

**Чөлөөт худалдааны хэлэлцээр байгуулахтай
холбоотой зарим анхаарах асуудал**

**Some Critical Issues Relating to The Conclusion
of Free Trade Agreement**

Энхээгийн Туулайхүү

Хууль зүйн ухааны магистр (LL.M.)

Монгол Улсын Их Сургуулийн Хууль зүйн сургуулийн

Нийтийн эрх зүйн тэнхимийн багш,

Улаанбаатар хот, Монгол Улс.

e.tuulaikhuu@num.edu.mn

[Товч утга]

Чөлөөт худалдааны хэлэлцээр (ЧХХ) нь орчин цагийн олон улсын худалдааны томоохон бүрэлдэхүүн хэсэг бөгөөд эрх зүйн, эдийн засгийн, бодлогын нарийн төвөгтэй ойлголтыг илэрхийлдэг. Дэлхийн худалдааны байгууллагын (ДХБ)-ын мэдээллээр, одоогийн байдлаар нийт 374 ЧХХ хүчин төгөлдөр үйлчилж байна. Монгол Улсын хувьд 2015 онд Япон Улстай байгуулсан Эдийн засгийн түншлэлийн хэлэлцээрийг байгуулснаар тухайн үедээ хамгийн сүүлд энэ төрлийн эдийн засгийн интеграцид нэгдсэн ДХБ-ын гишүүн болж байв. Эдүгээ Монгол Улс БНСУ-тай болон Евразийн Эдийн засгийн холбоотой ЧХХ байгуулах боломжийг судалж, дотоодод хэлэлцүүлэг идэвхтэй өрнүүлж байна. Эдгээрийг харгалзан энэ өгүүлэлд худалдааны гэрээ, ялангуяа чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийн түүхэн байдал, худалдааны бодлогын хамаарал зэргийг задлан шинжилнэ. Мөн ЧХХ-ийн гэрээний болон гэрээний тал биш этгээдэд үзүүлэх нөлөөлөл, ЧХХ байгуулах нийтлэг шалтгаан ба үр ашиг, ЧХХ-ийг ДХБ-ын эрх зүйгээр зохицуулсан байдал (Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд) тус тус судалж, Монгол Улсын хувьд ЧХХ байгуулахад гарч буй бодлогын болон эрх зүйн асуудлуудыг тодорхойлохыг зорив.

[Түлхүүр үг]

Чөлөөт худалдаа, чөлөөт худалдааны хэлэлцээр, худалдааны бодлого, гэрээний тал, гэрээний тал биш этгээд.

I. Оршил

Дэлхийн худалдааны байгууллага (ДХБ)-ын гаргасан мэдээллээр 374 чөлөөт худалдааны хэлэлцээр (ЧХХ) хүчин төгөлдөр үйлчилж буй бөгөөд ДХБ-ын гишүүн хамгийн ихдээ 48, хамгийн багадаа 1 ийм хэлэлцээрийг байгуулсан эсхүл нэгдэн орсон байна.¹ Монгол Улсын хувьд Япон улстай 2015 онд Эдийн засгийн түншлэлийн хэлэлцээр байгуулж, үүнийг албан ёсоор 2016 оны 6 дугаар сард ДХБ-д мэдэгдсэнээр тухайн үеийн ДХБ-ын гишүүдийн дотор энэ төрлийн эдийн засгийн интеграцид нэгдсэн сүүлийн гишүүн улс болж байсан.² Мөн Монгол Улс БНСУ-тай болон Евразийн Эдийн засгийн холбоотой ЧХХ тус тус байгуулах боломжийн талаар албан ёсоор судлаж буй³ бөгөөд энэ талаар дотоодод зохих хэлэлцүүлэг ч бас өрнөж байна.

ЧХХ нь хэмжээ, интеграцийн зэрэг, хамрах газар зүйн бүс, талуудын эдийн засгийн хөгжлийн түвшин зэргээрээ харилцан адилгүй. Барааны болон үйлчилгээний худалдаа нь ЧХХ-ийн гол зохицуулалтын объект байж ирсэн бол өнөө цагт хөдөлмөрийн стандарт, хүрээлэн буй орчны бодлого, өрсөлдөөний зохицуулалт, засгийн газрын худалдан авалт, хөрөнгө оруулалт, оюуны өмч зэрэг худалдааны бус олон асуудлыг мөн хамрах болсон. Өөрөөр хэлбэл талууд ЧХХ-ээр дамжуулан худалдаанд хамаарах асуудлаас халин өөрсдийн эдийн засаг, улс төрийн сонголтод хүрэх илүү гүнзгий түвшний нэгдлийг бүрдүүлэхэд анхаарах хандлагатай болсон. Энэ тухайд Рохини Ачария (Rohini Acharya) судалснаар 2000 оноос хойш ДХБ-д мэдэгдсэн ЧХХ-ийн 54-55 хувьд нь үйлчилгээ, хөрөнгө оруулалтын асуудлаар тусгай үүрэг амлалт тусгагджээ. Мөн 59 орчим хувьд нь харилцан адилгүй үүрэг амлалт бүхий өрсөлдөөний талаарх зохицуулалт, 46 орчим хувьд нь ДХБ-ийн Оюуны өмчийн эрхийн худалдааны асуудлаархи хэлэлцээр (WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)-т заасан эрх, үүргээс илүү өргөн хүрээний үүрэг амлалт орсон байна. 31 хувь нь хүрээлэн буй орчин, 23 хувь нь цахим худалдаа, 22 хувь нь хөдөлмөрийн заалт агуулжээ.⁴

Худалдааг хөнгөвчлөх нь ЧХХ-ийн нэг нийтлэг шинж боловч ДХБ-

¹ Дэлгэрэнгүйг <https://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>-аас үз. Сүүлд нэвтэрсэн огноо: 2025.03.20

² Э.Туулайхүү, “Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд ойлгох нь”, Эрх зүй сэтгүүл, 2018/4 (44), 183 дахь тал.

³ Холбогдох мэдээллийг Монгол Улсын Гадаад харилцааны яамны дараах цахим холбоос руу нэвтэрч үз: <https://mfa.gov.mn/монгол-бнсу-эдийн-засгийн-түншлэлийн>; <https://mfa.gov.mn/монгол-улс-евразийн-эдийн-засгийн-хол>

⁴ Rohini Ancharia (ed.), *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System* (Cambridge: Cambridge University Press, 2016), 230-291

ын Худалдааг хөнгөвчлөх хэлэлцээр (Trade Facilitation Agreement)-ийн агуулгаар ямагт тодорхойлогддоггүй.

Дээрх шинжүүдийг агуулсан ЧХХ нэмэгдэхийн хэрээр ЧХХ-үүдийн дунд зохицуулалтын ялгаатай байдал өссөн.⁵ Ингэхдээ энд ДХБ-ын эрх зүйн агуулгын хүрээнд буюу ДХБ-ын гэрээ хэлэлцээрт заасан стандартыг давтсан эсхүл нарийвчилсан болон ДХБ-ын эрх зүйгээс гадуур байдлын аль аль нь ажиглагддаг. Мицуо Мацусита (Mitsuo Matsushita)-ийн тэмдэглэснээр ДХБ гишүүдийнхээ дунд нэгдмэл зохицуулалт бий болгож чадахгүй байгаа салбарт ЧХХ зохицуулалт бий болгож байгаагаараа “WTO Plus” шинжтэй бол хөгжингүй улс болон хөгжиж буй улсын хооронд байгуулагдаж буй ЧХХ-т олон улсын худалдаанд хөгжиж буй оронд олгож буй онцгой нөхцөл болох ТХЕХ-ийн XVIII дугаар зүйлийг орхиж буй нь “WTO Minus” асуудал үүсгэдэг.⁶ Түүнчлэн ЧХХ нь уламжлалт байдлаар хоёр эсхүл гурван улсын хооронд байгуулагддаг байсан бол “мега” гэх тодотголтой, нэг бүс нутгийн болон ялгаатай бүс нутгийн цөөнгүй улсуудыг багтаасан ЧХХ-үүд хэдийн байгуулагдаж⁷, цаашид ч байгуулагдах яриа хэлэлцээ өрнөж байна. Эдгээрээс харвал ЧХХ нь орчин цагийн олон улсын худалдааны томоохон бүрэлдэхүүн гэж хэлэх бүрэн үндэстэй бөгөөд эрх зүйн, эдийн засгийн, бодлогын нарийн төвөгтэй ойлголт юм.

Энэ өгүүлэл нь оршил, дүгнэлтийг оруулахгүйгээр дөрвөн хэсгээс бүрдэнэ. Нэгдүгээр хэсэгт худалдааны гэрээ (ЧХХ-ийг онцлон буй), худалдааны бодлогын хамаарлыг түүхэн талаас тайлбарлах бол хоёр дахь хэсэгт ЧХХ-ийн гэрээний болон гэрээний тал биш этгээдийн худалдаанд үзүүлэх нөлөөллийн талаар эргэцүүлнэ. Гуравдахь хэсэгт дэлхийн улсуудын ЧХХ байгуулдаг нийтлэг шалтгаан ба үр ашиг, ЧХХ-ийг ДХБ-ын эрх зүйгээр зохицуулсан байдлыг тодорхойлж, түүний дараахь хэсэгт Монгол Улс ЧХХ байгуулахтай холбоотой асуудлыг авч үзнэ. Өгүүлэл нь судлаачийн энэ асуудлаар хийж буй судалгааны ерөнхий суурийг бүрдүүлэх бөгөөд цувралаар нийтлүүлэх судалгааны эхний хэсэг юм. Энэ үүднээс [зарим талаар] тусгайлсан агуулгыг илтгэхгүй.

II. Худалдааны гэрээ ба худалдааны бодлого

Худалдааны гэрээ (trade agreements) нь улс хоорондын

⁵ Мөн тэнд.

⁶ Mitsuo Matsushita, “Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives”, Law and Development Institute Inaugural Conference (Sydney, Australia October 2010), <https://www.lawanddevelopment.net/img/matsushita.pdf>

⁷ Э.Туулайхүү, “Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд ойлгох нь”, Эрх зүй сэтгүүл, 2018/4 (44), 184 дэх тал.

худалдааны харилцааг зохицуулахад гол үүрэг гүйцэтгэж ирсэн билээ. Харин худалдааны гэрээний агуулга нь протекшинизм (protectionism) ба меркантилизм (mercantilism), чөлөөт худалдаа (free trade) ба худалдааг чөлөөлөх (trade liberalisation)-ийн алиныг илүү баримжаа болгосоноор тодорхойлогдож иржээ. Эдгээр нь олон улсын худалдааг хэрхэн хэлбэржүүлж ирсэн талаар дор товч өгүүлье.

XVI-XVIII зууны үед өргөжин тэлсэн колончлолынхоо нөлөөгөөр Европын орнууд баялаг хуримтлуулахад ихээхэн анхаарч байсан бөгөөд энэ үеийн худалдааны гол чиг хандлагыг меркантилизм гэдэг. Меркантилизмын үүднээс аливаа улс импортыг хязгаарлаж, экспортыг хамгийн их байлгах болон түүнийг дэмжсэн зохицуулалтын тусламжтайгаар эд баялаг, эрх мэдлийг өөртөө хураана гэж үздэг.⁸ Ийнхүү баялаг, эрх мэдлийг эрэлхийлэх нь эдийн засгийн үүднээс улсдаа нутаг дэвсгэр нэгтгэх, улсынхаа улс төрийн хүч нөлөөний төлөө тухайн нэгтгэгдсэн нутаг дэвсгэрийн баялгийг ашиглах зорилгод хүрэхэд ихээхэн хувь нэмэр оруулж байжээ.⁹ Экспортыг дэмжсэн зохицуулалт нь ихэнх тохиолдолд улсын дотоодод үйлдвэрлэсэн барааг худалдан авахад ард иргэдийн сонирхлыг идэвхжүүлэхийн зэрэгцээ импортын бараанд тариф нэвтрүүлэх замаар илэрч байв.¹⁰ Гайхалтай нь саяхныг хүртэл импортын худалдааг тарифын аргаар хянах аргыг гол хэрэглэгчид нь чөлөөт худалдааны үр ашгийг тунхаглаж ирсэн АНУ, Их Британи зэрэг улсууд байсан билээ. Эндээс худалдааны менежментийг эдийн засгийн бодлого болгон хэрэгжүүлсэн улс орнууд маш хүчтэй болж, нөлөөллийн хүрээгээ амжилттай тэлж байсан хэмээн дүгнэж болно. Гэхдээ энэ байдал нь эцэстээ ховор нөөц баялгийн тухайд зөрчилдөөнд хүргэснийг түүх харуулдаг.

Лиллиан Корбин (Lillian Corbin), Марк Перри (Mark Perry) нарын үзсэнээр меркантилизм болон протекшинизм нь байгалийн болон бусад улс орны ашиг сонирхлоос үндэсний ашиг сонирхлыг нэн тэргүүнд тавих хүсэл эрмэлзэл буюу эдийн засгийн үндэсний үзэл (economic nationalism)-д хүрэхийг зорьдгоороо нийтлэг.¹¹ Харин эдгээрийн ялгаа нь протекшинизм дотоодын зах зээлийг хөгжүүлэхийг түлхүү анхаардаг бол меркантилизм нь үүнээс гадна дотоодод үйлдвэрлэсэн

⁸ Eli F. Heckscher, "Revisions in Economic History: V. Mercantilism", *The Economic History Review*, Nov., 1936, Vol. 7, No. 1 (Nov., 1936), pp. 44-54.

⁹ Мөн тэнд.

¹⁰ Chang Ha-Joon, *Kicking Away the Ladder: How the Economic and Intellectual Histories of Capitalism Have Been Re-Written to Justify Neo-Liberal Capitalism*. *Post-Autistic Economics Review* 15(1): article 3.

¹¹ Lillian Corbin and Mark Perry. "Turbulent Times for FTAs: Australia and the Region", in Lillian Corbin and Mark Perry (eds.). *Free Trade Agreements: Hegemony or Harmony*, Springer 2019, p.2

бүтээгдэхүүний олон улсын зах зээлийг тэлэх сонирхлыг мөн өөртөө агуулдагт оршино гэдэг. Энэ тухайд протекционистүүд өөрийн эдийн засгийн бялуундаа сэтгэл хангалуун байж үүнийгээ бусадтай хуваалцахгүй байхыг хүсэж байхад меркантилистүүдэд өөрийнх нь бялуу хангалтгүй санагдаж бусдынхыг мөн авахыг хүсдэг гэх хошигнол ч бий.¹²

Худалдаанд илүү нээлттэй, либерал өнцгөөс хандах байдал аж үйлдвэрийн эрин гэгддэг XIX дүгээр зуунд дэлгэрчээ. Британийн эдийн засагч Дэвид Рикардо (David Ricardo) 1817 онд туурвисан “Улс төрийн эдийн засаг, татвар ногдуулалтын зарчмын тухай” (On the Principles of Political Economy and Taxation) бүтээлдээ харьцуулсан давуу тал (comparative advantage) гэх ойлголтыг томъёолов. Тэрээр тус бүтээлдээ үүнийг нэхмэлийн үйлдвэрлэлээр шилдэгт тооцогдох Англи хувцас үйлдвэрлэн түүнийгээ Португалд экспортлох, дарсны үйлдвэрлэл эрхэлж ирсэн өнө удаан жилийн туршлагатай Португалд дарсаа үйлдвэрлээд Англид худалдахын жишээн дээр ийнхүү тайлбарласан: Португалд дарс үйлдвэрлэлийн туршлагатай гэдэг нь тус улс дарс үйлдвэрлэх зохих мэдлэг бүхий ажилчидтай гэсэн үг бол нөгөө талаас Англи хувцас үйлдвэрлэхэд шаардагдах мөн тийм мэдлэгтэй ажилчидтай гэсэн үг. Португалд Англиас илүү үр нөлөөтэйгээр дарс үйлдвэрлэж чадах бол эсрэгээрээ хувцасны тухайд Англи мөн тийм байна. Иймээс хоёр улс өрсөлдөх давуу тал бүхий салбартаа худалдаа хийвэл ашиг хүртэнэ.¹³

Тухайн үед Адам Смит (Adam Smith) худалдаанд учрах саад бэрхшээл нь бүтээгдэхүүнийг илүү үнэтэй болгодог бөгөөд ингэснээр тухайн улсын бүтээгдэхүүнийг бусад этгээд сонирхох нь багасдаг хэмээн чөлөөт худалдааг дэмжиж байв. Тэрээр хүмүүс хамгийн хямд бүтээгдэхүүнийг худалдан авч, өөрсдийн ашиг сонирхлоо хамгийн дээд хэмжээнд байлгах нь зүй ёсны бөгөөд үүний үр дүнд эцэстээ нийгмийн ашиг сонирхол хамгийн сайнаар хангагдана хэмээн үзэж байлаа.¹⁴ Түүний “Үндэстнүүдийн баялаг” (The Wealth of Nations)¹⁵ бүтээлд үүнийг үл үзэгдэх гар (invisible hand) хэмээн тодорхойлсон байдаг билээ. Гэвч зарим томоохон худалдааны яриа хэлэлцээнд (тодруулбал өөрийн талд эдийн засгийн өсөлт, шинэ зах зээлийг бий

¹² Мөн тэнд.

¹³ David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, (John Murray, Albemarle Street, 1817), paras 364; 156–170.

¹⁴ Lillian Corbin and Mark Perry, “Turbulent Times for FTAs: Australia and the Region”, in Lillian Corbin and Mark Perry (eds.), *Free Trade Agreements: Hegemony or Harmony*, Springer 2019, p.3; Bishop John D. (1995), “Adam Smith’s Invisible Hand Argument”, *Journal of Business Ethics* 14: 165–180, 1995

¹⁵ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. MetaLibri Digital Library, 29 May 2007

болгох, ажлын байрны шинэ боломж бүрдүүлэхэд) зарим тохиолдолд тэгш бус тохиролцоогоор хүрэх тохиолдол бий. Энд үүнд хамааралтай байж болох зарим жишээг сонирхуулъя.

Тухайлбал Манж Чин гүрний эсрэг Хар тамхины нэг, хоёрдугаар дайнд¹⁶ ялсны дүнд Британи Хонконгийг оруулаад Чин гүрний хэд хэдэн худалдааны боомтуудад хяналтаа нэмэгдүүлсэн. Уг дайн нь Чингийн төрөөс Энэтхэгээс Хятад руу хууль бусаар хар тамхи импортлохыг хориглох зорилгоор гадаадын худалдаачдад хилээ хаах оролдлого хийсэнтэй холбоотойгоор эхэлсэн. Гадаад худалдаачдын ихэнх нь Британичууд байжээ. Олон тооны хүн нас барсан энэ дайнд Британи олон нийтийн анхаарлыг хар тамхины тухайд биш чөлөөт худалдаа эрхлэх эрхийн зүг чиглүүлэн улс үндэстнүүдийн хооронд бараа бүтээгдэхүүнийг солилцоход чөлөөт худалдаа байх ёстой хэмээн маргаж байлаа.¹⁷ Хар тамхины нэгдүгээр дайн Нанжингийн гэрээ (Treaty of Nanjing)-ээр 1842 оны 8 дугаар сарын 29-ний өдөр дуусгавар болсон бөгөөд Чин гүрэн Британид 21 сая долларын нөхөн төлбөр төлж, Хонконгийг шилжүүлэн, “шударга, үндэслэл бүхий” тариф тогтоохоор тохиролцжээ.¹⁸ Харин хар тамхины хоёрдугаар дайн Британи болон Францын давуу байдалтайгаар Бээжингийн гэрээ (Beijing Convention) байгуулснаар төгсөж, Хонгконгтой залгаа Коулун хойгийн өмнөд хэсгийг Британид мөн өгөхөөр болсон байна.¹⁹

1854 оны 3 дугаар сарын 31-ний өдөр АНУ-ын шахалтаар²⁰ Канагавагийн гэрээ (Treaty of Kanagawa)-д Япон гарын үсэг зуржээ. 1683 оноос Япон хаалттай улс (*sakoku*, 鎖国) болсон цагаасаа хойш үндсэндээ Нидерланд болон Хятадтай тодорхой хүрээнд худалдаа хийж байсан. Канагавагийн гэрээ байгуулагдсаны дүнд Шимода, Хакодатэгийн боомтуудад АНУ-ын усан онгоцуудыг нэвтрэхийг зөвшөөрөн Шимодад АНУ-ын консулыг хүлээн авахаар болсон.²¹ Ийнхүү Япон АНУ-тай худалдаа хийхээс аргагүй байдалд хүрсэн байна.

¹⁶ First and Second Opium Wars (1839–1842, 1856–1860)

¹⁷ Jonathan Larson (1993) The History of “Free Trade”, <https://elegant-technology.com/TVAfretr.html#aac> үз.

¹⁸ <https://www.britannica.com/summary/Key-Facts-of-the-Opium-Wars>

¹⁹ <https://www.britannica.com/summary/Key-Facts-of-the-Opium-Wars>

²⁰ АНУ-ын хөлгийн дарга Мэттью Перри (Matthew C. Perry) 1853 оны 7 дугаар сард Токиогийн булан руу флотынхаа хамтаар хөдөлж Японыг боомтуудаа тэдэнд нээхийг шаардсан. Улмаар түүний энэ шаардлагыг харгалзан үзэх хэдэн сарын хугацааг Японд өгсөн бөгөөд түүнийг 1854 оны 2 дугаар буцан ирэхэд Перригийн байлдааны хөлөг онгоцтой дүйцэх зэвсэггүй байсан Япончууд гэрээ байгуулахыг зөвшөөрчээ. Энэ талаар <https://www.britannica.com/event/Treaty-of-Kanagawa-aac> үз.

²¹ Канагавагийн гэрээ нь Японы барууны улстай байгуулсан анхны гэрээ бөгөөд Японы нийгмийн амьдралын бүхий л хүрээнд нөлөөлсөн Мейжигийн сэргэн мандалтад хүргэсэн тэмцэл хөдөлгөөн эхлэхэд хүргэсэн.

1860 оны Кобден-Шевальерийн гэрээ (Cobden-Chevalier Treaty)-д эдүгээ олон улсын худалдааны эрх зүйн баримт бичигт түгээмэл тохиолддог үндэсний нэн таатай дэглэмийн тухай заалт (most favoured nation clause)-ыг тусгаж байжээ. Энэ гэрээ нь Их Британи, Францын хоорондох тэнгисийн зэвсэглэлээр хөөцөлдөх байдлыг төгсгөл болгох зорилготой байгуулагдсан чөлөөт худалдааны хэлэлцээр юм. Хэлэлцээрийг байгуулснаар хоёр улсын хоорондын худалдааны тарифыг бодитойгоор багасгасан, тодруулбал Британиас нийлүүлж буй ихэнх барааны татварыг Францад 30 хувиас ихгүй байхаар тогтоож, Францын дарс, брэндид ногдуулах Британийн татварыг бууруулжээ. Энэ нь улмаар 10 жилийн хугацаанд Британийн экспортын үр өгөөжийг хоёр дахин нэмэгдүүлсэн бол Франц дарсны экспортыг мөн хоёр дахин ихэсгэжээ.²²

XIX дүгээр зууны сүүл үед салхи протекшнизмын зүг эргэсэн бөгөөд энэ нь 1873-1877 оны дэлхийн хямрал, Итали, Германы бие даан улс байгуулах гэсэн хүчин чармайлт, Европын худалдаа эрхлэгчид АНУ-ыг төлбөр төлөхгүйгээр үнэгүй ашиг хүртэж байна хэмээн үзэж эрх тэгш гэрээний оролцогч байхыг эсэргүүцсэнтэй холбоотой. Цаашлаад XIX дүгээр зууны төгсгөлөөс XX дугаар зууны эхэнд тухайн үеийн дэлхийн хүчирхэг улсууд түүхий эдээр өөрийгөө хангадаг онцгой зах зээл бий болгохыг эрмэлзэн колончлолыг тэлэх бодлого хэрэгжүүлсэн нь үүнд мөн нөлөөлжээ. Ийнхүү протекшнизм, меркантилизм рүү эргэсэн нь Дэлхийн I дайн (1914–18), түүнийг дагалдан гарсан 1920-оод оны Их хямралд хүргэсэн нэг хүчин зүйл ч байж болох талтай. Учир нь олон улс орон импортын саад нэвтрүүлж, олон улсын худалдаанд сөрөг нөлөө үзүүлэх экспортын давуу нөхцөлтэйгээр гадаад зах зээлд нэвтрэх болсон учраас хямралд оруулсан гэх дүгнэлтийг хийсэн нь бий.²³

Дэлхийн II дайны дараа чөлөөт худалдааны цаг үе буюу худалдааг чөлөөлөх (trade liberalization) үйл явц эргэн ирэв. Энэ үйл явцын хүрээнд бий болсон хамгийн том ололт нь улс хоорондын худалдааг хөнгөвчлөх, улс хоорондын худалдаанд шударга, тэгш байдлыг бий болгох, улсын хил дээрх тарифын болон тарифын бус хязгаарлалтыг бууруулах, тарифаас хэт хамааралтай байдлаа бууруулахад гишүүдээ дэмжих зорилготой олон талт худалдааны гэрээ болох Тариф

²² World Finance (undated) Top 5 Trade Deals that Changed History, <https://www.worldfinance.com/infrastructure-investment/government-policy/top-five-trade-deals-that-changed-history>

²³ World Trade Organization (2011) World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence. p. 49, <https://www.worldfinance.com/infrastructureinvestment/government-policy/top-five-trade-deals-that-changed-history>

худалдааны ерөнхий хэлэлцээр (ТХЕХ)²⁴-ийг 1947 онд байгуулсан явдал юм.²⁵ Үүнээс өмнө 1944 онд дэлхийн эдийн засгийг сэргээх зорилгоор АНУ-ын санаачлагаар тус улсын Бреттон Вүүдс хотод олон улсын бага хурал зохион байгуулагдсан ба тус хурлаар “Олон улсын худалдааны байгууллага”(International Trade Organization) мөн байгуулахыг зорьж байсан ч амжилтад хүрээгүй.²⁶

ТХЕХ-ийн үндсэн дээрх олон талт худалдааны системтэй зэрэгцэн 1952 онд Европын интеграци-бүс нутагчлалыг дэмжих зорилготой Европын нүүрс, гангийн нийгэмлэг (European Coal and Steel Community) байгуулагдаж, гишүүн орнуудын хооронд нүүрс, төмрийн хүдэр, хаягдал металаар худалдаа хийхийг дэмжиж байв. Энэ нь улмаар өргөжин Европын эдийн засгийн нийгэмлэг (European Economic Community) болсон билээ. 1993 оны Маастрихтын гэрээгээр Европын хамтын нийгэмлэг (European Community) болгон нэрээ өөрчилж, бүс нутгийн хүрээнд бараа, үйлчилгээ, хүн, мөнгөний урсгалын чөлөөт хөдөлгөөн бүхий “нэг зах зээл”-ийн үзэл санааг улам хөгжүүлэх болсон.²⁷ 2009 онд Лисбоны гэрээгээр Европын хамтын нийгэмлэгийн суурин дээр Европын холбоог байгуулсан.²⁸

ТХЕХ нь олон талт худалдааны гэрээ боловч институцийн шинжтэй чиг үүргийг мөн хэрэгжүүлж байсан. Түүний суурин дээр олон улсын худалдааны тогтолцооны хяналтыг шинэчлэх, тэлэх хүчин чармайлтын хүрээнд Дэлхийн худалдааны байгууллага (World Trade Organization (WTO))-ыг 1995 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдөр байгуулсан билээ.²⁹ ТХЕХ-ээс илүү өргөн хүрээний асуудал буюу барааны худалдаанаас гадна үйлчилгээний худалдаа нь ДХБ-ын зохицуулах үндсэн асуудалд хамаарч оюуны өмч, хөрөнгө оруулалт, өрсөлдөөн гэх мэт асуудал тодорхой хэмжээнд ДХБ-ын хүрээнд мөн яригдах болсон.

²⁴ General Agreement on Tariff and Trade (GATT)

²⁵ ТХЕХ нь зах зээлийн эдийн засгийн тогтолцоотой улсуудын хоорондын харилцааг зохицуулах чиглэлд илүүтэй үйлчилж байсан (социалист орнуудын хувьд Эдийн засгийн харилцан туслах зөвлөл (COMECON) гэх байгууллага байсан. Үүнийг “Хүйтэн дайн”-тай холбон тайлбарлаж болно).

²⁶ Харин тус хурлаар олон улсын чөлөөт худалдааны санхүү, валютын суурийг тависан Олон улсын валютын сан (International Monetary Fund), Олон улсын сэргээн босголт, хөгжлийн банк (International Bank for Reconstruction and Development) гэх 2 байгууллагыг байгуулсан. Үүнийг Бреттон Вүүдсийн тогтолцоо (Bretton Woods System) гэж нэрлэдэг.

²⁷ World Trade Organization (2011) World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence. p. 49. <https://www.worldfinance.com/infrastructureinvestment/government-policy/top-five-trade-deals-that-changed-history>.

²⁸ https://europa.eu/european-union/law/treaties_en

²⁹ 1994 оноос өмнө ТХЕХ-ийн оролцогч байсан улсууд бүгд ДХБ-ын анхдагч гишүүд болсон.

ТХЕХ, ДХБ-ын бусад олон талт худалдааны гэрээний нөгөө талд хоёр болон түүнээс дээш цөөн оролцогч бүхий худалдааны гэрээ байгуулагдах нь эдүгээ илүү нийтлэг үзэгдэл болж байна. Ийм худалдааны гэрээ нь олон талт гэрээтэй харьцуулахад оролцогч тал цөөн, энэ үүднээсээ байгуулахад илүү хурдан бөгөөд тухайн оролцогч талуудын ашиг сонирхолд илүү чиглүүлэх боломжтой (нэг бүс нутгийн орнуудын хүрээнд байгуулах тохиолдол үүнд бас хамаарна) бөгөөд оролцогч талуудынхаа худалдааг чөлөөлөх (өөр хоорондоо худалдаа хийхэд учрах саадыг арилгах), чөлөөт худалдааг дэмжихэд нөлөөлнө. Дэлхийн II дайны дараа чөлөөт худалдааны талаарх яриа хэлэлцээ сэргэх үед тарифыг бууруулан, худалдаанд учрах саадыг арилгах тухайд зөвшилцөл бий болж байсан ч өмнө байсаар ирсэн бүс нутгийн тохиролцоогоо шинэ бүтцэд хэрхэн тохируулах тухайд Британи колони орнууддаа давуу байдал олгодог “Эзэнт гүрний хөнгөлөлтийн тогтолцоо” (Imperial Preferences)-оо хадгалах байр суурьтай байсан бол АНУ-ын хувьд энэ байдал нь Британи, Канад руу хийх тус улсын экспортод сөрөг нөлөөтэй гэж үзэж байжээ. 1947 онд ТХЕХ-ийг байгуулах үед гол тоглогч байсан эдгээр улс ТХЕХ-т тодорхой нөхцөлтэйгээр олон талт худалдааны системийн нөгөө талд ЧХХ байгуулж болохыг хүлээн зөвшөөрсөн зохицуулалт (XXIV дүгээр зүйл) оруулсан.³⁰ ЧХХ нэгэнт олон талт худалдааны хэлэлцээр биш болохын хувьд хэлэлцээрийн гадна буй (гуравдагч) улсад үзүүлэх нөлөөллийн асуудал гарч ирдэг тул энэ талаар дараагийн хэсэгт авч үзнэ.

III. Гэрээний талуудын болон гэрээний тал биш этгээдийн худалдаанд үзүүлэх ЧХХ-ийн нөлөө

ЧХХ-ийг дэмжсэн хийгээд түүний эсрэг байр суурь үндсэндээ эрх зүйн гэхээсээ эдийн засгийн шинжтэй. Уламжлалт байдлаар үндсэн загвар нь нэг талаас гэрээний талуудын хоорондын худалдаанд үзүүлэх нөлөөлөл, нөгөө талаас гэрээний бус (гуравдагч) талын тэдгээр гэрээ байгуулсан талуудтай хийх худалдаанд үзүүлэх нөлөөллийг тус тус судлах байдлаар тодорхойлогддог. Энэ хэсэгт тэдгээр уламжлалт (сонгодог) болон орчин үеийн хандлагуудыг товч авч үзье. Ингэхдээ *Trade creation* ба *Trade diversion*, *Building Blocks* ба *Stumbling Blocks*, “Spaghetti Bowl” үзэгдэл, *Multilateralizing Regionalism* гэх ойлголтуудыг тайлбарлана.

A. Trade diversion уу эсхүл trade creation үү

Юуны өмнө ЧХХ нь гэрээний талуудын болон гэрээний

³⁰ Энэ талаар Э.Туулайхүү, “Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд ойлгох нь”, Эрх зүй сэтгүүл, 2018/4 (44), 181-195 дахь талаас үз.

бус (гуравдагч) талуудын худалдаанд ямар нөлөө үзүүлдгийг тайлбарлахдаа Жэйкоб Вайнер (Jacob Viner)-ийн боловсруулсан *trade creation, trade diversion*³¹ гэх ойлголтуудыг хэрэглэдэг. Эдгээр ойлголтыг тэрээр 1950 онд хэвлэгдсэн “The Customs Union Issue” бүтээлдээ анх хэрэглэжээ. Вайнерийн шинжилгээ нь шууд утгаараа гаалийн холбоог онцолж буй боловч чөлөөт худалдааны бүс байгуулж буй худалдааны гэрээ (ЧХХ)-ний жишээн дээр үүнийг ерөнхийдөө хэрэглэж ирснийг энэ чиглэлээрх олон судалгаанаас нийтлэг байдлаар харж болно.

Гэрээний талуудын хооронд хийх худалдаанд учрах саад (trade barrier)-ыг багасгах, цаашид бүр арилгах байдлаар ЧХХ нь гэрээ байгуулсан талуудын худалдааг нэмэгдүүлж байдаг хэмээн ерөнхийлөн дүгнэж болно. Гэхдээ Вайнерийн дүн шинжилгээнд хөндөгдсөн нэг гол агуулга нь ЧХХ нь гэрээний нэг талыг дотоодын үйлдвэрийн илүү өртөгтэй бүтээгдэхүүнийг орлуулахад гэрээний нөгөө талаас илүү хямд бүтээгдэхүүнийг импортлох боломжтой болгох замаар худалдааны үр ашгийг нэмэгдүүлж байна уу эсхүл ЧХХ-ийн гадна байгаа (ЧХХ-ийн тал бус) улсаас импорлож байсан бүтээгдэхүүнийг одоо ЧХХ-ийн тал болсон улсаас хангаж байгаагаараа бууруулж байна уу гэх асуулт байна. Хоёр дахь асуултын тухайд дараах жишээ илүү тодорхой дүр зураг өгнө: Б улс А, С улсуудтай ЧХХ байгуулахаас өмнө эдгээр хоёр улсад үйлдвэрлэсэн тодорхой ижил бараа Б улсын хил нэвтрэхдээ ижил хэмжээний гаалийн татвар төлдөг байсан ба энэ үед А улсад үйлдвэрлэсэн бараа Б улсад илүү хямд үнээр зарагддаг байжээ. Харин Б улс нь С улстай ЧХХ байгуулснаар С нь алсдаа өмнөхтэй адил хэмжээний татвар төлөх шаардлагагүй болох (ЧХХ-ийн үр дүнд гаалийн татвар багасаж, улмаар тэглэгдэх нийтлэг зүй тогтол байдаг) ба үүний дүнд С улсын бараа А улсын бараатай өрсөлдөхүйц болно. Харин импортын бодит зардал өссөн учраас (илүү хямд өртөгөөр худалдаа хийдэг үйлдвэрлэгч А нь ЧХХ-ийн гадна байгаа тул) бодит нөөц үүний улмаас буурна гэдэг. Товчхондоо энэ нь илүү үр ашигтай экспортлогчийг хэлэлцээрийн гадна орхиж үр ашиг багатай талтай худалдааны гэрээ байгуулсан тохиолдолд үүснэ.

Тэгвэл худалдааны гэрээ байгуулах нь ямар үед худалдааг нэмэгдүүлэх вэ? Гэрээ байгуулснаар өмнөхөөсөө илүү олон хэрэглэгчдэд очих барааны үнийг бууруулж, худалдааг бүхэлдээ өсгөж байвал ингэж үзэж болно (trade creation).

³¹ Зарим ном зохиолд “welfare enhancing”, “welfare reducing” гэх нэр томъёог хэрэглэдэг. Тухайлбал, Joel P. Trachtman, “The Limits of PTAs: WTO Legal Restrictions on the Use of WTO-Plus Standards Regulation in PTAs.” Chapter. In *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, edited by Kyle W. Bagwell and Petros C. Mavroidis, 115–49. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Ийнхүү Вайнерийн шинжилгээ нь худалдааны гэрээ байгуулсны дараа хоёр талын хоорондын худалдааны урсгалыг гэрээний гадна үлдсэн улсуудынхтай харьцуулж эдийн засгийн үр дагаврыг тодорхойлж буй тул энгийн, ойлгомжтой юм. Үүнд хоёр хувилбар байна. Эхний хувилбар нь талууд гэрээ байгуулахаас өмнө гадаадаас импортлохоосоо илүүтэй дотоодод үйлдвэрлэх нь хямд өртөгтэй байсан барааны жишээн дээр яригддаг бөгөөд гэрээ байгуулснаар гэрээний нөгөө талаас импортлох нь илүү хямд болвол арай өндөр өртөгтэй дотоодын үйлдвэрлэлээс арай бага өртөгтэй импорт луу шилжиж буй учраас ашигтай худалдаа хэмээн чөлөөт худалдааг дэмжигчид үздэг. Хоёр дахь хувилбар нь гэрээ байгуулахаас өмнө аль нэг тал нь гуравдагч орноос импортлодог бөгөөд хямд үнээр зарагддаг байсан барааг жишээлэн тайлбарладаг. Гэрээ байгуулсны дараагаар гэрээний нөгөө талаас тухайн барааг импортлох нь дотооддоо үйлдвэрлэснээс хямд зардалтай боловч өмнө нь гуравдагч орноос импортолж байснаас өртөг арай өндөр. Энэ тохиолдолд бага өртөгтэй гуравдагч орноос өндөр өртөгтэй гэрээний нөгөө талтай хийх худалдаа руу шилжиж буй учраас чөлөөт худалдааг дэмжигчдийн зүгээс шүүмжлэлд өртдөг. Эсрэгээрээ протекشنистүүд үүнийг дэмжих талтай.³² Харин энэ шинжилгээ хоёроос олон тал оролцогч байх үед хэрхэх тухайд бүрэн хариулт өгдөггүй гэдгийг энд дурдах нь зүй.

Б. Building Blocks эсхүл Stumbling Blocks

Энэ хэсэгт Жагдиш Багвати (Jagdish Bhagwati), Ричард Балдвин (Richard Baldwin) нарын дэвшүүлсэн аргументийг харьцуулна. ЧХХ-ийн үндсэн дээр бий болж байгаа бүс нутгийн интеграци нь олон талт худалдааны системд ямар үр нөлөө үзүүлж буй тайлбарлахдаа анх 1991 онд Багвати нь “*Building Blocks*”, “*Stumbling Blocks*” гэх хоёр нэр томъёог хэрэглэсэн байна. ЧХХ-ээр бий болж буй нэгдэл шинжийн хувьд нээлттэй эсхүл хаалттай эсэхийг эдгээрээр илэрхийлдэг. Түүний үзэж байгаагаар бүс нутагчлал нь ялгаварлах мөн чанартай тул эсрэг үр дагавартай бөгөөд нэгдлийн дотоодод зөрчил гарахыг өдөөхөөс гадна илүү том нь арай багадаа давамгайл байдал үзүүлэхийг дэмждэг.³³ Ер нь тодорхой улсаас ирж буй импортын бараанд ногдуулах тарифыг бууруулах, эсхүл түүнд тариф ногдуулахгүй байх нь ЧХХ-ийн мөн чанар (салшгүй шинж)-тай холбоотой.

Bhagwati-ийн үзсэнээр бүс нутгийн нэгдэл нь олон талт үзэл

³² Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Studies in the Administration of International Law and Organization, New York, London, 1950, p. 43

³³ Jagdish N. Bhagwati, “US Trade Policy: The Infatuation with FTAs.” (1995), <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:152629461>

(multilateralism)-ийг дэмжих үед *building block* болох бол түүнд саад болох үед *stumbling block* үүсгэдэг.³⁴ Олон улсын худалдааны үүднээс авч үзвэл гэрээ нь зөвхөн дотоод худалдааны урсгал төдийгүй дэлхийн бусад оронтой хийх худалдааны хөдөлгөөнийг бий болговол даяаршлын үр нөлөөтэй болно.

“Spaghetti Bowl” үзэгдэл. “Spaghetti Bowl” гэх нэр томъёог Багвати нь “U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements” өгүүлэл (Jagdish Bhagwati and Anne O. Krueger, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, AEI Press, 1995)-дээ анх хэрэглэсэн. Тэрээр ЧХХ-ийн өсөлтийн улмаас “Spaghetti Bowl” үүсэж байна гэж үзсэн. Улмаар “Trading Preferentially: Theory and Policy” (*The Economic Journal* 108: 1128-1148); Testimony, Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade and Technology (April 1, 2003; U.S. House of Representatives) бүтээлдээ энэ нэр томъёог барааны гарал үүслийн дүрэм (the rules of origin)-тэй холбон тайлбарлажээ.

ДХБ-ын олон талт худалдааны системийн үүднээс ДХБ-ын гишүүд хоорондоо худалдаа хийхэд (ДХБ одоогоор гишүүнтэй) тухайн бараа аль улсаас орж ирж байгаа гэдгээс үл хамааран ижил тариф хэрэглэгддэг бол ЧХХ-ийн хувьд барааны гарал үүслийн дүрэм ашиглан зөвхөн тодорхой улсаас гарал үүсэлтэй барааны тарифыг бууруулах эсхүл хөнгөлөх боломжтой байдаг нь таваган дээр орооцолдон байх шпагетти гоймон шиг (Spaghetti Bowl) нөхцөл байдлын үүсгэдэг хэмээн тэрээр үзжээ.³⁵ Эцэстээ Багвати нь олон талт худалдааны хэлэлцээр нь олон улсын худалдаа, эдийн засгийг дэмжих, олон улсын худалдаанд ялгаварлалаас сэргийлэхэд илүү дээр хувилбар гэх санааг хамгаалсан.

Японы судлаач Акира Котера (Kotera Akira)-ийн үзэж буйгаар бараа аль улсаас ирж байгааг тодорхойлоход гарал үүслийн нарийн дүрэм хэрэглэх нь гарал үүслийн улсыг тодорхойлох асуудлыг бэрхшээлтэй болгодог учраас бизнесийн болон захиргааны илүү өндөр зардалд хүргэнэ. Өөр өөр ЧХХ-т гарал үүслийн харилцан адилгүй дүрэм үйлчлэснээр аж ахуйн нэгж, төрийн аль аль нь ойлгоход илүү төвөгтэй, хэрэглэхэд илүү зардалтай болдог.³⁶

“Spaghetti Bowl” нь гарал үүслийн дүрмээс гадна ЧХХ-тэй холбогдон үүсдэг олон асуудалд мөн хэрэглэгддэг. Тухайлбал ЧХХ-т

³⁴ Jagdish N. Bhagwati, *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press, 1991, <https://doi.org/10.1515/9781400861590>

³⁵ Jagdish Bhagwati, David Greenaway, Arvind Panagariya, *Trading Preferentially: Theory and Policy*, *The Economic Journal*, Volume 108, Issue 449, 1 July 1998, p.1128–1148, <https://doi.org/10.1111/1468-0297.003>

³⁶ Kotera Akira. What is “the Spaghetti Bowl Phenomenon” of FTAs? https://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0193.html

оюуны өмчийн эрхтэй холбоотой зохицуулалтыг багтаах нь түгээмэл болсон бөгөөд уг зохицуулалт ЧХХ-үүдэд өөр өөрөөр тусгагдсан байх нь цөөнгүй. Энэ тохиолдолд оюуны өмчийн эрхийг хамгаалах талаарх дотоодын эрх зүйн зохицуулалт тэдгээртэй ямар харилцаанд байх нь бэрхшээлтэй. Ийм маягаар зөвхөн оюуны өмчтэй холбоотой гэлтгүй дэмпингийн эсрэг, сэйфгардын гэх мэт худалдааны олон дүрэм журмын жишээн дээр энэ асуудал яригдах боломжтой. Тэгэхээр бүх ЧХХ-т нэг асуудлыг нэг мөр ойлгохуйц зохицуулалт хийж байж үүнээс зайлсхийх боломжтой. Япон зэрэг улсуудад гол төлөв эдийн засагчид засгийн газар аливаа улстай ЧХХ байгуулахаар хэлэлцээ хийхдээ үүнийг харгалзах ёстой гэж үздэг.

Зүүн Азийн улсуудын жишээн дээр “Noodle bowl” гэх нэршлийг “Spaghetti Bowl”-той төстэй нөхцөлд мөн хэрэглэсэн нь бий.³⁷

Multilateralizing Regionalism. Балдвин нь ЧХХ-үүдийн ээдрээтэй байдлыг хүлээн зөвшөөрсөн ч “multilateralizing regionalism” гэх ойлголтыг дэвшүүлж, үүгээрээ ЧХХ нь олон улсын хэмжээнд нэгдлийг цогцлоох (building blocks) боломжтой гэж үзжээ.³⁸ Багватигаас ялгаатай нь зөвхөн бараа гэхээсээ үйлчилгээ, хөрөнгө оруулалт зэрэг олон төрлийн зохицуулалтын стандартыг хамрах болсон орчин үеийн худалдааны амаргүй нөхцөл байдалд ЧХХ нь хэрэгжихүйц прагматик хариулт болох бөгөөд ЧХХ-үүдийг уялдуулах, олон талт худалдааны системд нэгтгэх замаар “Spaghetti Bowl”-ийн нөлөөг бууруулах боломжтой гэж үзжээ. ЧХХ-ээр бий болж байгаа худалдааны чөлөөлөлт нь олон талт байдал руу явж буй нэг алхам бөгөөд худалдааг хазайлгана (trade diversions) гэхээсээ худалдааг дэмжинэ. Балдины тодорхойлсноор өнгөрсөн хугацаанд ТХЕХ-ийг хамгаалж ирсэн улсууд бүс нутгийн нэгдэлд идэвхтэй нэгдэж буй боловч энэ нь Уругвайн үе шатны хэлэлцээрийг дагаж мөрдөх байдалд саад учруулахгүй.

IV. Улс орнууд ЧХХ байгуулдаг нийтлэг шалтгаан ба үр ашиг

Худалдааны гэрээ хэлэлцээр нь гэрээний талуудын хооронд зөвхөн худалдааг өргөжүүлэх байдлаар хязгаарлагдахгүй бөгөөд улс төр, эдийн засгийн нөлөөг тэлэх зорилго давхар агуулдаг. Үүнийг АНУ зэрэг барууны орнууд болон Хятад зэрэг эрчимтэй

³⁷ Shen Minji, Lifting global free trade from the ‘noodle bowl’ | East Asia Forum East Asia Forum <https://eastasiaforum.org/2017/03/09/lifting-global-free-trade-from-the-noodle-bowl/>

³⁸ Richard E Baldwin, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade* (October 2006). NBER Working Paper No. w12545, <https://ssrn.com/abstract=933887>

хөгжиж буй орнуудын хоорондын өрсөлдөөнийг харуулах болсон мега тоглолтуудаас харж болно. Эдгээр өрсөлдөгч тал олон улсын худалдаанд өөрсдийн гэх хэм хэмжээ, дүрэм журам, үзэл баримтлал, стандартыг түгээхийг эрмэлзэж буй бөгөөд энэ зорилгыг гүйцэлдүүлэхэд мега бүс нутгийн худалдааны хэлэлцээрүүд үр нөлөөтэй арга хэрэгсэл болох боломжтой гэж хардаг. Хэрвээ ЧХХ нь үр ашгийг нэмэгдүүлдэг бол улс орнууд үүнийг байгуулахаар эрмэлзэх нь тодорхой. Мөн худалдааны өөр өөр саадыг бууруулахад ялгаатай зардал гардаг бол олон талт худалдааны чөлөөлөлтөөс илүүтэй ЧХХ байгуулах хүчин чармайлт гаргана.

Гэхдээ ЧХХ-ийн үр ашгийн байдал үндсэндээ шууд тодорхойлогдохуйц биш. Эдийн засгийн хөгжил буурай орнуудын хооронд байгуулагдсан ЧХХ нь тухайн хэлэлцээрийн талууд хэлэлцээрт үл хамаарах улсуудтай хийх худалдаанд худалдааны саадыг бууруулаагүй бол талуудад төдийлөн ашигтай биш. Гадаад худалдааны саадыг бууруулаагүй нь ЧХХ-ийн талуудыг алдагдалд хүргээд зогсохгүй, ерөнхийдөө алдагдлын хуваарилалт нь илүү хөгжингүй орон илүү бага хөгжсөн орны зардлаар ашиг олох байдалтай буюу ихээхэн хэмжээнд тэгш хэмгүй, өөрөөр хэлбэл нөгөө талдаа алдагдалтай болно. Шалтгаан нь илүү бага хөгжсөн орны зах зээлд илүү хөгжингүй орон үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүнээ экспортлох нь ашигтай байдагтай холбоотой. Үүний жишээ нь 1960-аад оны үед Зүүн Африкын хамтын нийгэмлэгт Кени улс Уганда, Танзани улсуудын зардлаар, Төв Африкийн нийтлэг зах зээлд Эл Салвадор улс Гондурасын зардлаар ашиг тус тус олох байдлаар тохиолдож байсан. ЧХХ байгуулж байгаа хоёр (2) улсын аль нэгнийх нь санхүүгийн байдал дэлхийн дундаж үзүүлэлттэй ойролцоо байх тусмаа тухайн тал илүү ашиг олох шинжтэй байдаг талаар судалгааны ажил бас бий. Тиймээс хоёр улсын аль аль нь дундажаас дээш орлого, санхүүгийн байдалтай байвал эдгээр талын хооронд конвергенц явагдах хандлагатай бол эсрэгээрээ буюу хоёулаа дундажаас доогуур хөгжиж буй орнууд байгаа тохиолдолд дивергенцид хүргэнэ. Улс орнууд ЧХХ байгуулдаг шалтгаан нь эдийн засаг төдийгүй улс төрийн сэдлээр өдөөгдсөн байдаг.

Хэмжээ талаасаа эдийн засгийн хувьд том, нээлттэй (зах зээлийн эдийн засагтай) улстай ЧХХ байгуулах нь ашигтай байж бас болно. Жишээлбэл Мексик АНУ-тай ЧХХ байгуулж байна гэж бодъё. Энэ тохиолдолд АНУ нь ахиу зардал (marginal cost)³⁹-ийн өсөлтгүйгээр Мексикийн хэрэгцээг хангах бүрэн боломжтой байна. Хэрвээ үүн

³⁹ **Ахиу зардал** (Marginal cost) - Бүтээгдэхүүний тоо хэмжээг нэг нэгжээр ахиулахад үйлдвэрлэлийн нийт зардал ямар хэмжээгээр нэмэгдэхийг харуулна (Монгол банк, Эдийн засаг, санхүүгийн нэр томъёоны тайлбар толь, УБ.,2015, 11 дэх тал).

дээр нэмээд АНУ нээлттэй зах зээлтэй бол ихэнх барааны хувьд үр ашигтай нийлүүлэгч болох ба өрсөлдөөний эх үүсвэр болно.

Үндсэндээ хоёр ба түүнээс дээш цөөн тооны улсын хооронд чөлөөт худалдааг хоёр (2) аргаар бий болгож болно. Эхнийх нь нэгээс нөгөө рүү бараагаа тарифын дарамтгүйгээр тээвэрлэж болох ба харин гэрээний тал улс бүр гэрээний тал биш улстай ямар тарифаар худалдаа хийхээ өөрөө бие даан шийдэх эрхтэй байдаг чөлөөт худалдааны бүс (free trade area) бол удаах нь эсрэгээрээ гэрээний талууд гэрээний тал биш этгээд (гуравдагч этгээд)-тэй худалдаа хийх нэгдсэн (нийтлэг) тарифын хэмжээг тохиролцох шаардлагатай болдог гаалийн холбоо (customs union) юм. Жишээлбэл Канад, АНУ, Мексикийн хооронд үйлчилдэг ЧХХ (хуучин нэр Хойд Америкийн Чөлөөт худалдааны хэлэлцээр (North American Free Trade Agreement/NAFTA)/- ээр талууд Хятадтай хийх худалдаандаа ижил хэмжээний тариф ногдуулах үүрэг хүлээгээгүй. Харин Европын холбооны тухайд гаалийн холбоо болохын хувьд түүнд хамаарах улсууд импортлох бараа бүрт ижил тариф ногдуулах үүрэгтэй. Үүнийг эрх зүйн үүднээс ТХЕХ-ийн хүрээнд дараагийн хэсэгт тайлбарлана.

V. ЧХХ-ийг ДХБ-ын эрх зүйгээр зохицуулсан байдал (ТХЕХ-ийн хүрээнд)

“Олон улсын худалдаанд ялгаварлах явдлыг арилгах нь ДХБ-ын нэг үндсэн зарчим болох Үндэсний нэн таатай дэглэм (MFN treatment)-ийн үүднээс ДХБ-ын гишүүн нь аливаа улсад олгосон худалдааны таатай нөхцөлийг бусад бүх ДХБ-ын гишүүнд нөхцөлгүйгээр олгох шаардлагатай. ЧХХ-ийн талууд өөрсдөдөө олгож байгаа хөнгөлттэй дэглэмийг тухайн хэлэлцээрийн тал бус ДХБ-ын бусад гишүүнд олгох үүрэг хүлээдэггүйн хувьд энэ үзэл санааг шууд хөнддөг.”⁴⁰

Гэхдээ ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлд ЧХХ-ийг зөвшөөрсөн. Үүнд өмнөх хэсэгт дурдсан чөлөөт худалдааны бүс (free trade area), гаалийн холбоо (customs union) гэсэн 2 төрлийн нэгдлийг ДХБ-ын гишүүд тодорхой урьдчилсан нөхцөлийг хангасны үндсэн дээр байгуулж болохоор заасан. Урьдчилсан нөхцөл нь ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлийн 4 дэх хэсэгт ЧХХ-ийн зорилго нь тухайн хэлэлцээрийг байгуулагч талуудын хоорондын худалдааг дэмжихийн сацуу хэлэлцээрийн оролцогч биш тал (ДХБ-ын бусад гишүүн)-тай хийх худалдаанд учрах саадыг өсгөхгүй байх; мөн зүйлийн 8 дахь хэсэгт гаалийн татвар болон худалдаан дахь бусад хязгаарлалтыг хэлэлцээрийн оролцогч улсуудын хоорондох болон тухайн улсуудаас

⁴⁰ Э.Туулайхүү, “Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд ойлгох нь”, Эрх зүй сэтгүүл, 2018/4 (44), 185 дахь тал

гарал үүсэлтэй бүтээгдэхүүний (“хангалттай” хэмжээний) худалдаа (substantially all the trade) -нд арилгах гэж тус тус тодорхойлсон байна.

Ийнхүү гаалийн холбоо болон чөлөөт худалдааны бүсэд тавигдах шаардлага нь үндсэндээ төстэй боловч ялгаа бас байна. Гол ялгаа нь чөлөөт худалдааны бүс байгуулж байгаа талууд хэлэлцээрийн тал биш улсуудтай хийх худалдаандаа тус тусдаа бие даан худалдааны татвар, бусад зохицуулалтаа хэрэгжүүлэх эрхээ хадгалан үлддэг бол гаалийн холбооны гишүүдээс гуравдагч (гаалийн холбооны гишүүн бус) улстай худалдаа хийхдээ нийтлэг/ижил татвар, худалдааны бусад зохицуулалт хэрэглэх үүрэгтэй буюу гаалийн холбооны гишүүд нь гадаад худалдаандаа эдийн засгийн хувьд нэг нэгж (a single economic unit) болно гэж үздэг.⁴¹ Тодруулбал гаалийн холбооны жишээн дээр гадаад худалдаандаа татвар тогтоох улсын бүрэн эрх тодорхой хэмжээнд хязгаарлагдах бол чөлөөт худалдааны бүс байгуулж буй тохиолдолд ийм хязгаарлалт байхгүй. Энэ шалтгаанаар өнөөгийн байдлаар ДХБ-д бүртгэгдээд буй чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийн 10 хүрэхгүй хувийг гаалийн нэгдэл эзэлдэг.⁴²

VI. Монгол Улс ЧХХ байгуулахтай холбоотой асуудал

Монгол Улсын хувьд Япон улстай 2015 онд Эдийн засгийн түншлэлийн хэлэлцээр (Economic Partnership Agreement between Japan and Mongolia) байгуулсан бол улмаар 2020 оны 9 дүгээр сарын 29-ний өдөр Ази, Номхон далайн худалдааны хэлэлцээр (Asia-Pacific Trade Agreement (APTA))-т Монгол улс 7 дахь гишүүнээр нэгдэн орсон билээ.

Мөн манай улс цаашид бусад олон оронтой (ялангуяа худалдааны гол түнш орнуудтай) ЧХХ байгуулах талаар яригдах болсон. Тухайлбал, 2019 оны 9 дүгээр сард ОХУ-ын Владивосток хотод зохион байгуулагдсан Дорнын эдийн засгийн V чуулга уулзалтад Монгол Улсын Ерөнхийлөгч Х.Баттулга оролцохдоо Евразийн эдийн засгийн холбоо (Евразийский экономический союз)-той ЧХХ байгуулах Монгол улсын байр суурийг илэрхийлсэн бол мөн оны 12 дугаар сард Ерөнхий сайд У.Хүрэлсүх ОХУ-д айлчлах үеэр талууд уг ЧХХ байгуулах талаар хамтарсан судалгаа хийх талаар тохиролцсон. Тун саяхан буюу 2024 оны 12 дугаар сард тус холбоотой худалдааны түр хэлэлцээр байгуулах асуудал дуулиан шуугиантайгаар яригдсан

⁴¹ Robert E. Hudec and James D. Southwick, “Regionalism and WTO Rules: Problems in the Fine Art of Discriminating Fairly”, in M. Rodriguez Mendoza, P. Low and B. Kotschwar (eds.), *Trade Rules in the Making: Challenges in Regional and Multilateral Negotiations* (Washington DC, OAS: Brookings, 1999), p. 49

⁴² Дэлгэрэнгүйг <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllIRTAList.aspx> цахим холбоосоор нэвтрэх үзнэ үү.

билээ.⁴³ Мөн БНСУ-тай Эдийн засгийн түншлэлийн хэлэлцээр байгуулснаар уул уурхайн бүтээгдэхүүний экспортоос хамааралтай, түүхий эдийн үнийн савлагаанд өртөмтгий эмзэг эдийн засгийг төрөлжүүлэх, үйлдвэрлэлийн салбарыг хөгжүүлж, экспортын нэр төрлийг нэмэгдүүлэхэд чухал ач холбогдолтой хэмээн үзэж холбогдох судалгааг хийж байна.⁴⁴ Ийнхүү Монгол Улсад энэ талаар яриа хэлэлцүүлэг сүүлийн жилүүдэд идэвхжиж байна.

Гэхдээ нөгөө талаас ДХБ-ын гишүүдээс хамгийн сүүлд буюу 2015 онд ЧХХ байгуулсан орны хувьд ЧХХ-ийн талаарх судалгаа, тэр дундаа ДХБ-ын эрх зүйн хүрээнд болон түүнээс гадуур хэрхэн ойлгож, тайлбарлах асуудлыг одоогоор нарийвчлан судлаагүй.

2014 онд Монгол Улсын худалдааны бодлогын тайлан (Trade Policy Review)-г ДХБ хянан хэлэлцэх үед ДХБ-ын зарим гишүүн Монгол Улсын хувьд ЧХХ байгуулах улсыг сонгохдоо анхаардаг гол хүчин зүйлс юу болох, ЧХХ-ийн тухайд баримталдаг тусгай бодлоготой эсэх талаар асуусан байдаг.⁴⁵ Үүнд Монгол улсын төлөөлөгчид тухайн үеийн худалдааны хэмжээ болон цаашид өсөн нэмэгдэх боломжийг голлон анхаардаг бөгөөд худалдааны гол түнш орнуудтай ЧХХ хийх боломжийг судалж байна хэмээн хариулжээ.⁴⁶ Хариултаас харахад худалдааны хэмжээ, цаашид өсөн нэмэгдэх боломж, худалдааны гол түнш зэрэг нь Монгол Улсын бусад улстай ЧХХ байгуулахад харгалзах гол үзүүлэлт гэж ойлгогдохоор байна. Гэвч бодит байдал үүнтэй адилгүй болохыг дор тайлбарлая.

2013 онд тухайн үеийн Үндэсний хөгжил, шинэтгэлийн хорооны захиалгаар гүйцэтгэсэн “Худалдааны гол түнш орнуудтай Чөлөөт худалдааны хэлэлцээр байгуулах боломж болон эрсдэл” судалгаанд тодорхойлсноор нийт экспортын 95 орчим хувийг уул уурхайн болон мал аж ахуйн гаралтай түүхий эд, 5 хүрэхгүй хувийг аж үйлдвэрийн хагас боловсруулсан болон эцсийн бүтээгдэхүүн эзэлдэг манай улсын хувьд худалдааны гол түнш орнуудтай өрсөлдөх чадвар өндөртэй уул уурхайн бүтээгдэхүүнд зах зээл бий болгохын төлөө ЧХХ байгуулах нь зохистой болохыг онцолсон байна. Ингэхдээ гадаад худалдааны хамгийн их хамааралтай түнш болох ган, зэс зэрэг металлын үйлдвэрлэлд ашиглагдах уул уурхайн түүхий эдийн эрэлт өндөртэй БНХАУ-тай ЧХХ байгуулах нь Монгол Улсын дотоодын зах зээлд урт хугацаанд металл боловсруулахад шаардлагатай

⁴³ Монголын үндэсний худалдаа, аж үйлдвэрийн танхимд энэ талаар өрнөсөн хэлэлцүүлгийн тухай <https://www.mongolchamber.mn/a/1988-аас> үз.

⁴⁴ <https://mfa.gov.mn/монгол-бнсу-эдийн-засгийн-түншлэлийн-ээс-дэлгэрэнгүйг> үз.

⁴⁵ WT/TPR/M/297/Add.1, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/M297A1.pdf&Open=True>

⁴⁶ Мөн тэнд.

түүхий эдийг худалдан авах өрсөлдөөнийг бий болгож, улмаар уул уурхайд тулгуурласан боловсруулах үйлдвэрлэл хөгжүүлэх манай улсын бодлоготой зөрчилдөх эрсдэлтэй бол дараагийн худалдааны томоохон түнш ОХУ-ын тухайд дэлхийн зах зээлд манайхтай ижил төрлийн бүтээгдэхүүн нийлүүлдэг, экспортын бүтцийн хувьд төстэй учраас Монгол улс уул уурхайн бүтээгдэхүүнээ ОХУ-д экспортлох боломжгүйн дээр ОХУ-аас импортлож буй барааны 70 гаруй хувийг эзэлдэг нефтийн бүтээгдэхүүнийг Монгол улс дотооддоо үйлдвэрлэх төлөвлөгөөтэй нийцэхгүй, өөрөөр хэлбэл үндсэндээ БНХАУ, ОХУ-тай хийж буй уул уурхайн бус бүтээгдэхүүний худалдааны алдагдал улам бүр нэмэгдэж, эдгээр улсын хамаарлыг улам бүр гүнзгийрүүлж, үндэсний аюулгүй байдлын асуудалд хүргэж болзошгүйг анхааруулсан байна. Энэ үүднээс Япон улстай ЧХХ байгуулсан нь эдийн засгийн өнөөгийн бүтцийн үүднээс бус уул уурхайн бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлийг хөгжүүлж, эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэсэн нөхцөлд гол худалдан авагч байх хэтийн нөхцөлийг харгалзсан гэдгээрээ зөвтгөгдөнө гэдэг. Ийнхүү ЧХХ байгуулах нь Монгол улсын хувьд бодлогын чухал асуудал байх ёстой нь судалгаагаар нотлогддог гэж хэлж болох юм.

Энэ талаарх үзэл санаа Монгол Улсын Үндэсний аюулгүй байдлын үзэл баримтлал, Гадаад бодлогын үзэл баримтлалд мөн тусгалаа олсон. “Монгол Улсын Үндэсний аюулгүй байдлын үзэл баримтлал” -д “бүс нутгийн болон олон улсын интеграцид нэгдэх, чөлөөт худалдааны хэлэлцээр байгуулах асуудлыг эдийн засгийн аюулгүй байдал, хөгжлийн шаардлагыг харгалзан, судалгаа, тооцоонд тулгуурлан, шат дараатай, сонголттойгоор хэрэгжүүлэх” нь эдийн засгийн аюулгүй байдлын хүрээнд гадаад худалдаа, интеграцийн хувьд баримтлах бодлого (3.2.5.4.) байхаар, “Монгол Улсын Гадаад бодлогын үзэл баримтлал” -д “олон улс, бүс нутгийн эдийн засгийн интеграц болон дэд бүтцийн сүлжээнд нэгдэхийг эрмэлзэх” нь эдийн засгийн гадаад харилцааны бодлогыг хэрэгжүүлэх нэг чиглэл (21.4) байхаар тус тус заасан. Эндээс ЧХХ байгуулах, нэгдэх нь Монгол улсын үндэсний аюулгүй байдал, гадаад бодлого, эдийн засгийн хөгжлийн нэг гол хүчин зүйл хэмээн тодорхойлж болохоор байна. Мөн Монгол Улс ДХБ-ын гишүүн болохын хувьд байгуулж буй ЧХХ нь ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлд заасан урьдчилсан нөхцөл (талуудын хоорондын худалдааг дэмжих, гуравдагч этгээдтэй хийх худалдаанд саад нэмэхгүй байх; худалдааны саадыг хоорондын худалдаандаа хангалттай хэмжээнд арилгах)-ийг хэрхэн хангаж байна вэ гэх асуулт байна. Тухайлбал, Монгол улс ЧХХ-ийг Япон улстай анхлан байгуулсан нь Вайнерийн шинжилгээнд дурдсанчлан бага өртөгтэй худалдаа (энэ нь Хятад байж болно)-ээс арай өртөг өндөртэй

худалдаа (Япон) руу шилжсэн эсэх тухай юм. Учир нь Монгол Улс ЧХХ-ийг байгуулснаар Япон улсад ДХБ-ын бусад гишүүнээс илүү тарифын хөнгөлттэй нөхцөлийг олгож эхлэсэн бөгөөд энэ нь Хятадтай харьцуулахад Япон нь илүү хямд тарифаар Монголын зах зээлд нэвтрэх эрх зүйн боломжийг эдлэх боломжтой болсон гэсэн үг. Үүнээс гадна эдүгээ Монгол Улс Евразийн Эдийн засгийн холбоотой худалдааны түр хэлэлцээр (interim agreement) байгуулах асуудал яригдаж байна. Вайнерийн шинжилгээ ёсоор дотоодод үйлдвэрлэх нь хямд өртөгтэй байхад илүү өртөгтэй Евразийн холбооны гишүүн улсуудын импортод давуу байдал олгосон тохиолдолд эдийн засгийн хувьд үр ашиггүй болно. Гэхдээ Вайнерийн шинжилгээ нь өсөн хөгжиж буй дотоодын амин чухал салбарыг гадаадын өрсөлдөөнөөс хамгаалах бодлогын асуудалд хариулт өгч чадахгүй.

Нөгөө талаас Монгол Улс нь ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлд заасан гаалийн холбооны шинжтэй нэгдэл болох Евразийн Эдийн засгийн холбоонд ОХУ, Беларусь, Казахстан, Армен, Киргизстан улсуудын адилаар гишүүнээр элсэх буюу тус холбооны бүрэлдэхүүн болно гэхээсээ тус холбоотой хугацаатай (3 жил) хэлэлцээрийг тусдаа байгуулах талаар яригдаж буй билээ. Хэрэв энэ түр хэлэлцээр амжилттай хэрэгжсэн тохиолдолд талуудын дараагийн тохиролцоо нь юу байх (чөлөөт худалдааны бүс эсхүл гаалийн холбоо байгуулах г.м)-аар түр хэлэлцээрийн болон холбогдох бусад баримт бичгийн төсөлд тусгасан болон талууд үүнийг хэрхэн төлөвлөж буй нь анхаарал татна. Түр хэлэлцээр байгуулах талаар ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлийн 5 дахь хэсэгт заасныг үүнд бас харгалзвал зохино.

VII. Дүгнэлт

Дэлхий дээр өнөөдөр олон тооны ЧХХ хүчин төгөлдөр үйлчилж буй бөгөөд цар хүрээ, хамрах асуудал, оролцогч талууд, тэдгээрийн эдийн засгийн хөгжлийн түвшин харилцан адилгүй байна. Эхэндээ бараа, үйлчилгээний худалдааг голчлон зохицуулж байсан бол сүүлийн жилүүдэд хөдөлмөрийн стандарт, хүрээлэн буй орчны бодлого, өрсөлдөөний зохицуулалт, оюуны өмч зэрэг олон төрлийн асуудлыг өөртөө нэгтгэн агуулгын хувьд улам өргөжих болсон. Энэ утгаараа ЧХХ нь зөвхөн худалдааны зохицуулалтын хүрээнд хязгаарлагдахгүй, харин улс төр, эдийн засгийн интеграцийн илүү өндөр түвшний хэрэгслийн үүрэг гүйцэтгэдгийн хувьд эрх зүйн, эдийн засгийн, улс төр-бодлогын нарийн төвөгтэй ойлголтыг илтгэдэг. Иймээс дан эрх зүйн үүднээс авч үзэх нь судалгааны үр нөлөөг хязгаарлах тул өгүүлэлд аль аль шинжийг хамруулахыг эрмэлзсэн болно.

Хоёрдугаар хэсэгт өгүүлснээр ЧХХ нь худалдааны бодлоготой

салшгүй холбоотой болох нь түүхэн баримтуудаас харагдаж байна. Чөлөөт худалдааны талаарх онол номлол гарч ирсэн цагаас ТХЕХ боловсруулагдаж, улмаар ДХБ-ын институцийн суурь тавигдан, эдүгээ гуч орчим жил ажиллаж буй хугацаанд цөөн оролцогчид өөр хоорондоо хөнгөлөлттэй нөхцөлөөр харилцдаг худалдааны гэрээний үзэл санаа олон улсын худалдааны системд орон зайгаа хадгалсаар ирсэн байна.

Гуравдугаар хэсэгт тэмдэглэсэнчлэн ЧХХ нь олон талт худалдааны хэлэлцээр биш учраас гэрээний тал (хэлэлцээрийн оролцогч), гэрээний тал биш (хэлэлцээрийн оролцогч бус) этгээдэд үзүүлэх нөлөөг тайлбарлах шаардлагатай болдог. Энэ хүрээнд Жэйкоб Вайнерээс Жагдиш Вагвати, Ричард Балдвин хүртэлх сонгодог хийгээд орчин үеийн онол-хандлага, нэршлийг авч үзэв.

Дөрөвдүгээр хэсэгт улс орнуудын ЧХХ байгуулдаг шалтгаан нь зөвхөн худалдааг нэмэгдүүлэх бус улс төр, эдийн засгийн нөлөөгөө тэлэх арга хэрэгсэл хэмээн хардагтай мөн холбоотой болох; ЧХХ-ийг ямар улсуудын хооронд байгуулах нь үр ашигтай байж болох талаар судлав. Тухайлбал, эдийн засгийн хөгжил тааруу хоёр улс ЧХХ байгуулах, илүү хөгжсөн эдийн засагтай улс болон бага хөгжсөн эдийн засагтай улс ЧХХ байгуулах тохиолдлуудын эдийн засгийн үр өгөөжийг судлаачид хэрхэн тодорхойлдогийг дурдсан. Ингэхдээ том эдийн засагтай, зах зээлийн нээлттэй бодлоготой улстай ЧХХ байгуулах нь үр ашигтай байж болохыг үгүйсгээгүй.

Тавдугаар хэсэгт Үндэсний нэн таатай дэглэм үйлчлэхгүй онцгой тохиолдол болох ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлд зааснаар ДХБ-ын гишүүд энэ төрлийн худалдааны хэлэлцээр байгуулах гэж буй бол ямар урьдчилсан нөхцөл тавигддаг хийгээд чөлөөт худалдааны бүс, гаалийн холбооны тухайд ямар төстэй, ялгаатай шинжийг эрх зүйгээр тодорхойлсныг авч үзэв. Нийт бүртгэлтэй ЧХХ дотор гаалийн холбоо гэхээсээ чөлөөт худалдааны бүс байгуулах хэлэлцээр давамгайлж буйн учир шалтгааныг мөн тайлбарласан.

Сүүлийн хэсэгт Монгол Улс ЧХХ байгуулахтай холбоотой асуудлыг шинжлэв. ЧХХ байгуулах, түүнд нэгдэх нь үндэсний аюулгүй байдал, гадаад бодлого, эдийн засгийн хөгжлийн амин чухал асуудлуудын нэг болох нь Монгол Улсын бодлогын баримт бичгүүдэд илэрхий тусгагдсан байна. Түүнчлэн Монгол Улс ДХБ-ын гишүүн болохын хувьд ТХЕХ-ийн XXIV дүгээр зүйлд заасан урьдчилсан нөхцөлүүд - чөлөөт худалдааны бүс, гаалийн холбоог ЧХХ-ээр байгуулах, түр хэлэлцээр байгуулахад ТХЕХ-ээр ямар шаардлага тавьж буй, тэдгээрийг хангаж буй эсэх, цаашлаад ерөөс ийм хэлэлцээр байгуулахад хэрхэн хандах тухайд анхаарах шаардлагыг онцлов.

[Ном зүй]

Монгол банк, *Эдийн засаг, санхүүгийн нэр томъёоны тайлбар толь*, УБ., 2015

Э.Туулайхүү, “Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг Тариф худалдааны ерөнхий хэлэлцээрийн XXIV дүгээр зүйлийн хүрээнд ойлгох нь”, *Эрх зүй сэтгүүл*, 2018/4 (44)

ҮХШХ, Худалдааны гол түнш орнуудтай Чөлөөт худалдааны хэлэлцээр байгуулах боломж болон эрсдэл, 2013

Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. MetaLibri Digital Library, 29 May 2007

Bishop John D, Adam Smith’s Invisible Hand Argument. *Journal of Business Ethia* 14: 165–180, 1995

Chang Ha-Joon, “Kicking Away the Ladder: How the Economic and Intellectual Histories of Capitalism Have Been Re-Written to Justify Neo-Liberal Capitalism”. *Post-Autistic Economics Review* 15(1)

David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, (John Murray, Albemarle Street, 1817)

Eli F. Heckscher, “Revisions in Economic History: V. Mercantilism”. *The Economic History Review*, Nov., 1936, Vol. 7, No. 1 (Nov., 1936)

Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Studies in the Administration of International Law and Organization, No. 10, New York, London, 1950

Jagdish N. Bhagwati, “US Trade Policy: The Infatuation with FTAs.” (1995)

Jagdish N. Bhagwati, *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press, 1991

Jagdish Bhagwati, David Greenaway, Arvind Panagariya, “Trading Preferentially: Theory and Policy”, *The Economic Journal*, Volume 108, Issue 449

Joel P. Trachtman, “The Limits of PTAs: WTO Legal Restrictions on the Use of WTO-Plus Standards Regulation in PTAs.” Chapter. In *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, edited by Kyle W. Bagwell and Petros C. Mavroidis, 115–49. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Kotera Akira. What is “the Spaghetti Bowl Phenomenon” of FTAs?

Lillian Corbin and Mark Perry. Turbulent Times for FTAs: Australia and the Region, in Lillian Corbin and Mark Perry (eds.). *Free Trade Agreements: Hegemony or Harmony*, Springer 2019

Mitsuo Matsushita, “Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives”, Law and Development Institute Inaugural Conference (Sydney, Australia October 2010)

Richard E Baldwin, Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade (October 2006). NBER

Working Paper No. w12545

Robert E. Hudec and James D. Southwick, “Regionalism and WTO Rules: Problems in the Fine Art of Discriminating Fairly”, in M. Rodriguez Mendoza, P. Low and B. Kotschwar (eds.), *Trade Rules in the Making: Challenges in Regional and Multilateral Negotiations* (Washington DC, OAS: Brookings, 1999)

Rohini Ancharia (ed.), *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System* (Cambridge: Cambridge University Press, 2016)

Shen Minji, Lifting global free trade from the ‘noodle bowl’ | East Asia Forum |

Тариф, худалдааны ерөнхий хэлэлцээр

ДХБ-ын Худалдааг хөнгөвчлөх хэлэлцээр

Монгол Улсын Үндэсний аюулгүй байдлын үзэл баримтлал

Монгол Улсын Гадаад бодлогын үзэл баримтлал

<https://api.semanticscholar.org/CorpusID:152629461>

<https://www.britannica.com/event/Treaty-of-Kanagawa>

<https://www.britannica.com/summary/Key-Facts-of-the-Opium-Wars>

<https://doi.org/10.1111/1468-0297.003>

<https://doi.org/10.1515/9781400861590>

<https://eastasiaforum.org/2017/03/09/lifting-global-free-trade-from-the-noodle-bowl/>

<https://elegant-technology.com/TVAfretr.html-aac>

https://europa.eu/european-union/law/treaties_en

<https://www.lawanddevelopment.net/img/matsushita.pdf>

<https://mfa.gov.mn/монгол-бнсу-эдийн-засгийн-түншлэлийн>

<https://mfa.gov.mn/монгол-улс-евразийн-эдийн-засгийн-хол>

<https://www.mongolchamber.mn/a/1988>

https://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0193.html

<https://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>

<https://ssrn.com/abstract=933887>

<https://www.worldfinance.com/infrastructureinvestment/government-policy/top-five-trade-deals-that-changed-history>

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/M297A1.pdf&Open=True>

<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

[Abstract]

**Some Critical Issues Relating to the
Conclusion of Free Trade Agreement**

Enkhee Tuulaikhuu

Master of Laws (LL.M.)

*Lecturer at the Department of Public Law,
School of Law, National University of Mongolia*

Ulaanbaatar, Mongolia

Free Trade Agreements (FTAs) are a significant component of modern international trade, encompassing complex legal, economic, and policy dimensions. According to the World Trade Organization (WTO), there are currently 374 Free Trade Agreements (FTAs) in force globally. For Mongolia, the signing of an Economic Partnership Agreement with Japan in 2015 marked its integration as the most recent WTO member at that time to join such an economic integration. Currently, Mongolia is exploring opportunities to establish FTAs with South Korea and the Eurasian Economic Union, accompanied by active domestic discussions. Taking these issues into account, this paper aims to analyze the historical context and policy implications of trade agreements, particularly FTAs. It examines the impacts of FTAs on contracting and non-contracting parties, common reasons and benefits for forming FTAs and the WTO's legal framework for regulating FTAs (within the GATT, Article XXIV), and identifies the policy and legal challenges Mongolia faces in pursuing such agreements.

[Keywords]

Free trade, free trade agreements, trade policy, contracting parties, non-contracting parties.