

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความล้มเหลวของการประชุมระดับรัฐมนตรีที่แคนคูน (ค.ศ. 2003) ขององค์การการค้าโลก ภายหลังจากที่ประเทศสมาชิกสามารถเปิดการเจรจารอบโดฮาได้สำเร็จ (ค.ศ. 2001) โดยอาศัยแนวคิดที่ว่าด้วยโครงสร้างระหว่างประเทศของ Kenneth Waltz และแนวคิดที่ว่าด้วยโครงสร้างการเจรจาของ Samuel B. Bacharach และ Edward J. Lawler

จากการศึกษาพบว่าประเทศกำลังพัฒนามีบทบาทและอำนาจการต่อรองในเวทีการเจรจาการค้าระหว่างประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างทางการค้าระหว่างประเทศที่ทำให้ประเทศกำลังพัฒนาส่วนหนึ่งมีศักยภาพทางการค้าเพิ่มขึ้นและมีบทบาทในการเจรจามากขึ้นเช่นกัน ในขณะที่เดียวกันก็มีประเทศกำลังพัฒนาอีกส่วนหนึ่งได้กลายเป็นกลุ่มชายขอบทางการค้าและการเจรจา แต่ก็มีประชาสังคมหรือกลุ่มเอ็นจีโอเข้ามาเป็นแรงสนับสนุนให้กลุ่มชายขอบและประเทศกำลังพัฒนาโดยรวมสามารถรักษาผลประโยชน์ของตนเอาไว้ นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างก็ทำให้ประเทศกำลังพัฒนาเปลี่ยนแปลงรูปแบบการมีส่วนร่วมในการเจรจาของตน โดยประเทศกำลังพัฒนาหันมาร่วมมือในหมู่ประเทศกำลังพัฒนาและสามารถสร้างความเหนียวแน่นเอาไว้ได้ ทั้งหมดนี้ส่งผลให้โครงสร้างอำนาจในการเจรจาเปลี่ยนแปลง และกลุ่มจี 20 จึงสามารถต้านทานแรงกดดันของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปในการประชุมที่แคนคูนไม่ให้ดำเนินไปในทิศทางเดียวกับการเจรจาอบุรุกวัย

This thesis sets out to examine the collapse of the WTO ministerial conference in Cancun (2003) after the Doha multilateral trade negotiation successfully opened in 2001. The study employs the concept of international structure by Kenneth Waltz and the concept of negotiation structure by Samuel B. Bacharach and Edward J. Lawler.

The study found that developing countries had more influences in the international trade negotiation, because the structure of the international trading system has changed. Firstly, certain developing countries gained trade benefits and had more strength in terms of economic and negotiating power. Secondly, there were, however, certain developing countries who could not gain from the changes and become marginalized from the trading system and the negotiation process. These marginal countries were empowered by civil societies or non-governmental organizations so that they were protected from unfair actions by developed countries. Finally, the developing countries changed their patterns of participation in the negotiation processes. They cooperated among themselves and united their positions. These factors contributed to the negotiating power of the developing countries, especially the G 20. Thus, unlike the Uruguay Round, they could resist the pressure from the United States and the European Union.