno di un quadro istituzionale molto regolato e strutturato, che prevede un sistema giurisdizionale di censura e sanzione per i comportamenti devianti.

Il diritto del commercio internazionale previsto dagli accordi OMC, e poi ripreso dai regolamenti comunitari per i profili di applicazione interna, chiaramente, non può avere un obiettivo così ambizioso. Esso si propone soltanto di abbattere le barriere nazionali ed agevolare così il raggiungimento di condizioni di libero scambio. Tutto ciò all'interno di un quadro istituzionale certamente meno strutturato di quanto non sia quello previsto dal diritto comunitario ed affidato all'iniziativa delle parti.

Non si può, tuttavia, non rilevare che tanto la normativa in materia di misure antisovvenzione, quanto quella più specificamente rivolta a reprimere il *dumping*, sono discipline volte a creare condizioni di mercato non discriminatorie nei confronti dei soggetti che vi operano e finalizzate alla creazione di una sostanziale parità di trattamento, nel senso di parità di opportunità, tra gli agenti, tanto nell'accesso all'attività economica, quanto nello svolgimento della stessa.

Di conseguenza, ogni deroga al libero scambio, quale è, eminentemente, l'applicazione di misure di salvaguardia, deve essere interpretata restrittivamente, in quanto si giustifica soltanto nei limiti strettamente necessari all'attuazione di obiettivi ritenuti meritevoli di tutela dall'ordinamento giuridico. Ne risulta che l'applicazione delle misure di salvaguardia deve essere limitata nel tempo e nello spazio e, soprattutto, deve essere rigorosamente giustificata da obiettivi legittimi, quali, ad esempio, la ristrutturazione di un settore economico in crisi nel quale una temporanea sospensione delle logiche di mercato è strettamente funzionale all'obiettivo di meglio consentire in futuro il confronto concorrenziale.

14 e ss., nonché J. KEMPTON, P. HOLMES, *EU - CEEC Trade Regulations: from Anti-dumping to Competition?*, in J. GRAYSTON, *European Economics & Law*, Bembrdige, 1999, 131.

RICERCHE E DOCUMENTAZIONI

PAOLO BORGHI

IL REGOLAMENTO N. 1782/2003 E LE NORME DELL'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO (OMC/WTO)

SOMMARIO: 1. Il reg. n. 1782/03 e le norme WTO. — PAC, *decoupling* e condizionalità. — 3. Scatola verde e pagamento unico. — 4. Riforma della PAC e « riforma » della WTO. — 5. La revisione della politica agricola statunitense davanti alle regole WTO.

1. Prima che la *World Trade Organization* esistesse, l'agricoltura era una materia sostanzialmente non regolata (o, meglio, disciplinata da norme prive di effettività) dalle norme pattizie sul commercio internazionale, salvo che per alcuni accordi conclusi con lo scopo di regolare i flussi di mercato dei cereali, e alcune convenzioni settoriali (ad esempio, l'Accordo USA-CEE sulla soia, risalente agli anni '60). Peraltro, proprio questi ultimi, talora, erano sorti proprio con lo scopo di compensare i vantaggi daziari derivati dalla primissima attuazione della PAC in Europa, con l'eliminazione dei dazi intracomunitari e l'istituzione di una tariffa doganale comune (1).

Ebbene, nel regolamento (CE) n. 1782/2003, riferimenti espliciti alle norme WTO non ce ne sono. È possibile rinvenire un riferimento indiretto nel *considerando* n. 33, laddove esso prevede che la Commissione debba poter adottare le misure necessarie in caso di gravi distorsioni di concorrenza nel corso del periodo transitorio (che ciascuno Stato può chiedere ai fini dell'applicazione del regime di pagamento unico) e per garantire il rispetto degli obblighi internazionali della Comunità, e nell'art. 71 (2).

(1) Sul punto, sia consentito rinviare a BORGHI, *L'agricoltura nel Trattato di Marrakech*, Milano, 2004.

(2) Art. 71 (Periodo transitorio facoltativo). — 1. Qualora le specifiche condizioni agricole lo giustifichino, uno Stato membro può decidere, entro il 1° agosto 2004, di applicare il regime di pagamento unico dopo un periodo transitorio che termina il 31 dicembre 2005 o il 31 dicembre 2006. (...) 4. La Commissione, secondo la procedura di cui all'articolo 144, paragrafo 2, adotta le misure necessarie nel caso in cui

⁴ *Rivista di diritto agrario* - Parte I - 2005

Qualche richiamo esplicito alle disposizioni del Trattato WTO è forse rinvenibile, piuttosto, nelle norme di settore (come, del resto, avvenne in occasione della riforma della PAC del 1992-1994): nel regolamento (CE) n. 1785/2003 in tema di OCM del riso, ad esempio, si prevede la creazione di « dispositivi supplementari » rispetto al dazio comune, al fine di coordinare il funzionamento dell'OCM al regime speciale che il riso ha nell'Accordo agricolo (3): è il caso dell'art. 12, che consente l'introduzione di dazi addizionali all'importazione in caso di squilibri causati dalle riduzioni daziarie. Si tratta, peraltro, di misure eccezionali contemplate già dallo stesso Accordo agricolo, così come, in tema di restituzioni all'esportazione, sono previsti da quei regolamenti di settore alcuni limiti a tutela della concorrenza internazionale, funzionali alle previsioni del Trattato di Marrakech.

Ma l'esempio più eclatante rimane quello dell'OCM cereali (riformata dal regolamento (CE) n. 1784/2003), per la quale il dazio della tariffa doganale comune rimane ancora calcolato in modo da consentire la variazione del livello di protezione daziaria in funzione del variare del prezzo cif all'importazione. Il meccanismo si traduce, in definitiva, in un vero e proprio prelievo variabile, previsto dall'Accordo agricolo, il quale ne fa addirittura una eccezione al generale e fondamentale principio di tarifficazione (ovvero, di conversione di tutti i prelievi variabili in dazi fissi).

2. Ma è l'intero regolamento 1782/2003, nella sua ispirazione di fondo, a risentire delle norme internazionali: esso — si potrebbe dire — rappresenta (anche) il tentativo di adeguare la PAC agli estremi ed attuali sviluppi applicativi dell'Accordo sull'agricoltura, quando ormai la c.d. « clausola di pace » sembrerebbe aver esaurito la sua efficacia, e il *decoupling* parrebbe ormai il primo comandamento del mercato agricolo.

D'altra parte, ciò non costituisce una novità sul piano storico: la riforma della PAC del 1992 fu concepita proprio per adeguarne i meccanismi agli obblighi della nascente WTO, dal momento che le norme agricole fondamentali del Trattato di Marrakech videro la luce ben prima della firma del 15 aprile 1994 (l'intesa fu sottoscritta da USA e Commissione CE nel novembre 1992 a Blair House).

l'applicazione di detto periodo transitorio provochi gravi distorsioni di concorrenza nel mercato comunitario e al fine di garantire il rispetto degli obblighi internazionali della Comunità [corsivo nostro, NdR].

(3) Il c.d. trattamento speciale di cui all'Allegato 5, sezioni A e B dell'Accordo agricolo, voluto soprattutto da Giappone e Corea, e che ha condotto alcuni commentatori a parlare di « rice clause », o « clausola del riso ».

Da qui derivano alcuni dei punti chiave della riforma, e soprattutto la condizionalità e il pagamento unico. Qui, allo scopo di sondare i rapporti fra PAC e WTO, bastino pochissimi esempi.

Quanto alla condizionalità (o, come qualcuno preferisce, con espressione forse ingiustamente limitativa, alla « eco-condizionalità ») occorre avere riguardo all'art. 3 del regolamento. Alla sua stregua, ogni agricoltore beneficiario di pagamenti diretti è tenuto:

- a rispettare i criteri di gestione obbligatori di cui all'allegato III, conformemente al calendario fissato in tale allegato, e
- a mantenere la terra in buone condizioni agronomiche e ambientali ai sensi dell'art. 5.

I « criteri di gestione obbligatori » sono, sì, elencati nell'allegato III, ma sono introdotti dall'art. 4 del regolamento, il quale si riferisce a condotte produttive prescritte dalla normativa comunitaria in una serie di campi « sensibili », fra i quali meritano di essere evidenziati:

- sanità pubblica;
- salute delle piante;
- salute degli animali;
- ambiente;
- benessere degli animali.

A parte l'ultimo profilo (certo lodevole, ma forse il meno compatibile con gli Accordi WTO, che non mostrano troppa sensibilità sul punto, e non ne fanno un valore dotato di rilevanza giuridica), i criteri a tutela della sanità pubblica includono — fra l'altro — il rispetto della direttiva n. 92/102/CEE sulla registrazione e identificazione degli animali, le norme sulla rintracciabilità delle carni bovine (basti ricordare il regolamento (CE) n. 1760/2000), la direttiva del 1991 sull'immissione in commercio dei prodotti fitosanitari (91/414/CEE), le norme sull'eradicazione della BSE e il regolamento n. 178/2002, ecc.

La previsione del regolamento n. 178/2002 fra i criteri di gestione obbligatori in agricoltura ha una ragione di coerenza sistematica, poiché tale regolamento — è noto — ha fatto rientrare a pieno titolo l'impresa agricola nella nozione giuridica di « impresa alimentare », sicché l'aver previsto il rispetto dei principi di tale settore normativo fra le condizioni per poter accedere agli aiuti comunitari costituisce senza dubbio un forte incentivo (4).

(4) Peraltro, la norma oggi appare già incompleta poiché, se è vero che la direttiva n. 93/43/CEE sull'igiene dei prodotti alimentari — detta anche « sull'HACCP » — testualmente non imponeva obblighi all'impresa agricola, ma solo alle « industrie

Quanto alle c.d. « buone condizioni agronomiche e ambientali » (cfr. l'art. 5) l'allegato IV del regolamento fornisce solo lo schema (ossia gli obiettivi, e gli strumenti che dovranno essere utilizzati per la realizzazione di ciascuno di questi) secondo il quale, a livello nazionale o regionale, dovranno essere definiti i requisiti minimi delle imprese.

Tutto, però, assume un significato vero e pregnante solo con la lettura dell'art. 6, per il quale l'eventuale inosservanza dei criteri di gestione obbligatori o il mancato rispetto delle buone condizioni agronomiche e ambientali (per azione od omissione direttamente attribuibile al singolo agricoltore) porterà a ridurre o, finanche, ad annullare l'ammontare progressivo dei pagamenti diretti corrisposti nell'anno civile in cui si è verificata l'inosservanza.

È il solito sistema con cui la Comunità guida l'azione dei soggetti economici: il ridursi o il venir meno dell'aiuto significherebbe, per le imprese, difficoltà estrema o impossibilità, in pratica, di sopravvivere.

3. Dunque, condizionare il pagamento vuol dire finalizzarlo, e il criterio finalistico è proprio quello usato dall'Accordo agricolo della WTO per individuare le misure ammesse, e distinguerle da quelle vietate, di cui è prescritta la progressiva eliminazione.

L'Accordo di Marrakech, infatti, ammette il sostegno ai produttori, purché esso non abbia alcun effetto (o, al più, abbia un effetto minimo) di distorsione del commercio, o sulla produzione (Allegato 2, punto 1), sia finanziato con risorse pubbliche (non provenienti da trasferimenti di denaro dai consumatori), e sia tale da non potersi tradurre in sostegno dei prezzi a favore dei produttori.

Esso deve, infine, essere caratterizzato da finalità ben precise individuate dallo stesso Allegato 2 dell'Accordo; fra esse: sostegno alla ricerca; lotta alle malattie, parassiti e simili; stoccaggi pubblici per sicurezza

alimentari » (ma la dottrina aveva evidenziato come ciò non potesse non avere ricadute immediate sulla selezione dei fornitori da parte delle imprese di trasformazione, con conseguente necessità degli imprenditori agricoli di avvicinarsi notevolmente ai principi dell' HACCP), il regolamento (CE) n. 852/2004 ha dettato una nuova integrale disciplina della materia « igiene degli alimenti », imponendo il rispetto di una serie di norme e principi (fra cui quelli dell'HACCP) a tutte le imprese alimentari come definite dal regolamento n. 178, incluse tutte le imprese agricole ed escluse solo quelle che si dedicano a produzione primaria per uso domestico. Dunque, la condizionalità appare oggi monca, e si potrebbe forse addirittura prevedere che la CE, malgrado la previsione dell'art. 8 del regolamento n. 1782, integrerà, forse, in futuro l'elenco di cui all'allegato III del regolamento n. 1782, aggiungendovi le nuove disposizioni.

approvvigionamento alimentare; pagamenti concessi nel quadro di programmi ambientali; assicurazione e garanzia del reddito in caso di sua perdita rilevante (almeno il 30% del reddito agricolo), che non deve, comunque, essere del tutto compensata, o in caso di grave calamità naturale; assistenza al ritiro dei produttori (previsione già contenuta nel regolamento (CE) n. 1257/99, e oggi mantenuta dal regolamento n. 1783/2003); aggiustamenti strutturali.

Da ultimo — *last but not least* — può trattarsi di pagamenti diretti agli agricoltori senza effetti diretti sul prezzo dei prodotti (ad esempio, sostegno a redditi su base fissa, sganciato dalla produzione dell'anno in corso ed erogato in modo che non sia richiesta alcuna produzione per ricevere i pagamenti).

Si tratta della cosiddetta « scatola verde », espressione figurata che vuole rimandare non tanto a un carattere ambientale delle finalità (le quali spaziano anche oltre il tema della tutela dell'ambiente), quanto piuttosto a una simbologia cromatica a sé (5).

Ora, le assonanze fra questa previsione e il regime del pagamento unico appaiono abbastanza evidenti: quest'ultimo è commisurato unicamente *a)* agli importi percepiti in un periodo storico di riferimento; e *b)* agli ettari ammissibili all'aiuto ai sensi dell'art. 44, regolamento n. 1782/2003. Si tratta, cioè, di un aiuto svincolato sia dal prezzo che dalla produzione (e siamo, quindi, nel pieno del concetto di *decoupling*), per quanto il disaccoppiamento non possa mai essere totale e netto: esso costituisce piuttosto un obiettivo, l'oggetto di una tendenza, poiché sempre influenza in qualche modo la produzione, al limite in senso negativo (ossia: rallentando la scomparsa di alcune colture, o di alcune imprese non convertibili, per ragioni naturali, a colture diverse).

In definitiva, però, può dirsi che con la riforma del 2003 il regime comunitario di sostegno è divenuto tendenzialmente disaccoppiato, e « verde » ai fini delle norme WTO.

Tutto questo ha, senza dubbio, delle ragioni anche interne alla Comunità (soprattutto l'allargamento, e la prospettiva di estensione della PAC a economie agrarie largamente bisognose di aiuti: dunque, preoccu-

(5) E in tale simbologia si collocano la cosiddetta « scatola gialla », ossia le misure non disaccoppiate, che le norme della WTO) assoggettano a divieto, includendole nel calcolo nella misura aggregata del sostegno, di cui è obbligatoriamente prevista la progressiva riduzione, fino alla totale eliminazione nel tempo; e la « scatola blu », la quale raccoglie le misure parzialmente disaccoppiate, di cui era prevista l'eliminazione al termine della c.d. clausola di pace.

pazioni di bilancio). Ma dal punto di vista degli obblighi internazionali — e specialmente delle norme della WTO — il sospetto è che tutto ciò si sia tradotto in un « eccesso di zelo », soprattutto se confrontato con l'atteggiamento oggi tenuto dagli altri attori fondamentali del commercio internazionale.

4. Le finalità della riforma della PAC, ai fini del ruolo dell'Europa nella WTO, sono di duplice natura, diretta e indiretta.

Diretta (e storicamente, per ora, superata) era la finalità di presentarsi alla Conferenza ministeriale di Cancùn del settembre 2003 con una PAC meno attaccabile dal punto di vista degli obblighi commerciali internazionali: l'Europa ha voluto, cioè, recarsi al vertice con la coscienza tranquilla di avere adempiuto, nel massimo grado possibile, agli impegni presi nove anni prima a Marrakech.

Indiretto e non apertamente confessato era, invece, un altro scopo: quello di poter difendere in sede di negoziato sulla revisione degli Accordi — e proprio facendosi forte del fatto di aver adempiuto agli altri obblighi — alcuni valori sensibili, attraverso la riscrittura di norme oggi piuttosto insoddisfacenti per le esigenze europee:

— ad esempio, la tutela della proprietà intellettuale, del c.d. « made in Italy », che proprio nel settore agroalimentare soffre le maggiori « clonazioni », e che l'attuale Accordo TRIPS non tutela adeguatamente (soprattutto per quanto concerne DOP e IGP) (6);

— ad esempio, ed ancora, la tutela di istanze verso cui il consumatore europeo (e dunque anche il governante europeo, che dal voto del consumatore dipende) si mostra, in media, assai più sensibile che non i consumatori di altri Paesi; istanze, quali la assenza (non soltanto di rischi, come è ovvio, ma anche) di qualsiasi incertezza scientifica sul rischio alimentare, da cui emergono disparità di vedute fra USA e CE, anch'esse sfociate in contenziosi ormai noti (è il caso del *Panel* sulla carne agli ormoni) o incipienti (quello sui prodotti biotecnologici).

Di fronte a una riforma che — quanto meno sul piano internazionale — si giustificava strategicamente in vista di una Conferenza ministeriale

(6) Vedasi il recente contenzioso davanti al Panel della WTO: USA e Australia accusano l'Europa di violare l'accordo TRIPS, poiché la legislazione europea richiede (quale condizione per proteggere una indicazione geografica straniera) la c.d. « condizione di reciprocità ». Per tale motivo — sostengono quegli Stati — l'Europa non tutela le loro indicazioni geografiche alla pari delle proprie, così violando il principio di non discriminazione previsto dal GATT e dal TRIPS, che non consentirebbero di importare la condizione aggiuntiva della reciprocità.

poi, sostanzialmente, fallita, il dubbio che assale l'osservatore è che alcuni dei sacrifici e delle scelte della nuova PAC potessero essere evitate, o quanto meno non rappresentassero l'unica soluzione.

Vien da chiedersi: quello di presentarsi a Cancun con i « compiti » ben fatti era il solo modo di regolarsi? A tale proposito, uno sguardo agli altri Paesi (e soprattutto a quelli che più contestano le scelte europee) non pare, forse, l'approccio sbagliato.

5. Tra gli Stati della WTO, il più interessante da analizzare perché più ricco di soluzioni normative in tema di produzione e mercato agricolo è costituito, evidentemente, dagli Stati Uniti d'America.

Negli USA la misura aggregata di sostegno totale (la c.d. MAS totale) è diminuita, in media semplice, dai 23,1 miliardi di dollari del 1995 ai 19,1 miliardi del 2001: dunque, gli USA in quegli anni (il c.d. periodo di implementazione) hanno ridotto la media totale del loro sostegno del 17,39%, a fronte di un obbligo del 20%, imposto a tutti gli Stati membri della WTO tranne i Paesi in via di sviluppo (7) e i Paesi meno sviluppati (8).

Dunque, si è trattato di una riduzione inferiore al dovuto? Probabilmente no. Fermo restando che il concetto di MAS è talmente complesso da porre serie difficoltà di focalizzazione agli stessi economisti (e da lasciare comunque spazio a diverse letture, che facilitano agli Stati l'adozione di soluzioni di calcolo diverse, e una più facile difesa del proprio comportamento commerciale in sede WTO), occorre precisare che la riduzione del 17,39% è solo una media semplice su tutti i prodotti oggetto dell'Accordo agricolo.

Essa, quindi, risente delle quantità dei prodotti su cui ciascuna riduzione è stata effettivamente operata (potendovi essere riduzioni minime applicate, però, a grandi quantità di certe *commodities*, e viceversa riduzioni enormi applicate su piccole quantità di produzioni « di nicchia »); e risente altresì dell'esenzione prevista dalla clausola *de minimis* (che accorda una franchigia pari al 5% del valore della produzione totale annua di un prodotto agricolo di base).

Il *Farm Bill 2002* (la legge che periodicamente riforma la politica agricola statunitense, e che ha rivisto integralmente la grande riforma del *Farm Bill* del 1995) prevede espressamente che il livello di sostegno dei 19,1 miliardi di dollari venga mantenuto fino alla conclusione di un nuovo accordo in sede WTO (il che equivale a dire: a tempo indeterminato e

(7) Per i quali si prevedeva una riduzione del 13,5%.

(8) Che sono esentati da obblighi di riduzione della MAS.

probabilmente lunghissimo, giacché una intesa fra tutti i Paesi membri non sembra cosa imminente).

La legislazione nordamericana contempla, poi, degli aiuti sostanzialmente disaccoppiati (i cosiddetti *direct payments*, basati su un *historical acreage* e sulle *historical yields* di tali estensioni); e altre forme di aiuto, che gli esperti dell'Economic Research Service dell'Us Department of Agriculture sostengono essere *decoupled*, perché basate su estensioni e rese storiche, e svincolate dalla produzione corrente, ma che non mancano di lasciare perplessi.

Si prendano i *Counter-Cyclical Loans* (o *Counter-Cyclical payments*): introdotti dal 1998, ed estesi dal Farm Bill 2002, essi sono costituiti da pagamenti che colmano le differenze fra un valore A (il più alto fra *loan rate*, sorta di prezzo di intervento, e il prezzo medio stagionale, integrato con l'aiuto diretto), e un valore B (il *target price*, o prezzo-obiettivo, fissato dal legislatore).

Di fatto, si tratta di un aiuto che viene concesso quando il prezzo medio stagionale non compensa a sufficienza l'agricoltore, bilanciando gli squilibri di mercato a lui sfavorevoli.

Sovente, il problema di una compatibilità di questi aiuti con l'Accordo agricolo non si pone neppure, poiché essi rientrano nella clausola *de minimis*. In linea di principio, però, è difficile sostenere che si tratti di misure disaccoppiate, poiché — quand'anche il prezzo-obiettivo fosse fissato sulla base di un dato storico — è il meccanismo in sé che è destinato a funzionare quando il prezzo medio stagionale non è remunerativo: dunque, un collegamento al prezzo esiste.

Ancor più chiaro è il sostegno indiretto al prezzo nel caso dei *Marketing Assistance Loans* (o *Marketing Loan Deficiency Payments*).

Grazie ad essi, l'agricoltore, invece di vendere tutto il prodotto all'epoca del raccolto, può accumularlo sotto forma di scorte, ricevendo dal governo una somma calcolata in base alla quantità dichiarata, moltiplicata per il *loan rate* fissato dalla legge.

Se, al momento di (eventualmente) rimborsare la somma allo Stato, il prezzo di mercato del prodotto è cresciuto al di sopra del *loan rate* (maggiorato con il tasso di interesse), l'agricoltore avrà ogni convenienza a restituire il prestito vendendo sul mercato il prodotto stoccato e guadagnando la differenza (il *marketing loan gain*). Se, viceversa, in quel momento il prezzo di mercato del prodotto fosse inferiore, l'agricoltore potrà optare per la restituzione dell'aiuto ricevuto a un tasso addirittura negativo, il *loan repayment rate* (calcolato giornalmente dal Dipartimento;

per alcuni prodotti il calcolo è settimanale), lucrando comunque un *marketing loan gain*.

Siamo di fronte ad aiuti disaccoppiati? Non parrebbe proprio: v'è incidenza sul prezzo; vi sono perciò aiuti tanto più remunerativi quanto più l'agricoltore ha prodotto; vi è, infine, un evidente incentivo alla accumulazione di scorte ogniqualvolta il prezzo di mercato scende.

Il fatto che anche il sistema americano preveda una condizionalità, di stampo marcatamente ambientale (*conservation plans*), spesso legata alla tutela di particolari territori (*wetland provisions*), non sconfessa tale opinione, ed è troppo poco e troppo marginale per poterne fare un vero e proprio programma ambientale che si giustifichi ai sensi della « scatola verde » dell'Accordo agricolo.

Si aggiungano alla lista i sussidi governativi federali al pagamento delle Crop Insurance (polizze che proteggono contro le rese inferiori alla media, *yield losses*, a qualsiasi motivo siano dovute), già previsti dal *Farm Bill 1995*, e incrementati notevolmente (con lo stanziamento di 8,2 miliardi di dollari) dall'*Agricultural Risk Protection Act of 2000* (ARPA), fino all'annata agraria 2005-2006.

È vero che il *Farm Bill 2002* dà al Segretario all'agricoltura il potere di apportare aggiustamenti straordinari alla spesa, previa relazione al Congresso, qualora il sistema superasse i tetti fissati dall'Accordo agricolo. Ma sembra altrettanto innegabile che le regole, quelle destinate a fare da lubrificante (o da propellente) del settore agricolo statunitense nei prossimi 5-6 anni, sono state pensate in un'ottica meno liberista di quanto non apparisse l'ispirazione di fondo dell'Accordo di Marrakech; anzi, in un'ottica decisamente « interventista ». Ed è vero che la preoccupazione di presentarsi con le « carte in regola » all'appuntamento dei negoziati è stata molto più sentita dal legislatore europeo che non da quello d'oltreoceano. Vi è sufficiente motivo di riflessione.