

نظام حقوقی سازمان تجارت جهانی (WTO)

دکتر حمیدرضا نیکبخت

چکیده

سازمان تجارت جهانی تنها سازمان بین‌المللی است که در ارتباط با قواعد و مقررات تجارت خارجی کشورهای مختلف می‌باشد. این سازمان جایگزین توافقنامه کلی تعرفه‌ها و تجارت (گات) که از سال ۱۹۴۷ وجود داشت، شده است. گات رسماً یک متن حقوقی، موافقتنامه بین‌المللی، بود و در عمل یک آژانس یا سازمان بین‌المللی هم شده بود. از سال ۱۹۴۸ گات توسط ۸ دور مذاکراتی توسعه و رشد یافته بود. آخرین و یکی از بزرگترین دورها، دور اوروگوئه، ۱۹۹۴-۱۹۸۶، بود که در این دور سازمان تجارت جهانی ایجاد گردید.

گات به عنوان یک سازمان بین‌المللی دیگر وجود ندارد، اما به عنوان موافقتنامه و در شکل جدید و اصلاح شده (گات ۱۹۹۴) به حیات خود ادامه می‌دهد (متن قدیمی اکنون به عنوان گات ۱۹۴۷ شناخته می‌شود). گات ۱۹۹۴ همراه با دو سند اصلی دیگر، یعنی، «توافقنامه کلی تجارت خدمات (گاتس)» و «توافقنامه جنبه‌های تجاری اموال معنوی (تریپس)»، تحت چتر یک سازمان واحد (WTO) قرار دارند. ۱۲۸ کشوری که تا سال ۱۹۹۴ گات را امضاء و

«طرفهای متعاقد» آن محسوب می‌شدند، با امضاء توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی که گات ۱۹۹۴ را هم شامل می‌شد، رسماً «کشور عضو WTO» شدند. در واقع، سازمان تجارت جهانی از گات ناشی شده و توسعه یافته است، و اصول کلیدی گات که عمدتاً اصول حقوقی می‌باشند در دو توافقنامه اصلی دیگر به کار گرفته شده‌اند؛ این اصول شامل، بطور کلی، عدم تبعیض (مانند، اصول دول کامله‌الوداد و رفتار ملی)، شفافیت و قابل پیش‌بینی می‌شوند. سازمان تجارت جهانی نیز یک سازمانی است که توافقنامه‌ای خاص به عنوان مبنای حقوقی منطقی خود دارد.

برای حل و فصل اختلافات و دعاوی، که ناگزیر از روابط تجاری و تعارض منافع بین اعضاء ایجاد می‌شود، توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی دربردارنده جریان حل و فصل اختلافات براساس کار حقوقی توافق شده می‌باشند. سازمان تجارت جهانی همچنین یک سیستم اختصاصی واحدی را برای حل و فصل اختلافات ترویج نموده است.

بنابراین، همان‌گونه که ذکر گردید، اسناد گات و سازمان تجارت جهانی متون حقوقی هستند که از قواعد حقوق ماهوی و شکلی بسیار تشکیل شده‌اند. لذا، در این مقاله با یک معرفی بسیار کلی و خلاصه از توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی، از جمله گات، تحلیلی از اصول حقوقی عمده و قواعد حل و فصل اختلافات در گات و سازمان تجارت جهانی ارائه گردیده است.

پیشگفتار

سازمان تجارت جهانی^۱ در سال ۱۹۹۵، به موجب توافقنامه‌ای^۲ (از این پس در این نوشته توافقنامه مؤسس نامیده خواهد شد) که در جلسات پایانی مذاکرات گات (توافقنامه کلی در خصوص تعرفه‌ها و تجارت)^۳ در دور اوروگوئه در سال ۱۹۹۴ در مراکش امضاء شد، تأسیس گردید.^۴ توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی یک چارچوب سازمانی چترگونه‌ای را ایجاد می‌کند که توافقنامه‌های متعدد از جمله گات را که در همان دور اوروگوئه تعدیل شده است (از این پس در این نوشته توافقنامه کلی نامیده خواهد شد) تحت پوشش خود قرار می‌دهد. توافقنامه کلی اکنون کتاب قانون یا قواعد اصلی مربوط به تجارت کالا در سازمان تجارت جهانی می‌باشد.

جالب توجه است که برای عضویت در سازمان تجارت جهانی دولتها باید قبلاً مذاکرات مربوط به الحاق به توافقنامه کلی را انجام داده و عضو آن شده باشند. توافقنامه کلی با تجارت کالا شروع گردید و از سال ۱۹۴۷ تا ۱۹۹۴ محل مذاکره کاهش نرخ‌های عوارض گمرکی و سایر موانع تجارت بوده است. از سال ۱۹۹۵ قواعد توافقنامه کلی اصلاح شده در دور اوروگوئه همچنان در چارچوب سازمان تجارت جهانی به عنوان توافقنامه‌ی اساسی برای تجارت کالا باقی است. توافقنامه کلی ضمائی دارد مربوط به بخش‌های خاصی نظیر کشاورزی و منسوجات و به موضوعات خاصی

1. World Trade Organization (WTO).

2. Agreement Establishing the World Trade Organization.

3. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

۴. برای توضیحات بیشتر، قسمت «تاریخچه» مقاله در صفحات بعد دیده شود.

می‌پردازد مانند تجارت بدون تبعیض، تجارت دولتی، یارانه‌ها و استانداردهای محصولات و اقداماتی که باید در مقابل اقدامات بازارشکنی کالا (دامپینگ) صورت گیرد، می‌پردازد.

گرچه توافقنامه کلی ۱۹۴۷ دیگر وجود ندارد، و توافقنامه کلی ۱۹۹۴ (اصلاح و تعدیل شده توافقنامه کلی ۱۹۴۷) یک سازمان مستقل نیست و به عنوان یک نهاد بین‌المللی شناخته نمی‌شود، اما، حقوق و تکالیف ماهوی آن و اسناد بی‌شمار ضمیمه‌اش قسمت عمده و اصلی توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی را تشکیل می‌دهند. به علاوه مفاهیم اساسی و اصولی توافقنامه کلی به طور وسیعی در عناوین جدید توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی مانند تجارت خدمات و یا اموال معنوی بکار گرفته شده و تأثیر عظیمی بر این عناوین داشته‌اند.

توافقنامه کلی خود در واقع یک سیستم حقوقی است و همچون سیستم‌های حقوقی دیگر جامع و متشکل از دو نوع قاعده می‌باشد، قواعد ماهوی و قواعد شکلی. ۳۸ ماده تشکیل‌دهنده این توافقنامه یک مجموعه قواعد و مقررات حقوقی خاص و به منزله اساسنامه یا حتی قانون اساسی (گات) قلمداد می‌شوند که هم در بر دارندة و تعریف‌کننده حقوق و تکالیف هستند یعنی ایجاد و زوال حقوق و تکالیف را بحث می‌کنند و هم چگونگی زیان‌خواهی یا احقاق حقوق زایل شده را معین می‌نمایند.

بنابراین، توافقنامه کلی به عنوان یک سیستم حقوقی زیربنای سازمان تجارت جهانی می‌باشد و با توافقنامه‌های جدید به گونه‌ای طراحی شده‌اند که اعضا بتوانند در چارچوب آن، تعهدات مربوطه و مزایای مقرر شده را با یکدیگر مبادله نمایند و چنانچه تخطی و نقضی واقع شد و منجر به اختلاف

بین آنها گردید، آن را بدون نیاز به مراجع حل اختلاف خارج از توافقنامه کلی و سازمان در داخل خود حل و فصل نمایند. علاوه بر توافقنامه کلی، اسناد و توافقنامه‌های دیگری که توسط اعضا امضاء و منعقد می‌شوند نیز ممکن است قواعد ماهوی و شکلی را مقرر نمایند یا بسط و توسعه دهند. از آن جمله می‌توان از تفاهم‌نامه‌های حل اختلاف مربوط به توافقنامه کلی و سازمان نام برد.

همان گونه که بیان گردید، مقررات توافقنامه کلی ابتدا مقررات حقوقی محسوب می‌شوند و مبین اصول حقوقی اساسی در تجارت بین‌المللی کالا می‌باشند؛ مثلاً اصول عدم تبعیض در تجارت بین‌الملل، بازار آزاد (تجارت آزاد)، تجارت منصفانه، اصل اعطای امتیازات متقابل و استثناء اعطای امتیازات یکطرفه (به کشورهای در حال توسعه)^۵ شالوده توافقنامه کلی هستند. لذا، می‌توان گفت چنانچه مخاطبان یا ذی‌نفعان توافقنامه کلی و سازمان تجارت جهانی از این اصول یا کلاً از مقررات و آیین توافقنامه کلی یا سایر توافقنامه‌های سازمان آگاهی کافی نداشته باشند یک وسیله لازم مبارزه در بازار بین‌الملل را از دست داده و یا از آن محروم هستند درحالی که رقیبان آنها در همان بازار به آن مجهز می‌باشند و با آن بازار را به خود جلب می‌کنند. در بازار داخلی نیز به عنوان نمونه اگر بازرگانان از این اصول و قواعد بی‌خبر باشند در مقابل هجوم بازرگانان خارجی وسیله خوب دفاعی خود را نخواهند داشت و ممکن است از بازار خود خارج و

5. Frieder Roessler, The Scope, Limits and Function of the GATT Legal System, GATT Working Papers, 1985; Guy de Lacharriere, The Legal Framework for International Trade, GATT Working Paper, 1985.

آن را به بازرگانان خارجی واگذار نمایند. با یک بررسی اجمالی در کشورهای متعهد توافقنامه کلی و اکنون عضو سازمان تجارت جهانی، نمونه‌های فراوانی از بازرگانان مطلع و آگاه خواهیم دید که با استفاده از ترتیبات توافقنامه کلی بازارهای جهانی را فتح نموده‌اند، از طرف دیگر، اشخاصی را خواهیم دید که به سادگی بازارهای با ارزش دنیا را به علت ناآگاهی و عدم درک خوب و لازم و استفاده به جا از توافقنامه کلی، به نفع دیگران رها و از آنها خارج شده‌اند. همین وضعیت در بازارهای داخلی کشورهای عضو می‌تواند مطرح شود، به طوری که با اندکی غفلت و عدم آگاهی اشخاص مربوطه از توافقنامه، بازارهای داخلی را بازرگانان خارجی آگاه به خود اختصاص خواهند داد.

مخاطبان و ذی‌نفعان سازمان تجارت جهانی باید به خاطر داشته باشند که در برخورد با هر مشکلی در ارتباط با توافقنامه کلی و سایر توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی ممکن است لازم باشد به بسیاری از توافقات و پروتکل‌های دیگری که کشورهای متعهد خود را در آنها متعهد نموده‌اند و همچنین جداول تعرفه‌ای مختلف، رجوع نمایند. همچنین آنها باید در نظر داشته باشند که این دولتها هستند که طرف توافقنامه‌ها می‌باشند و آنها هستند که می‌توانند علیه یکدیگر ادعایی را مطرح نمایند، بنابراین چنانچه اتباع مشکل یا شکایتی داشته باشند باید دولت متبوعشان را قانع یا ترغیب نمایند که از طرف آنها اقدام نمایند (مثلاً شکایتی علیه دولت مورد نظر مطرح نمایند).

در اینجا، در بخش اول، به عنوان معرفی توافقنامه کلی و سازمان تجارت جهانی به مطالعه کلی اجزاء و ابعاد و عناصر این دو می‌پردازیم.

سپس در بخش دوم خلاصه‌ای از مقررات کلی که بیشتر مورد نیاز می‌باشد و در واقع اصول اولیه و سنگ زیر بنای حقوق ذی‌نفعان و تکالیف دولتها را بیان می‌نماید تحت عنوان «قواعد ماهوی» مورد بحث قرار خواهیم داد. بررسی این مقررات از این جهت که احتمال زیاد دارد تاجری از دولتش بخواهد بدانها استناد نماید مناسب‌تر و مورد نیاز بیشتر خواهد بود. در بخش دیگر این مقاله به رئوس مطالب مربوط به آیین یا چگونگی حل اختلاف بین کشورهای عضو خواهیم پرداخت، و در خاتمه به نتیجه‌گیری از مباحث مطروحه خواهیم رسید.

بخش اول مطالعه کلی

مقدمه

سازمان تجارت جهانی به صورت سازمانی واحد و توافقنامه مؤسس و کلیه ضوابط آن نیز به عنوان سندی واحد یا «مجموعه‌ای واحد» می‌باشد. کشورهایی که طرف توافقنامه کلی ۱۹۴۷ بودند و کشورهایی که مایل به الحاق هستند باید سند مزبور را به همین صورت مجموعه واحد بپذیرند. بنابراین کشوری که قصد دارد به عضویت سازمان تجارت جهانی درآید ابتدا باید توافقنامه کلی ۱۹۹۴ و سایر توافقنامه‌های آن سازمان را مورد بررسی قرار داده و بپذیرد.

به علاوه، به موجب ماده ۱۶ توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی تصمیمات و رویه‌های مورد عمل توافقنامه کلی ۱۹۴۷ برای این سازمان اهمیت اساسی دارد. این ماده چنین تصریح می‌نماید: «... تصمیمات، آیین‌ها و رویه‌های عرفی که مجمع طرفهای متعاقد گات ۱۹۴۷ [توافقنامه کلی] و هیأت‌های سازمان یافته در چارچوب گات ۱۹۴۷ [توافقنامه کلی] از آنها تبعیت می‌کرده‌اند، راهنمای سازمان تجارت جهانی خواهد بود».

بنابراین، علاوه بر آن که توافقنامه کلی اصلاح شده در سال ۱۹۹۴ به عنوان ضمیمه ۱-الف، توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی همچنان معتبر و به قوت خود باقی است، منبع مهمی برای تفسیر و درک سازمان تجارت جهانی و مقررات آن می‌باشد. لذا، برای شناخت سازمان تجارت

جهانی ضرورت دارد که توافقنامه کلی ۱۹۴۷ به عنوان مبنا و اساس این سازمان مورد بررسی و تحلیل قرار گیرد.

در مذاکرات دور اوروگوئه توافقنامه‌های جدیدی درخصوص تجارت خدمات، جنبه‌های مربوطه از اموال معنوی، بررسی‌های سیاست تجاری و حل و فصل اختلافات تدوین شد. بنابراین اکنون بانکها، شرکت‌های بیمه، هتلدارها، کارگزاران تورها و شرکت‌های حمل و نقل که فعالیتهای خارج از کشور خود دارند می‌توانند از همان اصول تجارت آزاد که فقط بر تجارت کالا، در توافقنامه کلی، اعمال می‌شد بهره‌مند گردند. اصول مربوطه در «توافقنامه کلی تجارت خدمات»^۶ نمایان شده است. به علاوه، حقوق مربوط به آفرینش‌ها و خلاقیت‌های فکری مانند حق‌التألیف (حقوق مؤلف یا حقوق پدیدآورنده)،^۷ حقوق انحصاری (اختراعات)، علائم تجاری و طرح‌های صنعتی و امثال اینها وقتی به صحنه تجارت درمی‌آیند، با قواعدی در «توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی»^۸ تحت محافظت و مراقبت قرار می‌گیرند.^۹ قواعد حل و فصل اختلافات در این سازمان بطور مفصل در تفاهم‌نامه‌ای با همین عنوان در سال ۱۹۹۴ تدوین و

6. General Agreement on Trade in Services (GATS).

7. Copyright.

8. Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

۹. در مذاکرات دور اوروگوئه که منتهی به ایجاد سازمان تجارت جهانی گردید مذاکرات و توافقات درخصوص تجارت کالا و در موارد: تجارت گوشت گاو، لبنیات، تجارت هواپیمایی کشوری، کشاورزی، منسوجات و پوشاک، تجارت خدمات و حقوق اموال معنوی صورت گرفت و اکنون سازمان تجارت جهانی همه توافقنامه‌های مربوط به آنها را در بر دارد. در قسمتهای بعدی به دو توافقنامه اخیر اشاره خواهد شد.

ضمیمه توافقنامه مؤسس گردیده است. در قسمتهای بعدی به شرح کلیاتی از این توافقنامه‌ها می‌پردازیم.

۱- تاریخچه

روز ۳۰ اکتبر ۱۹۴۷، بیست و سه کشور سندی را امضاء کردند که متن «توافقنامه کلی تعرفه‌ها و تجارت» بود. علی‌رغم این که در این متن شرایط مفصلی برای عضویت در این توافقنامه وجود داشت، از این شرایط استفاده نشد، بلکه هشت کشور اصلی شرکت‌کننده در مذاکرات مربوط به توافقنامه، پروتکلی را با عنوان «پروتکل اجرای موقت»^{۱۰} امضاء نمودند که در آن توافق نمودند توافقنامه کلی از تاریخ اول ژانویه ۱۹۴۸ با رعایت شرایط خاصی به اجرا درآید. بقیه کشورها نیز توافق نمودند که بعداً توافقنامه را به اجرا بگذارند. انعقاد این توافقنامه که قرار بود تحت نظارت و مدیریت یک سازمان تجارت بین‌الملل^{۱۱} باشد اولین اقدام برای ایجاد نظم تجاری بین‌الملل بعد از جنگ جهانی دوم بود.

در فوریه ۱۹۴۶ شورای اجتماعی اقتصادی سازمان ملل متحد یک کنفرانس بین‌المللی ترتیب داد تا یک سازمان تجارت بین‌الملل تأسیس نماید. کمیته کاری (تهیه متون مقدماتی پیش‌نویس اساسنامه) در لندن (۱۹۴۶)، نیویورک (آوریل ۱۹۴۷) و ژنو (آوریل تا نوامبر ۱۹۴۷) سه جلسه تشکیل داد. چهارمین نشست در سال ۱۹۴۸ در هاوانا و به منظور

10. Provisional Application Protocol, Geneva, 30 October, 1947, in force 1 January 1948, 55 UNTS 308 (1947); BISD IV / 77; TIAS 1700.

11. International Trade Organization (ITO).

تکمیل پیش‌نویس اساسنامه برگزار شد. کمیته پیش‌نویسی را تهیه و به کنفرانسی که از طرف سازمان ملل از تاریخ نوامبر ۱۹۴۷ تا مارس ۱۹۴۸ در هاوانا برگزار شد ارائه نمود. این کنفرانس متن منشور «سازمان تجارت بین‌الملل» (منشور هاوانا) را تصویب کرد و کمیسیون موقتی «کمیسیون موقت برای تشکیل سازمان تجارت بین‌الملل» را برای تهیه مقدمات تأسیس چنین سازمانی ایجاد نمود. اما، در پایان سال ۱۹۵۰ که رئیس‌جمهور امریکا (ترومن) اعلام نمود که تصویب اساسنامه سازمان تجارت بین‌الملل را از کنگره درخواست نخواهد کرد مشخص گردید که ایالات متحده امریکا قصد ندارد منشور هاوانا را بپذیرد و در این سال تلاش‌های تأسیس سازمان تجارت بین‌الملل متوقف گردید. همزمان اعضای این کمیسیون عملاً به انجام امور و نیازمندی‌های اداری توافقتنامه کلی پرداختند و به جای دبیرخانه توافقتنامه کلی که هرگز رسماً وجود نداشت فعالیت می‌کردند.

چون قرار بود که یک سازمان تجارت بین‌المللی متولی و ناظر اجرای توافقتنامه کلی باشد و ایجاد چنین سازمانی منتفی شده بود و از طرف دیگر مشکلات فراوانی برای به اجرا درآوردن مستقیم توافقتنامه کلی برای دول متعاهد وجود داشت، آنها راه‌حل را در اعمال پروتکل اجرای موقت دیدند. لذا توافقتنامه کلی به موجب پروتکل اجرای موقت به اجرا درآمد. دول عضو اوایل دهه ۱۹۵۰ یک کمیته موقت (هیأت اجرایی) منصوب نمودند (از اعضای کمیسیون موقت سابق) که همان نیز به عنوان گات (سازمان توافقتنامه کلی) شناخته می‌شد و دفترش در ژنو بود و در فواصل بین جلسات دول متعاهد اداره امور محوله را برعهده داشت. گرچه توافقتنامه کلی یک سازمان نبود و اساسنامه مناسبی نداشت ولی عملاً مانند یک

سازمان بین‌المللی انجام وظیفه می‌کرد طوری که به عنوان سازمان اصلی و عمده تجارت بین‌الملل شناخته می‌شد، و وظایف یک سازمان را به صورت ارائه مشورت، مذاکره و تنظیم تجارت بین اعضاء (بین‌الملل) انجام می‌داد. در سپتامبر ۱۹۸۶ کنفرانسی در سطح وزیران کشورهای متعاهد توافقنامه کلی در کشور اوروگوئه (پونتاده) برای آغاز یک دور جدید مذاکرات تجاری (به دنبال هفت دور مذاکرات قبلی)^{۱۲} برگزار گردید. این دور به نام محل برگزاری آن «دور اوروگوئه» نام گرفت. جلسات میان دوره‌ای وزیران در دسامبر ۱۹۸۸ در مونترال کانادا و در دسامبر ۱۹۹۰ در بروکسل تشکیل شد. در سال ۱۹۹۰ دولت کانادا بطور رسمی پیشنهاد تأسیس سازمانی به نام «سازمان تجارت جهانی» را ارائه داد و در سال ۱۹۹۳ پیش‌نویس توافقنامه‌ای برای تأسیس چنین سازمانی مورد توافق قرار گرفت.

سرانجام در سال ۱۹۹۴ نمایندگان کشورهای طرف توافقنامه کلی شرکت‌کننده در نشست وزیران در جلسه پایانی مذاکرات دور اوروگوئه، ۱۹۹۴ - ۱۹۸۶، در مراکش بر توافقنامه‌ای موافقت نمودند که سازمان تجارت جهانی را ایجاد می‌کرد. این توافقنامه که «توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی» نامیده می‌شود و شامل یک مقدمه و ۱۶ ماده می‌باشد، از اسناد ضمیمه سند نهایی^{۱۳} مذاکرات تجاری دور اوروگوئه می‌باشد. اکنون (تا ۵ فوریه ۲۰۰۳) ۱۴۵ کشور عضو این سازمان شده‌اند.

۱۲. دوره‌ای مذاکرات تجاری توافقنامه کلی در قسمتهای بعدی ذکر خواهد شد.

13. Final Act.

۲- اهداف سازمان تجارت جهانی

توافقنامه کلی با وضع اصول اساسی نظیر عدم تبعیض و رفتار دول کامله‌الوداد به عنوان مبانی نظم تجارت بین‌الملل در صدد آزادسازی تجارت جهانی بوده است. رؤس اهداف اقتصادی توافقنامه کلی در مقدمه آن، توسعه استانداردهای زندگی، تأمین شرایط اشتغال کامل، افزایش مداوم درآمد خالص و تقاضای مؤثر، توسعه استفاده کامل و بهینه از منابع جهانی و توسعه تولید و مبادله کالا بیان شده است. به این منظور در توافقنامه کلی، تعهدات عمده‌ای بر کشورهای متعاقد تحمیل می‌شود که اهم آن عبارتند از اعمال مطلوب‌ترین رفتار با دول متعاقد (یا شرط دول کامله‌الوداد)؛ رعایت حداکثر سطح تعرفه‌هایی که در جدول اعطای امتیازات مقرر شده است؛ محدود نمودن یا در بعضی موارد خودداری از استفاده از برخی معیارهای غیرتعرفه‌ای منحرف‌کننده تجارت؛ استفاده از آیین خاص برای حل اختلافات و وضع مقررات و قوانین تجاری صریح و شفاف و انتشار آنها، بطوری که قابل دسترسی، بدون ابهام و قابل فهم برای همه باشد.

اهداف توافقنامه کلی در مقدمه توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی نیز تکرار می‌شود و علاوه بر آنها توسعه تولید و تجارت خدمات نیز جزء اهداف سازمان قرار می‌گیرد. در توافقنامه مؤسس تصریح می‌گردد که باید تلاشی به عمل آید که کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته، در توسعه تجارت بین‌الملل سهمی معادل نیازهای توسعه اقتصادی‌شان داشته باشند و همچنین از محیط‌زیست حفاظت و حراست به عمل آید.

اگر بپذیریم که هدف غایی توافقنامه کلی و توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی، آن گونه که در مقدمه هر دو سند آمده است بطور

کلی بهبود و توسعه و رفاه زندگی مردم کشورهای مختلف بوده است، حصول این هدف در تجارت آزاد در سطح جهان دیده شده است.^{۱۴} برای این منظور سه اصل بسیار وسیع و گسترده در کنار هم پذیرفته شده و حاکم بر تجارت خارجی و داخلی است:

۱- «اصل الغای کلیه تبعیض‌های تجاری». در این خصوص اصولی مانند اصل رفتار ملی (عدم تبعیض میان تولیدات داخلی و خارجی)، اصل دول کامله‌الوداد (عدم تبعیض میان کشورهای متعاقد)، و منع اصولی اعطای یارانه و مساعدت به کالاهای داخلی در برابر کالاهای خارجی به کار گرفته می‌شوند.

۲- «اصل منع محدودیت در جریان تجارت». برای این منظور الزام به کاهش تعرفه‌ها و سلب حق افزایش آنها، منع سهمیه‌بندی واردات و صادرات و منع وضع مالیات و عوارض گمرکی بیش از حد برای ورود کالا به کشور، پیش‌بینی شده است.

۳- «اصل رقابت سالم و بدون سوءنیت». این اصل با منع امتیاز و کمک غیرموجه (یارانه) به محصولات داخلی برای از بازار خارج کردن محصولات خارجی، و منع فروش کالا و خدمات در کشور دیگر به زیر قیمت اصلی بویژه به منظور بازارشکنی محصولات داخلی آن کشور، و منع رواج بازرگانی دولتی برای استفاده از امکانات و تسهیلات دولتی در امر تجارت، محقق می‌شود.

۱۴. از وظایف سازمان تجارت جهانی (آن‌گونه که در مقدمه توافقنامه مؤسس سازمان آمده است) نظارت بر تجارت بین‌الملل برای تضمین جریان روان و بدون مانع، قابل پیش‌بینی و آزاد آن می‌باشد.

۳- ارکان اصلی سازمان تجارت جهانی

ساختار سازمان تجارت جهانی، براساس ماده IV و VI توافقنامه مؤسس سازمان، متشکل از نهادهای زیر می‌باشد.

۱- کنفرانس وزیران: این کنفرانس متشکل از نمایندگان کلیه اعضاء می‌باشد و حداقل هر دو سال یکبار تشکیل جلسه می‌دهد. این کنفرانس وظایف سازمان را انجام خواهد داد و اقدامات لازم در این ارتباط را به عمل خواهد آورد. همچنین اختیار تصمیم‌گیری درخصوص همه موضوعات تحت هر توافقنامه تجاری چندجانبه را دارا می‌باشد. کنفرانس وزیران «کمیته تجارت و توسعه»، «کمیته محدودیتهای تراز پرداختها» و «کمیته بودجه، مالی و اداری» را تشکیل خواهد داد تا وظایف محوله توسط توافقنامه مؤسس و توافقنامه‌های تجاری چندجانبه و سایر وظایفی که توسط شورای عمومی برای آنها تعیین می‌شود را انجام دهند.

۲- شورای عمومی: این شورا نیز متشکل از نمایندگان کلیه اعضاء می‌باشد و در هر زمان که لازم باشد تشکیل جلسه خواهد داد، و در فواصل زمانی جلسات کنفرانس وزیران، وظایف کنفرانس را برعهده خواهد داشت. «تفسیر» توافقنامه‌های مؤسس چندجانبه مندرج در ضمیمه ۱ از وظایف انحصاری این شورا است. شورای عمومی همچنین در صورت اقتضاء برای ایفای وظایف «هیأت حل اختلاف» و وظایف «هیأت بررسی سیاست تجاری» تشکیل جلسه خواهد داد. ارتباط با سایر سازمانها و مسئولیت مقررات مالی و بودجه و تعیین حق عضویت از وظایف این شورا می‌باشد. تشکیل یک هیأت حل اختلاف به موجب «تفاهم‌نامه حل اختلاف» برای

رسیدگی به اختلافات اعضاء و یک هیأت بررسی سیاست تجاری به موجب «مکانیزم بررسی سیاست تجاری» از اختیارات شورای عمومی می‌باشد.

۳- شوراهای تخصصی: این شوراها عبارتند از: «شورای تجارت کالا»، «شورای تجارت خدمات» و «شورای جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی» که تحت هدایت کلی شورای عمومی عمل خواهند کرد. هریک از این شوراها بر اجرای توافقنامه‌های مربوط به موضوعات تخصصی آن شورا نظارت خواهد داشت. آنها می‌توانند هیأت‌های فرعی مورد نیاز خود را تشکیل دهند.

۴- دبیرخانه سازمان: سازمان یک دبیرخانه دارد که ریاست آن با دبیر کل خواهد بود. کنفرانس وزیران دبیر کل را منصوب خواهد نمود و او کارمندان دبیرخانه را نصب و همچنین وظایف و اختیارات دبیرخانه را مشخص خواهد کرد. مسئولیت دبیر کل و کارمندان دبیرخانه منحصرأ ماهیت بین‌المللی دارد.

۴- دوره‌های مذاکرات تجاری توافقنامه کلی

براساس ماده XXVIII bis توافقنامه کلی که برگزاری مذاکرات درخصوص تعرفه‌های گمرکی و مسائل مربوطه را «گاه‌گاه» مقرر کرده بود، نمایندگان کشورهای متعاقد تا سال ۱۹۸۵ هفت دور مذاکره برگزار نموده بودند: در ژنو ۱۹۴۷؛ در آنسی،^{۱۵} ۱۹۴۹؛ در تورکوی،^{۱۶} ۱۹۵۰؛ در

15. Annecy.

16. Torquay.

ژنو، ۱۹۵۶؛ دور دیلون،^{۱۷} ۶۱ - ۱۹۶۰؛ دور کنیدی، ۶۷ - ۱۹۶۴ و دور توکیو، ۷۹ - ۱۹۷۳ که معروف به دور «مذاکرات چندجانبه تجاری یا MTN» نیز می‌باشد.^{۱۸} در سال ۱۹۸۵ کمیته آماده‌سازی یک دور جدید مذاکرات تجاری چندجانبه توسط مجمع توافقنامه کلی^{۱۹} تشکیل شد تا اهداف، موضوعات و نحوه شرکت اعضاء در این دور را تعیین نماید. در سپتامبر ۱۹۸۶ تصمیم گرفته شد تا هشتمین دور مذاکرات آغاز گردد و نتیجه آن برگزاری مذاکرات دور اوروگوئه در سال ۱۹۹۴ بود. عمده نتایج مذاکرات تجاری دوره‌های هفتگانه که در بیش از ۴۸ سال فعالیت توافقنامه کلی صورت گرفته است، کاهش جدی تعرفه‌ها بین کشورهای متعاقد بوده است.

۵- توافقنامه‌های دور اوروگوئه

در دور اوروگوئه اسناد و توافقنامه‌های متعددی تهیه و منعقد گردیدند که در قالب چهار ضمیمه بزرگ به توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی پیوست می‌باشند:

17. Dillon Round.

۱۸. توافقنامه‌های دور توکیو عبارت بودند از:

I. موافق فنی فرا راه تجارت، II. خرید دولتی، III. تفسیر و اعمال مواد ۶، ۱۶، ۲۳ (راجع به یارانه‌ها)، IV. ترتیبات راجع به گوشت گاو، V. ترتیبات راجع به محصولات لبنی، VI. اجرای ماده ۷ (ارزشیابی گمرکی)، VII. آیین یا چگونگی صدور مجوز واردات، VIII. تجارت هواپیمایی خصوصی، IX. اجرای ماده ۶ (تکالیف مربوط به ضد دامپینگ) - BISD26S-1980.

19. CONTRACTING PARTIES.

ضمیمه شماره ۱ - الف: توافقنامه‌های چندجانبه درخصوص تجارت

کالا:

- ۱- توافقنامه کلی تعرفه‌ها و تجارت ۱۹۹۴
- ۲- توافقنامه کشاورزی
- ۳- توافقنامه اعمال اقدامات بهداشتی و بهداشت نباتی
- ۴- توافقنامه منسوجات و پوشاک
- ۵- توافقنامه موانع فنی تجارت (TBT)
- ۶- توافقنامه راجع به اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت (TRIMs)
- ۷- توافقنامه اجرای ماده VI توافقنامه کلی تعرفه‌ها و تجارت ۱۹۹۴
- ۸- توافقنامه اجرای ماده VII توافقنامه کلی تعرفه‌ها و تجارت ۱۹۹۴
- ۹- توافقنامه بازرسی قبل از حمل
- ۱۰- توافقنامه قواعد مبدأ
- ۱۱- توافقنامه آیین صدور مجوز واردات
- ۱۲- توافقنامه یارانه‌ها و اقدامات جبرانی
- ۱۳- توافقنامه حفاظت‌ها
- ۱۴- توافقنامه ارزشیابی گمرکی

ضمیمه شماره ۱- ب: توافقنامه کلی تجارت خدمات (GATS) و

ضمایم آن.

ضمیمه شماره ۱-ج: توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی.
ضمیمه شماره ۲: تفاهم‌نامه مربوط به قواعد و آیین حاکم بر حل اختلاف.

ضمیمه شماره ۳: مکانیزم بررسی سیاست تجاری.

ضمیمه شماره ۴: توافقنامه‌های تجاری چند جانبه:

۱- توافقنامه تجارت هواپیماهای غیر نظامی

۲- توافقنامه خریدهای نیازهای دولتی

۳- توافقنامه گوشت گاو (بین‌المللی)

۴- توافقنامه لبنیات (بین‌المللی)

الزامات اصلی و عمده سازمان تجارت جهانی علاوه بر توافقنامه کلی در توافقنامه‌های تجارت خدمات و جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی، (ضمیمه شماره ۱-ب و ضمیمه شماره ۱-ج، توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی) درج گردیده‌اند. بنابراین اعضای سازمان تجارت جهانی ملزم به رعایت تعهدات مندرج در هر سه توافقنامه می‌باشند و حتی برای نقض توافقنامه مربوط به حقوق اموال معنوی عقاب کیفری نیز در نظر گرفته شده است. در ذیل بطور اختصار به این دو توافقنامه اشاره می‌شود:

۲۰- توافقنامه کلی تجارت خدمات

در مقدمه توافقنامه آمده است که اعضاء با توجه به اهمیت تجارت خدمات در رشد و توسعه اقتصاد جهانی و با هدف تأسیس یک قالب چندجانبه از اصول و قواعد برای تجارت خدمات به منظور توسعه چنین

20. General Agreement on Trade in Services (GATS).

تجارتی با شرایط شفافیت و آزادسازی تصاعدی و به عنوان وسیله‌ای برای ترویج و ترقی رشد اقتصادی همه شرکای تجاری و پیشرفت کشورهای در حال توسعه و تسهیل مشارکت فزاینده کشورهای در حال توسعه در تجارت خدمات، این توافقنامه را منعقد نموده‌اند.

این توافقنامه شامل ۲۱ ماده اصلی و ۲ ماده جنبی در ۶ بخش می‌شود. در بخش اول به تعریف و قلمرو توافقنامه پرداخته شده است، تعهدات و نظامات در بخش دوم (از ماده II تا XV)، تعهدات خاص در بخش سوم، آزادسازی تصاعدی در بخش چهارم و مقررات سازمانی و قواعد نهایی به ترتیب در بخشهای پنجم و ششم مطرح شده‌اند. شرط دول کامله الوداد به عنوان تعهد کشورهای عضو موضوع ماده II توافقنامه می‌باشد که براساس آن کشورهای متعاقد باید این اصل را نسبت به خدمات و ارائه‌دهندگان خدمات کشورهای متعاقد دیگر (مگر در موارد استثنایی مشخص)^{۲۱} رعایت نمایند. تعهد اساسی دیگر کشورهای متعاقد رعایت اصل شفافیت است که موضوع ماده III توافقنامه می‌باشد. براساس این ماده هر کشور متعاقد، کلیه اقدامات و تدابیری را که بر اعمال توافقنامه تأثیر می‌گذارند، باید فوراً منتشر نمایند. البته در ماده III bis افشاء اطلاعات محرمانه که جلوی اعمال قانون را می‌گیرد یا مغایر منافع عمومی است یا لطمه بر منافع مشروع تجاری یک نهاد عمومی یا خصوصی وارد می‌آورد، منع گردیده است.

۲۱. شرایط استثنایی در ضمیمه مربوط به ماده II ذکر گردیده است.

خدمات مشمول این توافقنامه کلیه خدمات و در تمامی بخشها می باشند مگر خدماتی که در اعمال وظایف و اختیارات دولتی ارائه می گردند.^{۲۲} این نوع خدمات عبارتند از:

الف - خدمات مرتبط با سرمایه و کار (شامل خدمات حرفه‌ای و کامپیوتری)

ب - خدمات ارتباطات (از راه دور)

پ - خدمات ساختمانی و مهندسی

ت - خدمات توزیع

ث - خدمات آموزشی

ج - خدمات زیست محیطی

چ - خدمات مالی (بیمه و بانکداری)

ح - خدمات بهداشتی

خ - خدمات گردشگری و مسافرتی

د - خدمات تفریحی، فرهنگی و ورزشی

ذ - خدمات حمل و نقل (زمینی، هوایی و دریایی) و تسهیلات

بندری و کشتیرانی بین‌المللی

ر - خدمات سمعی و بصری و منابع نیروی انسانی

22. I(3)(b).

۲۳- توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی^{۲۳}

حقوق اموال معنوی عبارت است از حقوق مربوط به ابتکارات و خلاقیت‌های فکری هم در زمینه‌های علمی، ادبی و هنری و هم در زمینه‌های صنعتی. حقوق مربوط به آثار موارد اول و حقوق پدیدآورندگان آنها را حقوق مؤلف، و حقوق مربوط به زمینه‌های اخیر مانند اختراعات، علائم و طرح‌های صنعتی و اسرار تجاری را حقوق مالکیت صنعتی نامند. از مصادیق حقوق مؤلف یا پدیدآورندگان آثار ادبی و هنری می‌توان از حقوق آثار مکتوب و تجسمی تا آثار سمعی - بصری و از تألیف کتب مختلف علمی، داستانی و شعر تا صنایع دستی و نقشه و طرح‌های آنها و کارهای معماری و امواج ماهواره و برنامه‌ها و نرم‌افزارهای رایانه‌ای نام برد. حقوق مربوطه اعم است از حقوق تولیدکنندگان و حقوق اجراکنندگان (مانند سازمانهای تکثیر و پخش موضوعات این حقوق).

با توجه به سهم قابل ملاحظه‌ای که مبادلات اموال معنوی در تجارت بین‌الملل دارند و لزوم حمایت و صیانت از حقوق پدیدآورندگان و دارندگان این اموال در جامعه جهانی، چندین موافقتنامه و عهدنامه بین‌المللی^{۲۴} در این خصوص منعقد و یک سازمان جهانی (سازمان اموال معنوی جهانی)^{۲۵} تأسیس گردیده است. اموال معنوی و نقش آن در تجارت

23. Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

۲۴. از جمله این عهدنامه‌ها عهدنامه ۱۸۸۳ پاریس درخصوص حمایت از مالکیت صنعتی، عهدنامه ۱۹۶۷ پاریس، عهدنامه ۱۸۸۶ برن برای حمایت از آثار ادبی و هنری، و عهدنامه ۱۸۷۱ برن می‌باشد.

25. World Intellectual Property Organization (WIPO).

سازمان اموال معنوی جهانی یکی از ۱۶ مؤسسه تخصصی زیرمجموعه سازمان ملل متحد می‌باشد که در سال ۱۹۱۴ تأسیس گردیده و وظیفه آن حمایت و صیانت و ارتقاء روش استفاده از آثار و خلاقیت‌های فکری افراد بشر می‌باشد. این سازمان در حال حاضر ۲۲ توافقنامه بین‌المللی را درخصوص اموال معنوی و

جهانی از آن چنان اهمیتی برخوردار می‌باشد که صیانت از حقوق مربوطه مورد اتفاق نظر کلیه شرکت کنندگان در مذاکرات دور اوروگوئه توافقنامه کلی (گات) بود به طوری که یک توافقنامه جامع و مفصل از سازمان تجارت جهانی (توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی (TRIPS) با ۷۳ ماده)، به این اموال و حقوق مربوط به آن اختصاص داده شد. اکنون عضویت در این سازمان مستلزم امضاء و پذیرش این توافقنامه می‌باشد.^{۲۶}

الف - حقوق مؤلف و حقوق جانبی آن

ب - حقوق انحصاری و حق ثبت اختراع

پ - علائم تجاری

ت - طرحهای صنعتی

ث - طرحهای ساخت مدارهای یکپارچه

ج - حفاظت از اطلاعات فاش نشده

چ - نشانه‌های جغرافیایی

ه - کنترل اقدامات ضد رقابتی در مجوزهای (لیسانس‌های) قراردادی

حقوق پدیدآورندگان و دارندگان آنها نظارت می‌نماید. تاکنون ۱۷۹ کشور به عضویت این سازمان درآمده‌اند. جمهوری اسلامی ایران نیز در تاریخ ۱۳۸۰/۱۲/۲۳ رسماً به این سازمان ملحق گردید و از اعضای آن به شمار می‌آید. کشورهای عضو این سازمان می‌توانند هریک از ۲۲ توافقنامه این سازمان را که مایل باشند در کشور خود به اجرا بگذارند.

۲۶. در این توافقنامه ۷۳ ماده‌ای، موارد مهم و اصلی عهدنامه‌های ۱۸۸۳ پاریس و ۱۸۸۶ برن به علاوه موارد حایز اهمیت فراوان دیگر برای داد و ستد اموال معنوی کنار هم قرار داده شده‌اند. در این توافقنامه مقرر گردیده است دو سازمان تجارت جهانی و سازمان اموال معنوی جهانی در زمینه اجرای این توافقنامه همکاری نزدیک و حمایتی خواهند داشت؛ سازمان اموال معنوی جهانی کمکهای فنی و حقوقی مورد نیاز برای اجرای مفاد توافقنامه در اختیار کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی قرار خواهد داد؛ متقابلاً اعضای سازمان تجارت جهانی الزامات مهم عهدنامه‌های پاریس و برن را رعایت خواهند نمود - ببینید به عنوان نمونه مواد ۲ و ۴ و ۹ و ۶۸ توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی.

براساس این توافقنامه، دارندگان علائم تجاری ثبت شده از حق انحصاری برخوردارند و اشخاص ثالث از بکارگیری نشانه‌های کالاهای همسان یا مشابه با علائم ثبت شده قبلی منع می‌گردند. مالک علامت تجاری ثبت شده حق خواهد داشت علامت تجاری را با انتقال کسب و کاری که این علامت تجاری به آن مربوط می‌شود و یا بدون آن واگذار کند. ثبت علامت تجاری ممکن است به طور نامحدود تجدید شود.

طرح‌های صنعتی که شامل ویژگی‌های تزئینی محصولات مانند اشکال، خطوط و رنگ است و عمدتاً در اقلام مصرفی از جمله در پوشاک، چرم، محصولات چرمی و اتومبیل‌ها به کار می‌رود مورد حمایت واقع می‌شوند. به شرطی این حمایتها برقرار می‌گردد که طرح‌های صنعتی، مستقل تهیه شده و جدید بوده و سابقه نداشته باشند. مالک طرح مورد حمایت از حق انحصاری استفاده برخوردار است و چنانچه اشخاص ثالث موافقت او را کسب نکنند، نمی‌توانند اقلامی را تولید کنند یا به فروش رسانند یا وارد کنند که در برگیرنده یا متضمن این طرحها باشد.

بخش دوم قواعد ماهوی

مقدمه

توافقنامه کلی از لحاظ حقوقی از یک طرف شامل موارد و اصول کلی است که تعهدات اصلی تجاری یک کشور متعاقد را در مقابل کشور دیگری که برای کشور اخیر مزیت و منفعت محسوب می‌شود در بر دارد، و از طرف دیگر شامل جداول تعرفه‌ای می‌شود که حجم بسیار بزرگی را می‌سازند و در بر دارنده تعهدات کشورها در خصوص تعرفه‌های واقعی است که در مقابل کشورهای عضو دیگر برقرار شده‌اند. برای تفسیر توافقنامه کلی باید همه توافقات بعدی بین کشورهای عضو، پروتکلها و کدهایی که توافقنامه کلی را در واقع تکمیل یا اصلاح یا اجرای آن را تسهیل نموده‌اند یا به عبارت کلی‌تر باید منابع حقوقی آن را در نظر داشت.

اصلی و محوری‌ترین حقوق و تکالیف ماهوی دولتهای متعاقد توافقنامه کلی در بخش اول، مواد I و II، پیش‌بینی شده‌اند که براساس آنها طرفهای متعاقد خود را ملزم می‌نمایند که نسبت به یکدیگر شرط دول کامله‌الوداد را رعایت کنند و در خصوص کالاهای وارده از یکدیگر یا تعرفه‌ها را از میان بردارند یا آنها را به حداقل برسانند. دیگر موضوعات ماهوی در بخش دوم توافقنامه یعنی در مواد III تا XVII بیان گردیده است که می‌توان آنها را در واقع تکالیف دولتها در رفتار با دولتهای دیگر (یا اتباع این دولتها) در امر تجارت بین‌الملل (در ارتباط با کلیه کالاها اعم از این که در جداول امتیازات تعرفه‌ای ذکر شده یا نشده باشند) دانست. در

میان سایر مواد مباحث حقوق شکلی و آیین رسیدگی به اختلافات دولتهای متعاقد مطرح می‌شوند.

در سال ۱۹۹۴ در دور اوروگوئه که سازمان تجارت جهانی بنا نهاده شد، اصلاحات و استثنائاتی بر مواد توافقنامه کلی وارد آمد و اکنون توافقنامه کلی اصلاح شده تحت چتر سازمان قرار دارد.

- عناوین مواد توافقنامه کلی

موضوعاتی که مواد توافقنامه کلی (۱۹۴۷ - ۱۹۹۴) به آنها اختصاص یافته است عبارتند از:

بخش اول:

I رفتار دول کامله‌الوداد عام

II جداول امتیازات (کاهش تعرفه‌های مربوط به محصولات)

بخش دوم:

III رفتار ملی درخصوص مقررات و مالیات داخلی

IV مقررات خاص مربوط به فیلمهای سینمایی

V آزادی حمل و نقل

VI ضد دامپینگ و عوارض متقابل جبران‌کننده

VII ارزیابی کالا به منظور امور گمرکی

VIII حقوق و تشریفات مربوط به صادرات و واردات

IX علایم مبدأ

X انتشار و اجرای مقررات تجاری

XI لغو کلی محدودیتهای کمی

- XII محدودیتهای (مربوط به دور فوق) برای حفاظت از تراز پرداختها «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XIII اجرای بدون تبعیض محدودیتهای کمی
- XIV استثنائات قاعده عدم تبعیض
- XV توافقات ارزی (با صندوق بین المللی پول)
- XVI یارانه ها
- XVII سیستم بازرگانی دولتی
- XVIII کمک دولت به توسعه اقتصاد «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XIX اقدام اضطراری در واردات محصولات خاص «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XX استثنائات کلی (نظیر حمایت از اخلاق عمومی) «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XXI استثنائات امنیتی «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XXII مشورت
- XXIII لغو یا نقصان (حل اختلافات)
- بخش سوم:
- XXIV اعمال سرزمینی، داد و ستد مرزی، اتحادیه های گمرکی و مناطق آزاد تجاری «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
- XXV اقدام مشترک طرفهای متعاقد
- XXVI پذیرش، به اجرا در آمدن و ثبت نام
- XXVII عدم اعطا یا استرداد امتیازات

- XXVIII تعدیل جداول (آیین) «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
 XXVIII bis مذاکرات تعرفه‌ای
 XXIX ارتباط این توافقنامه با منشور هاوانا
 XXX اصلاحات
 XXXI استرداد
 XXXII طرفهای متعاهد
 XXXIII الحاق
 XXXIV ضمیمه
 XXXV عدم اعمال توافقنامه بین طرفهای متعاهد خاص «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
 بخش چهارم (در سال ۱۹۶۵ اضافه شده است):
 XXXVI اصول و اهداف (مربوط به کشورهای درحال توسعه)
 «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
 XXXVII تعهدات (اعضای توافقنامه کلی به ماده XXXVI)
 «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
 XXXVIII اقدام مشترک (برای تأمین اهداف توافقنامه کلی در ارتباط با کشورهای درحال توسعه) «اصلاح شده در دور اورو گوئه»
 در ذیل به بررسی اهم اصول و قواعد حقوقی ماهوی توافقنامه کلی که در عناوین فوق مطرح می‌باشند، می‌پردازیم.

۱- شرط مطلوب ترین رفتار با دول عضو (شرط دول کامله الوداد)

شرط دول کامله الوداد سنگ زیربنای سیستم توافقنامه کلی می باشد. ماده I توافقنامه کلی مقرر می دارد که هر کشور عضو متعهد می گردد که با کشورهای دیگر متعهد مثل کشوری رفتار نماید که مطلوب ترین رفتار را درخصوص صادرات و واردات با او دارد.^{۲۷} این تعهد عدم تبعیض بین کشورهای عضو یک اصل غامض و پیچیده فنی می باشد و می تواند در موارد بسیاری باعث نقض توافقنامه بشود، زیرا رعایت رفتار تجاری مساوی با کشورهای مختلفی که روابط سیاسی اجتماعی نامساوی بین آنها وجود دارد آسان نیست.

بر اصل دول کامله الوداد استثنائاتی وارد شده است که تأسیس اتحادیه های گمرکی و مناطق آزاد تجاری مانند منطقه آزاد تجاری ایفتا (EFTA) و اتحادیه یا جامعه اقتصادی اروپا (EEC) را امکان پذیر می نماید.

۲- تعرفه ها

به موجب ماده II توافقنامه کلی، هر کشور متعهد می نماید که حداکثر منافع تعرفه ای که برای هر محصولی در جدول تعرفه آن کشور مشخص شده است برای همه کشورهای دیگر عضو در نظر بگیرد. هر کشور عضو جدول تعرفه ای خاص خود را دارد که در توافقنامه درج می شود. این جدول یک حداکثر نرخ عوارض را برای هر محصولی مشخص

^{۲۷}. اهمیت این اصل آن است که نه تنها اولین ماده توافقنامه کلی را تشکیل می دهد، بلکه همچنین یک اصل مرجع در توافقنامه کلی تجارت خدمات (GATS) در ماده ۲ و در توافقنامه جنبه های تجاری حقوق اموال معنوی (TRIPS) در ماده ۴ می باشد.

می‌کند که تعرفه الزامی توافقنامه کلی^{۲۸} نامیده می‌شود. این تعرفه الزامی یک حداکثر است، و میزان عوارض برقرار شده ممکن است کمتر از این باشد و مشروط به اعمال شرط دول کامله‌الوداد می‌باشد. قابل توجه است که صرف توافق بر مثلاً حداکثر عوارض براساس ارزش یک محصول نمی‌تواند اطمینان‌بخش باشد، زیرا ارزشیابی توسط مسئولین گمرک کشور واردکننده ممکن است مبنا و معیاری نداشته باشد یا به عبارت دیگر بر این ارزشیابی اعتمادی نباشد. لذا به منظور ایجاد اطمینان و مراقبت از این که هر کشور عضو منافع مقرر شده در جدول تعرفه‌ایش را به همه دیگر اعضا به طور واقعی و بدون توسل به عوامل و مسائل پنهانی و غیر آشکار مؤثر در نرخهای تعرفه‌ای، اعطا نماید، ماده VII با قصد ارزیابی به منظور امور گمرکی وضع گردیده است.

ماده VII درخصوص مواردی که نباید در ارزیابی کالا برای اهداف گمرکی وارد شوند مانند مالیاتهای داخل کشور واردکننده، و چگونگی اعمال ارزشهای خارجی در محاسبه ارزش کالا، بحث می‌کند. جداول تعرفه‌ای هر کشور عضو ممکن است براساس ماده XXVIII اصلاح گردد. پیش‌بینی شده بود که این اصلاحات در هر دور مذاکرات چندجانبه که باید هر سه سال یکبار به طور رسمی برگزار می‌شد (مثل دور کندی و دور توکیو) یا در مذاکرات دوجانبه در فواصل بین دوره‌ها، به عمل آید. روش پیش‌بینی شده برای تعدیل جداول تعرفه‌ای برای هر دو مورد (دور رسمی مذاکرات چندجانبه یا مذاکرات دوجانبه) قرار بود تقریباً یکسال طول بکشد، به این صورت که هر دولتی که مایل بود جدولش را اصلاح کند

28. GATT-Bound tariff.

باید اعلامیه تغییر مورد نظرش را به دولتی که ابتدا توافقنامه تعرفه‌ای مربوطه را مذاکره نموده بود (یعنی تهیه‌کننده اصلی محصول مورد بحث در زمان انعقاد آن توافقنامه) می‌داد. آن کشور به اتفاق کشورهای دیگری که مشخص گردیده نفعی همانند تهیه‌کننده اصلی داشتند، براساس جداول زمانبندی که در ماده پیش‌بینی شده است با کشور پیشنهاددهنده تغییر مذاکرات را با قصد توافق بر تغییر شروع می‌کرد. تغییر در تعرفه، متقابلاً تعدیلات جبرانی برای تعرفه‌های کشورهای دیگری که از این تغییر متأثر می‌شدند، برای حفظ موازنه مزایای تأمین شده در توافقنامه اصلی، دربرداشت.

اصل موازنه مزایا پایه و اساس تمامی توافقنامه کلی می‌باشد که طبق آن هر کشور در مقابل مزایایی که از کشوری دریافت می‌کند باید در عوض آن امتیاز متقابلی بدهد. به همین صورت هر کشوری که امتیازی را از کشور دیگر سلب نماید، کشور متأثر شده نیز مزایایی معادل آن از این کشور پس خواهد گرفت.

۳- موانع غیرتعرفه‌ای

موانع غیرتعرفه‌ای در تجارت خارجی بیشتر در شکل قواعد و مقررات قانونی داخلی و آیین و روش مربوط به واردات و صادرات بروز می‌کند. درواقع آسان‌ترین و بادوام‌ترین روش تبعیض در مقابل کالاهای وارداتی به منظور حفظ کالاهای داخلی در رقابت با کالای خارجی، مقررات داخلی می‌باشند. توافقنامه کلی در مواد I و II کشورهای عضو را نسبت به یکدیگر به مطلوب‌ترین رفتار تعرفه‌ای و همچنین مطلوب‌ترین

موانع غیر تعرفه‌ای متعهد می‌نماید. در قواعد دیگر برای این که این تعهد به‌طور شفاف و به خوبی انجام شود و در حقیقت اهداف توافقنامه کلی محقق گردد موانع غیر تعرفه‌ای به طور مختصر بحث می‌شوند، مثلاً، ماده III مقرر می‌دارد که کشورهای متعهد مراقبت خواهند نمود تا با کالاهای وارداتی سخت‌تر از کالاهای تولید داخل رفتار نشود و تأکید به رفتار مساوی با این دو دارد (اصل رفتار ملی).^{۲۹}

یکی از کدهای توافق شده در دور توکیو «توافقنامه مربوط به موانع فنی تجارت» بود که تأکید بر ماده III دارد، از آن جهت که مقرر می‌دارد همه کشورهای متعهد استانداردهای پذیرفته شده بین‌الملل در روش اعطا یا اخذ گواهی‌ها و استانداردهای اجرا را بپذیرند.

بنابراین مقررات توافقنامه کلی هم موانع تعرفه‌ای و هم موانع غیر تعرفه‌ای تجارت را در بر دارند، و هدف اساسی آنها این است که هر کشور متعهد علاوه بر این که تعهدات تعرفه‌ای را که در مقابل دیگر اعضا می‌پذیرد، به خوبی رعایت نماید، و از وضع موانع غیر تعرفه‌ای نیز که محدودکننده تجارت آزاد می‌باشند مگر در شرایط استثنایی خودداری نماید و در واقع اصل منع تبعیض در تجارت را با اعمال هر دو مورد رعایت کند. باید به خاطر داشت که یکی از توافقنامه‌های ضمیمه شماره ۱-الف

توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی «توافقنامه موانع فنی تجارت» می‌باشد که مقرر می‌دارد، گرچه غالب کشورها مقرراتی دارند که الزام می‌نمایند محصولات وارداتی آنها با استانداردهای اجباری وضع شده داخلی به منظور حمایت از بهداشت و ایمنی و بقای محیط‌زیست مغایرت نداشته

۲۹. به این اصل در قسمت بعدی اشاره می‌شود.

باشند، نباید چنین استانداردهای اجباری محصول به گونه‌ای وضع شوند که موانع غیرضروری بر سر راه تجارت بین‌الملل ایجاد کنند. لیکن توافقنامه، علی‌رغم این که کشورها را مکلف نموده است که لزوماً از وضع استانداردهای اجباری داخلی خودداری کنند، بر بکارگیری استانداردهای بین‌المللی مورد توافق تأکید کرده است.

۴- اصل رفتار ملی

ماده III توافقنامه کلی استاندارد رفتار ملی را مقرر می‌نماید. این اصل عنصر اساسی بسیاری از عهدنامه‌های دوجانبه مودت، بازرگانی و ناوبری می‌باشد. اما، توافقنامه کلی تنها عهدنامه چندجانبه‌ای است که در آن این اصل در ارتباط با مالیاتها و مقررات داخلی به صورت شفاف و برجسته پدیدار گشته است.^{۳۰} قاعده کلی در این ماده چنین بیان شده است: «۱- کشورهای عضو تصدیق می‌نمایند که مالیاتهای داخلی و سایر هزینه‌های داخلی، و قوانین، مقررات و شرایط لازم که بر فروشهای داخلی، پیشنهاد [ایجاب] فروش، خرید، حمل و نقل، توزیع یا استفاده از محصولات اثر می‌گذارند، و مقررات کمی [مقداری] داخلی که مخلوط کردن، به عمل آوردن یا استفاده از محصولات را در مقادیر یا نسبت‌های معین مقرر می‌نمایند، نباید بر محصولات وارداتی یا داخلی به گونه‌ای که حمایت از محصول داخلی باشد، اعمال شوند».

30. John Jackson, World Trade and the Law of GATT, Indianapolis: Bobbs Merrill, 1969 Chapter 12.

این اصل در دو توافقنامه اصلی دیگر سازمان تجارت جهانی یعنی در ماده ۱۷ توافقنامه کلی تجارت خدمات (GATS) و در ماده ۳ توافقنامه جنبه‌های تجاری حقوق اموال معنوی (TRIPS) قید گردیده است.

در واقع ماده III همان اهداف ماده II که الزامات تعرفه‌ای را در مرزهای کشور محدود می‌کند دنبال می‌کند اما در قلمرو دیگر یعنی در داخل کشور.

دو استثناء مهم بر دامنه شمول ماده III در پاراگراف ۸ این ماده وارد شده است: یکی آن که این ماده بر قاعده‌های حاکم بر قراردادهای خرید دولتی توسط نمایندگی‌های دولتی در ارتباط با محصولات خریداری شده برای اهداف دولتی اعمال نخواهد شد.^{۳۱} البته قصد فروش مجدد تجاری و یا قصد استفاده از آنها در تولید یک کالا برای فروش تجاری، نباید وجود داشته باشد. دیگر آن که این ماده پرداخت یارانه به تولیدکنندگان داخلی، از جمله پرداختهای ناشی از عواید بیمه‌ها یا هزینه‌های داخلی که موافق این ماده (ماده III) اعمال می‌گردند و یارانه‌هایی که از طریق خریدهای دولتی محصولات داخلی صورت می‌گیرند را منع نمی‌کند.

۵- سهمیه‌ها

مطالعات و تحلیل‌های تجارت بین‌الملل حاکی از آن است که برای تنظیم تجارت از کنترل واردات استفاده می‌شود و چهار روش اساسی برای آن بر شمرده‌اند: وضع تعرفه‌ها، برقراری سهمیه‌ها، اعطای یارانه‌ها (سوبسیدها)، و ایجاد مکانیزم‌های تجارت دولتی. در توافقنامه کلی قواعد مشخصی برای هریک از این روش‌ها پیش‌بینی شده است. در حالی که تعرفه‌ها در حدود قواعد ماده II توسط توافقنامه کلی پذیرفته شده‌اند،

۳۱. توافقنامه راجع به قراردادهای خرید دولتی منعقد در دور توکیو، اصل رفتار ملی و دول کامله‌الوداد را بعداً به این محدوده نیز تسری داده است.

سهیمیه‌ها به عنوان موانع غیر تعرفه‌ای به صراحت توسط ماده XI ممنوع گردیده‌اند، مگر در شرایط مقرر شده در مواد XII تا XIV و ماده XVIII. ماده XI مقرر می‌دارد: «هیچ ممنوعیت یا محدودیتی غیر از عوارض، مالیاتها، یا سایر هزینه‌ها، خواه از طریق سهمیه‌ها، مجوزهای صادرات و واردات یا سایر تدابیر، و نسبت به واردات هر محصولی از قلمرو کشور متعاقد دیگر، ... توسط کشورهای متعاقد صورت نخواهد گرفت یا حفظ نخواهد شد ...».

البته در این ماده استثنائاتی بر این قاعده وارد شده است، مثل محدودیت صادرات برای برطرف کردن کمبودهای بحرانی مواد آذوقه یا سایر محصولات اساسی؛ اعمال استاندارد و مقررات برای طبقه‌بندی، درجه‌بندی یا بازاریابی مایحتاج در تجارت بین‌الملل؛ و محدودیت واردات محصولات کشاورزی و ماهیگیری که برای اجرای انواع خاصی از تدابیر دولت لازم باشد. غیر از این موارد، ممنوعیت‌ها مطلق می‌باشند.

علی‌رغم استفاده از کلمات صریح و بی‌ابهام در بیان ممنوعیت در برابر محدودیت‌های کمی واردات، کشورها می‌توانند (نیز چنین کرده‌اند) از طریق سیستم‌های برقراری مجوز (لیسانس) که زمینه قانونی و مشروعیت دارد عملاً بهره سهمیه‌بندی (را که منع شده است) ببرند. البته باید به خاطر داشت که در زمینه سیستم لیسانس یک کد وجود دارد که کشورها باید آن را لحاظ نمایند و آن «توافقنامه درخصوص روش اعطای مجوز واردات»^{۳۲} می‌باشد.

32. Agreement on Import Licensing Procedure.

۶- بازرگانی دولتی

منظور از بازرگانی دولتی سیستمی است که در آن خرید و فروش‌های خارجی یا صادرات و واردات توسط سازمانها یا مؤسسات دولتی صورت می‌گیرد. ماده XVII توافقنامه کلی به منظور تنظیم روابط تجاری و معامله با کشورهایی که این سیستم بازرگانی را دارند و کلاً اقتصادشان از طریق دولت کنترل می‌شود (اقتصاد دولتی دارند) وضع گردیده است. این ماده کلاً بیان می‌دارد که بین بازرگانی دولتی و غیردولتی نباید تبعیض باشد و دولتها نیز نباید هیچ معیاری را که بین نهادهای دولتی و خصوصی یک کشور در امر تجارت خارجی تفاوت قائل می‌شوند اتخاذ نمایند.

۷- اقدامات بازارشکنی و یارانه‌ها (دامپینگ و سوبسید)

صدور کالا به کشور دیگر به کمتر از بهای عادی و فروش ارزان‌تر آن در بازار خارجی نسبت به بازار داخلی را عمل بازارشکنی (دامپینگ)، و کمکهای اقتصادی دولت برای کالاها را یارانه (سوبسید)، گویند. فروش کالا در بازار خارجی به قیمتی کمتر از بهای معمولی آن کالا به منظور در اختیار گرفتن بازار خارجی صورت می‌گیرد، و بدیهی است پس از آن که آن کالا در بازار خارجی جای گرفت و کالاهای رقیب از آن بازار خارج شدند، این کالا به قیمتهای گزاف ارائه خواهد گردید. با مقایسه‌ای بین قیمت معمولی در بازار خارجی و قیمت صادراتی (در بازار داخلی) همان کالا، وقتی که قیمت در بازار خارجی کمتر باشد، مقدار تفاوت قیمت مبین عمل بازارشکنی بوده و چنانچه ضرر و خسارت به بازار خارجی وارد کند غیرقابل قبول می‌باشد. توافقنامه کلی به کشور واردکننده آن کالا که از

عمل کشور صادرکننده متضرر شده اجازه می‌دهد برای جبران آن تفاوت، عوارض ضد عمل بازارشکنی (ضد دامپینگ) برای ورود آن کالا به کشورش وضع نماید. ممکن است دولتی به گونه‌ای دیگر عمل کند و در بازار داخلی کمک یا امتیاز اقتصادی برای محصولی در نظر گیرد به طوری که آن محصول در (بازار داخلی) از نوع مشابه ارزان‌تر یا مناسب‌تر شود. این اقدام که اعطای یارانه می‌باشد چنانچه لطمه جدی و شدید به منافع سایر کشورهای عضو توافقنامه بزند باید محدود و از آن اجتناب شود.

کمکهای اقتصادی دولت برای کالاها ممکن است به دو صورت باشد یکی کمک دولت به ارزانی قیمت کالاهای ساخت داخل برای فروش در بازار داخل به طوری که رقابت کالاهای وارداتی با این کالا را کاهش دهد؛ دیگری آن که دولت به قیمت کالاهای صادراتی (کشور خود) به منظور تشویق و رشد بازار صادراتی کمک کند. البته ممکن است دولت به صورت کلی و مستقیم به تولید کمک کند که در این صورت، اثر هر دو مورد بالا حاصل خواهد شد. کمک و امتیازات اقتصادی دولت ممکن است شکل پول، کالا و خدمات داشته باشد و ممکن است به طرق مختلف صورت گیرد مثل کمک مستقیم به صادرات، اعطای وام به صادرکننده، معاف نمودن صادرکننده از مالیات، و نظایر اینها. باید در نظر داشت که در بسیاری از موارد کمک اقتصادی دولتها به کالا با قصد ضربه و ضرر زدن به تجارت خارجی یک کشور نیست و اثر ناروا و نامطلوب در تجارت بین‌الملل ندارد. این بدان معناست که در بعضی زمینه‌ها اعطای یارانه اشکالی ندارد و مطلوب می‌باشد، اما مشخص کردن زمینه‌های یارانه مطلوب و یارانه نامطلوب مشکل است. در توافقنامه کلی هم اجماعی در این خصوص که

چه اشکالی از یارانه باید پذیرفته شود و چه اشکالی نباید پذیرفته شود، وجود ندارد، و کلاً در توافقنامه کلی و کدهای مربوطه که قواعدی را برای تعیین حدود یا وجود یارانه و عمل بازارشکنی و همچنین آیین‌های منتهی به تدابیر حمایتی وضع کرده‌اند تعریفی از یارانه‌های قانونی یا مشروع و یارانه‌های غیرمجاز یا نامشروع ارائه نشده است.^{۳۳}

با انعقاد «توافقنامه یارانه‌ها و اقدامات متقابل جبرانی» در دور اوروگوئه که اکنون یکی از توافقنامه‌های ضمیمه ۱-الف توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی می‌باشد، نقیصه فوق برطرف شده است. در این توافقنامه پس از تعریف یارانه در ماده ۱، یارانه‌ها به سه دسته: یارانه‌های ممنوع (مواد ۳-۴)، یارانه‌های قابل تعقیب (مواد ۵-۷) و غیرقابل تعقیب (مجاز) (مواد ۸-۹) تقسیم شده‌اند. به موجب این توافقنامه براساس توافقات به عمل آمده در سازمان تجارت جهانی در سال ۱۹۹۴ یارانه‌های غیرقابل تعقیب شامل یارانه‌های ویژه صنعتی و کمک به فعالیتهای تحقیقاتی هستند که توسط بنگاهها یا مؤسسات آموزشی یا تحقیقاتی عالی و براساس قرارداد انجام می‌شود.

اعطاء یارانه و عمل بازارشکنی در واقع دو اقدام تدافعی و حمایتی از اقتصاد بحرانی یک کشور می‌باشد که کشورهای عضو توافقنامه کلی

۳۳. مهمترین محدودیتهای توافقنامه کلی در مورد اعطای یارانه‌ها در ماده XVI توافقنامه کلی و در مقررات معادل همین ماده در «کد یارانه‌ها و عوارض متقابل جبرانی» - Code on Subsidies and Countervailing Duties (Subsidies Code) - که در مذاکرات دور توکیو توافقنامه آن امضاء شد (توافقنامه مربوط به تفسیر و اعمال مواد ۶، ۱۶، ۲۳ توافقنامه کلی) - Agreement on Interpretation and Application of Article VI, XVI and XXIII of GATT, Geneva, 12 Apr. 1979 in force 1 Jan. 1980- (1979) BISD 26S/56; 18 ILM 5 وجود دارد. در این ماده از توافقنامه و در کد هیچ تعریفی از یارانه داده نمی‌شود، تنها یک لیست تمثیلی از یارانه‌های غیرقابل قبول در کالاهای صادراتی ضمیمه کد می‌باشد.

ممکن است آنها را اعمال نمایند. توافقنامه کلی در ماده VI عمل بازارشکنی را که باعث ضرر و زیان کشور دیگر می‌شود منع و رد می‌کند اما در ماده XVI که موضوع آن یارانه‌ها هستند مقرر می‌دارد که کشوری که یارانه اعطا می‌کند حدود و ماهیت و تأثیر آن بر مقدار کالا در واردات یا صادرات را به «مجمع توافقنامه کلی» اطلاع دهد و نهایتاً مقرر می‌دارد که کشورها باید درصدد محدود نمودن و اجتناب از اعطای یارانه‌هایی باشند که با اهداف توافقنامه کلی مغایرت دارند.

به طور کلی در جایی که اعطای یارانه یا عمل بازارشکنی صورت گرفته باشد تنها در صورتی که این تدابیر باعث ضرر و زیان در کشور عضو دیگر بشود موجب اعتراض و شکایت خواهد بود. بدون اثبات ضرر و زیان دعوی مسموع نخواهد بود. ضمناً به کشور متضرر از عمل بازارشکنی و یارانه اجازه داده شده است تا عوارض متقابل و محدود به مقدار همان‌ها وضع نماید تا ضرر از بین برود.

۸- استثنائات

استثنائات خاصی بر رعایت تعهدات ناشی از توافقنامه پذیرفته شده است. به طور مشخص سه ماده XIX, XX, XXI به استثنائات اختصاص داده شده‌اند. ماده XIX اقدامات اضطراری را نسبت به واردات محصولات خاص پیش‌بینی می‌کند. براساس این ماده کشورهای عضو آزاد هستند در حدود و مدت زمان لازم برای حمایت از یک صنعت یا محصول داخلی که به طور جدی صدمه دیده یا در معرض صدمه می‌باشد تعهدات خود به موجب توافقنامه کلی را تماماً یا جزئاً (در حد لازم برای ممانعت یا جبران

ضرر و زیان وارده) معلق، یا امتیازات برقرار شده را پس گرفته یا تعدیل نمایند. ماده XX استثنائات کلی را بحث می‌نماید که براساس آن تعهدات ناشی از توافقنامه کلی مانع از آن نخواهد بود که کشورهای عضو با در نظر گرفتن شرایط خاصی، تدابیر لازم جهت مواردی چون حمایت از اخلاق عمومی، حمایت از بهداشت یا حیات انسان، حیوانات یا گیاهان، صادرات و واردات طلا و نقره و غیره ... اتخاذ نمایند. ماده XXI استثنائات مربوط به امنیت ملی یک کشور را مطرح می‌کند. این ماده مقرر می‌دارد در مواردی که منافع حیاتی امنیت ملی یک کشور مطرح هستند توافقنامه کلی برخلاف آن منافع تفسیر نخواهد شد.

بخش سوم قواعد شکلی (آیین حل اختلاف)

مقدمه

سازمان تجارت جهانی (WTO) یک سازمان بین‌المللی است که اعمال و اجرای تعهدات آن باید قاعده‌تاً از طریق قوانین و دیوانهای داخلی صورت گیرد. لذا کشورهای عضو به ترتیبی که در قوانین داخلی آنها مقرر می‌شود مقررات این سازمان را در کشور خود به اجرا درمی‌آورند. به خصوص، چون این مقررات در قالب توافق یا قرارداد بین دولتهاست و مستقیماً هیچ حقوقی به شهروندان یا اتباع این دولتها اعطا نمی‌کند، قوانین داخلی خاص ممکن است لازم باشد تا روابط شهروندان و دولت متبوعشان با سایر دولتهای عضو و اتباع آنها یا کلاً با سازمان تجارت جهانی را مشخص و تنظیم نماید.^{۳۴} به عنوان مثال در ارتباط با نقض قواعد و مقررات سازمان تجارت جهانی آنجایی که عملاً به اتباع دولتهای عضو مربوط می‌شود، همانند سایر معاهدات بین‌الدولی اتباع نمی‌توانند هیچ‌گونه حقی یا امتیازی را مستقیماً مطالبه نمایند. در چنین مواردی طبق روال معمول معاهدات بین‌المللی معمولاً باید برحسب مورد به مراجع رسمی بین‌المللی یا

۳۴. قواعد توافقنامه‌های تحت پوشش سازمان تجارت جهانی ناظر بر اقدامات دولتهاست و به هیچ صورت بر اعمال شرکتها یا اشخاص قابل اعمال نیست. البته ممکن است کشورها در قوانین داخلی خود به اشخاص خصوصی اجازه دهند که به خصوص در دادگاههای داخلی به متن توافقنامه کلی استناد نمایند. به عنوان مثال در قانون ایالات متحده آمریکا چنین روشی با عنوان «اثر اعمال خود به خود» پذیرفته شده است.

See e.g. John H. Jackson, The General Agreement on Tariffs and Trade in United States Domestic Law, Michigan Law Review 66 (1967), 249.

مراجع قضایی داخلی رجوع نمود، یعنی در وهله اول شکایت مربوط به عدم رعایت مقررات سازمان تجارت جهانی باید توسط دولتها در این مراجع اقامه شود. اما، علی‌رغم این روشهای پذیرفته شده در حقوق بین‌الملل تاکنون هیچ دولتی در دعاوی مربوط به سازمان طرق جبران نقض تعهدات که در حقوق بین‌الملل عام یا در حقوق داخلی مقرر است (دعوی علیه دولت باید در دادگاههای داخلی آن دولت اقامه شود) را طی نکرده است. به عبارت دیگر، در واقع تاکنون هیچ دولتی دعاوی مربوط به سازمان تجارت جهانی یا توافقنامه کلی را موقوف یا مشروط به بکارگیری طرق جبران‌های مقرر شده داخلی یا بین‌المللی نکرده است.

سازمان تجارت جهانی روش و آیین حل اختلاف خاص خود را دارد و کشورهای عضو اختلافات تجاری تحت توافقنامه‌های این سازمان را براساس این روش خاص حل و فصل می‌کنند. پیش‌بینی روش اختصاصی حل و فصل اختلافات مربوط به این سازمان درواقع ماهیت و جایگاه این سازمان را در حقوق بین‌الملل مشخص می‌کند و مبین آن است که گرچه توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی قراردادهایی است بین دولتهای عضو، اما برای حل اختلافات یا مشکل تفسیر این قراردادها دادگاه بین‌المللی که بدان رجوع شود وجود ندارد بلکه باید به مراجعی که در واقع داخلی (داخل سازمان) هستند رجوع شود. بنابراین یک کشور عضو باید در قانون داخلی خود روش اقامه دعوی و زیان‌خواهی در سازمان تجارت جهانی توسط اتباع را پیش‌بینی نماید. مثلاً به شهروندان به موجب قانون اجازه دهد برای دولت اثبات نمایند که مناسب و مقتضی است که او علیه دولت عضو دیگر در دفاع از منافع آن شهروند اقامه دعوی نماید، و پس از آن دولت متبوع

دعوای تبعه را پذیرفته و به عنوان دعوای خود علیه دولت دیگر وارد عمل شود.

در ذیل به بررسی سیستم حل اختلاف سازمان تجارت جهانی خواهیم پرداخت اما، لازم به نظر می‌رسد قبل از آن به آیین حل اختلاف در توافقنامه کلی به عنوان مبنا و اساس سیستم حل اختلاف سازمان اشاره شود.

۱- قواعد حل اختلاف توافقنامه کلی (گات)

آیین حل اختلاف مقرر شده توسط توافقنامه کلی دو ویژگی خاص دارد: اول آن که قصد دارد عملاً و کاربردی و براساس اهداف خاص توافقنامه کلی اختلافات حل و فصل شوند. یعنی در امور داخلی (ملی) اختلافات یا به صورت قضایی و از طریق دادگاههای رسمی حل و فصل می‌شوند، یا ممکن است به طور غیررسمی با مذاکره بین طرفین از میان برداشته شوند، درحالی که واضعین توافقنامه کلی بیشتر در این اندیشه بوده‌اند که بدون تقسیم‌بندی و تفکیک قطعی دو طریقه حل و فصل اختلاف، دادخواهی یا تضررخواهی را از طریق مذاکره تشویق و ترغیب نمایند. ویژگی دوم، آن است که براساس این آیین تحلیل خواهد شد که آیا منافی (نه حقوقی) که طرفین از قواعد ماهوی توافقنامه کلی انتظار داشته‌اند از بین رفته یا بر آن نقصی وارد شده (آن‌گونه که در ماده XXIII آمده، لغو یا تقلیل منافع واقع شده است یا نه)، و این که آیا نیل به هدفی از توافقنامه زایل گشته است یا نه و سپس بر این اساس گزارش یا اظهارنظر مربوطه ارائه خواهد گردید، یا به عبارت دیگر، تصمیم‌گیری خواهد شد.

اصول اساسی مربوط به روشهای حل اختلاف در مواد XXII و XXIII توافقنامه کلی پیش‌بینی شده‌اند.^{۳۵} در طول زمان و براساس این ماده رویه این شده بود که کشورهای عضو با ایجاد هیأتها یا گروههای کاری متشکل از نمایندگان منتخب دولتهای مربوطه به شکایات خود علیه یکدیگر طرفینی و موردی^{۳۶} رسیدگی کنند. برای این کار پانلهایی (دیوانهای) تشکیل می‌شد از افرادی که به عنوان شخصیت حقیقی خود^{۳۷} و تقریباً بیشتر به صورت قضایی عمل می‌کردند. این رویه و عمل پانلها مبنای قواعدی شد که «تفاهم‌نامه مربوط به اعلام، مشورت، حل اختلاف و نظارت، ۱۹۷۹» را تشکیل می‌دهند و بر آن «توضیحات توافق شده رویه عرفی توافقنامه کلی در حوزه حل اختلاف» ضمیمه شده است.^{۳۸} این قواعد، مواد مربوط به حل اختلاف در توافقنامه کلی، مواد XXII و XXIII، را تکمیل می‌کنند.

ماده XXII، به الزام تبادل نظر و مشورت بین کشورهای متعاقد تخصیص داده شده به گونه‌ای که مقرر می‌دارد چنانچه هر کشور متعاقد ادعا نماید که اقدامی از کشور دیگر بر عملکرد توافقنامه کلی تأثیر ناروا

۳۵. در توافقنامه‌های دیگر نیز ممکن بود که روشهای حل اختلاف اختصاصی پیش‌بینی شود، اما این روشها کلاً بر مبنای همان روش مقرر شده در توافقنامه کلی بود. مثلاً در توافقات دور توکیو چندین توافقنامه و کد موانع غیر تعرفه‌ای امضاء گردید که روشهایی برای حل اختلافات در آنها پیش‌بینی شده بود که از الگوی عمومی مواد XXII و XXIII توافقنامه کلی یعنی، مشاوره، آشتی، تحقیقات پانلی و گزارش، توصیه، و آخرین چاره، تعلیق تعهدات (امتیازات)، تبعیت می‌کرد.

36. ad hoc.

37. Personal Capacity.

38. Understanding Regarding Notification, Dispute Settlement and Surveillance, 1979; Agreed Description of the Customary Practice of the GATT in the Field of Dispute Settlement-See GATT, 26th and 29th Supp. BISD 210 (1980) and BISD 13 (1983) and (1983) 22ILM.

دارد، آن کشور دیگر این ادعا را مورد بررسی مشفقانه قرار خواهد داد و فرصت کافی برای مشورت و تبادل نظر، در نظر خواهد گرفت.

ماده XXIII، مقرر می‌دارد که طرفین دعوی سعی کنند اختلاف خود را با مذاکره حل نمایند و در صورتی که مذاکره نتیجه‌بخش نباشد کشورهای عضو از طریق مجمع اعضاء به قضاوت در خصوص اختلاف مربوطه خواهند پرداخت. لذا، کشورهای عضو برای خود خصوصیت نیمه قضایی قائل هستند، اما ضمانت اجرایی که برای تصمیمات آنها وجود دارد لغو امتیازاتی است که به موجب توافقنامه کلی برای کشوری که از اجرای تصمیم مجمع امتناع می‌نماید، مقرر گردیده است.

اساس طرح حل اختلاف در توافقنامه کلی بر محدود نمودن علل دعوی است لذا این طرح تأکید بر اعلام و مشورت می‌نماید. در مواردی مانند ماده (۲) XIX، قواعد توافقنامه کلی کشورهای عضو را ملزم می‌نماید که تدابیر تجاری خاص را که اتخاذ می‌نمایند به مجمع اعضاء (توافقنامه کلی) اعلام نمایند.

مواد ۲ و ۳ تفاهم‌نامه حل اختلاف و نظارت ۱۹۷۹ نیز کشورهای متعاهد را ملزم می‌نماید تا تدابیر تجاری‌شان را که بر عملکرد توافقنامه کلی تأثیر می‌گذارد به کشورهای متعاهد (مجمع اعضاء)، اعلام نمایند، و براساس مواد ۴ و ۶ تفاهم‌نامه، کشورهای متعاهد باید به تقاضای مشورت کشور دیگر سریعاً پاسخ گویند، و مشورتها را با این دید که به نتیجه قابل قبول طرفین برسند، فوراً شروع نمایند. براساس سیستم حل اختلاف توافقنامه کلی (مواد توافقنامه کلی و تفاهم‌نامه ۱۹۷۹ و ضمیمه تفاهم‌نامه)

چنانچه دعوی با مشورت حل نشود طرفین ممکن است از مساعی جمیله^{۳۹} استفاده نمایند. پس از آن یکی از طرفین می تواند دعوی را برحسب ماده (۲) XXIII به مجمع اعضاء جهت بررسی ارجاع دهد. اگر یکی از طرفین چنین درخواستی را مطرح کند مجمع اعضاء، پانل حل اختلاف توافقنامه کلی را تشکیل می دهد.^{۴۰} مدیرکل توافقنامه کلی سه تا پنج عضو پانل را که معمولاً دولتی هستند اما در شخصیت حقیقی خود خدمت خواهند کرد انتخاب می کند. انتخاب این اعضاء فقط با دلایل موجه ممکن است مورد اعتراض کشورهای متعاقد قرار گیرد.^{۴۱} پانل حل اختلاف به طریق خاصی دعوی را استماع می نماید و سعی می کند طرفین را به سوی حل اختلاف به طوری که نظر هر دو را تأمین کند کمک نماید و نهایتاً گزارش تهیه می کند و چگونگی حل اختلاف یا نظر یا توصیه های خود برای حل اختلاف را به شورای توافقنامه کلی^{۴۲} ارائه می دهد.^{۴۳} در شورای توافقنامه کلی، همه اعضاء می توانند نماینده داشته باشند. این شورا گزارش پانل را رسماً می پذیرد و قدرت اجرایی بدان می دهد. مجمع اعضاء می تواند توقف و پس گیری دعوی را توصیه کند یا برای یکی از کشورهای عضو اجازه تعلیق امتیازات اعطایی تحت توافقنامه کلی به کشور دیگر را صادر کند. خصوصیت ویژه و قابل توجه سیستم حل اختلاف توافقنامه کلی این است که در آن نقض توافقنامه کلی مطرح نیست بلکه «لغو یا نقصان»^{۴۴} منافی

۳۹. (good office) - تفاهم نامه حل اختلاف و نظارت ۱۹۷۹، ماده ۸.

۴۰. تفاهم نامه حل اختلاف و نظارت ۱۹۷۹، ماده ۱۰.

۴۱. تفاهم نامه حل اختلاف و نظارت ۱۹۷۹، مواد ۱۱ تا ۱۴.

42. Council of the GATT.

۴۳. تفاهم نامه حل اختلاف و نظارت ۱۹۷۹، مواد ۱۱ تا ۱۵ و همچنین ضمیمه تفاهم نامه، مواد ۳ و ۶.

44. nullification or impairment.

مطرح است که به موجب توافقنامه کلی به طرفین تعلق می‌گیرد. به عبارت دیگر «لغو یا نقصان» منافع یا امتیاز است که ظاهراً نقض توافقنامه کلی محسوب می‌شود و حداقل از لحاظ نظری ممکن است نقض توافقنامه کلی وجود داشته باشد اما منافی از کشور متعاهد لغو یا ناقص نشود. از طرف دیگر، کشور شاکی ممکن است بتواند با توجیهات کافی ثابت نماید که «لغو یا نقصان» منافع به وجود آمده است درحالی که ممکن است نقض توافقنامه کلی واقع نشده باشد.

۲- سیستم حل اختلاف در سازمان تجارت جهانی (WTO)

قواعد حل اختلاف سازمان تجارت جهانی در «تفاهم‌نامه حل اختلاف، ۱۹۹۴»^{۴۵} که ضمیمه شماره ۲ توافقنامه سازمان تجارت جهانی می‌باشد تدوین شده است. این قواعد که نسبتاً مفصل می‌باشند (۲۷ ماده) یک سیستم واحد حل اختلاف را براساس مواد XXII و XXIII توافقنامه کلی مقرر می‌نمایند. «تفاهم‌نامه حل اختلاف، ۱۹۹۴» همانند توافقنامه کلی براساس مفهوم «لغو یا نقصان» منافع و نه براساس نقض تعهدات سازمان وضع گردیده و اکنون به موجب مواد ۱ و ۲۳، اصولاً بر تمامی دعاوی مربوطه به سازمان تجارت جهانی اعمال می‌گردد، اما ممکن است به موجب توافقنامه‌های بعدی و در خصوص عناوین خاص تعدیل یا تکمیل شود. به موجب ماده IV توافقنامه مؤسس یک «هیأت حل اختلاف»^{۴۶} برای اداره سیستم حل اختلاف سازمان تشکیل می‌شود که نمایندگان

45. Dispute Settlement Understanding, 1994.

46. WTO Dispute Settlement Body (DSB).

کشورهای عضو حق حضور در آن را دارند. این هیأت برای رسیدگی به اختلافات، پانلهایی را ایجاد می‌کند و گزارشهای آنها را می‌گیرد. همچنین در این سیستم یک هیأت استینافی^{۴۷} تشکیل می‌شود تا اجرای تصمیمات و توصیه‌های پانلها را بررسی و ارزیابی کند و تعلیق امتیازات و سایر تعهدات را اجازه دهد. نهایتاً این هیأت حل اختلاف است که مراحل خاتمه دعوی را توصیه می‌کند یا رأی صادر می‌کند که شاکی (خواهان) تعهدات سازمانی (تجارت جهانی) خود نسبت به خوانده را معلق نماید.^{۴۸} هیأت تصمیماتش را با اجماع اتخاذ می‌نماید.^{۴۹} اساس سیستم حل اختلاف در سازمان همچون توافقنامه کلی «اعلام و مشورت» می‌باشد و به طریق مساعی جمیله،^{۵۰} مصالحه،^{۵۱} و میانجیگری^{۵۲} پیشنهاد کمک برای یافتن راه‌حلی برای اختلاف طرفین به آنها ارائه می‌دهد.^{۵۳} چنانچه با اتخاذ این روشها اختلاف حل نشود، در صورت درخواست کشور شاکی، اختلاف به پانلی که توسط هیأت حل اختلاف تشکیل می‌شود ارجاع خواهد شد، مگر هیأت حل اختلاف اجماعاً تصمیم بگیرد که پانل تشکیل نشود.^{۵۴} پانلها از

47. Appellate Body.

۴۸. تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۹۴، ماده ۲.

۴۹. همان، ماده (۲(۴). اجماع به معنای عدم وجود اعتراض یا مخالفت رسمی توسط هر کشور عضو است. در واقع در این نوع تصمیم‌گیری هریک از اعضاء حق وتو دارند و اصل بر اجماع است مگر کشوری به صراحت مخالفت کند. لذا چنانچه کشوری غایب باشد یا رأی ممتنع بدهد، تأثیری در اجماع بودن تصمیم گرفته شده ندارد.

50. good offices.

51. conciliation.

52. mediation.

۵۳. تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۹۴، ماده ۵.

۵۴. همان، ماده ۶.

سه عضو تشکیل می‌شوند مگر طرفین با توافق بخواهند پانل با پنج عضو تشکیل شود. اعضای پانلها به عنوان اشخاص حقیقی و فردی خدمت می‌کنند و به خوبی از حقوق یا سیاست تجارت بین‌الملل آگاه می‌باشند. این اعضا توسط دبیرخانه منصوب می‌شوند و کشورهای عضو به آنها اعتراض نخواهند کرد مگر دلایل موجهی داشته باشند. چنانچه در مورد اعضای پانل تا بیست روز پس از تشکیل آن توافق حاصل نشود، دبیرکل سازمان تجارت جهانی در خصوص ترکیب آن تصمیم‌گیری خواهد کرد.

شرح وظایف و اختیارات^{۵۵} پانلها توسط رئیس هیأت حل اختلاف با مشورت با طرفین دعوی تنظیم می‌شود. پانلها ملزم هستند، چنانچه طرفین به نحو دیگری توافق نکنند، شکایت را در پرتو مقررات توافقنامه مربوط سازمان تجارت جهانی مورد بررسی قرار دهند و نظر خود را چنان مطرح نمایند که کمک باشد برای هیأت حل اختلاف برای صدور توصیه یا رأی که در آن توافقنامه پیش‌بینی شده است.^{۵۶} روش کاری معمولی پانلها در ضمیمه تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۹۴ مشخص گردیده است.^{۵۷} پانلها در جلسات غیرعلنی تشکیل می‌شوند و طرفین یا هر شخص ثالثی که ذی‌نفع بودن خود در پرونده را اعلام داشته است، نظراتشان را ارائه می‌دهند. پانل می‌تواند اطلاعات مورد نیاز خود را از هر شخص یا فردی بگیرد. جلسات مشورت اعضای پانلها محرمانه می‌باشد و طرفین در آن حضور نخواهند داشت. پانلها از اقدامات خود گزارش تهیه می‌کنند. این گزارش در دو

55. Terms of Reference.

۵۶. تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۹۴، ماده ۷.

۵۷. همان، ماده ۱۲ و ضمیمه شماره ۳.

مرحله نوشته می‌شود، اول، مرحله بررسی و مرور ضمن رسیدگی به دعوی^{۵۸} می‌باشد. به این صورت که بعد از استماع اظهارات طرفین پانل از بخشهای توضیحی (مسائل موضوعی و بحثهای طرفین) پیش‌نویس گزارش تهیه می‌کند و آن را نزد طرفین می‌فرستد و آنها فرصت معینی دارند تا نظر خود را درخصوص آن ابراز نمایند. سپس پانل گزارش ضمن رسیدگی به دعوی را ارائه می‌نماید که هم شامل بخشهای توضیحی می‌باشد و هم شامل نظریات و نتایج پانل. مجدداً طرفین یک وقت معینی دارند که طی آن می‌توانند درخصوص آن گزارش اظهارنظر نمایند و جلسه دیگری از پانل با حضور اعضاء را درخواست نمایند که در آن جلسه موارد مطرح شده در نظریه پانل (گزارش) مورد بحث قرار گیرد. سپس پانل پیش‌نویس گزارش نهایی‌اش را تهیه می‌کند که باید شامل شرحی از بحثهای مطرح شده در مرحله بررسی و مرور ضمن رسیدگی به دعوی به علاوه یافته‌های موضوعی،^{۵۹} اعمال مقررات مربوطه و توجیه یا مبانی نظریات و توصیه‌هایی که می‌نماید، باشد.^{۶۰} پانلها باید ظرف ۶ ماه از تاریخ تشکیل و توافق درخصوص شرح وظایف و اختیارات آنها گزارش خود را ارائه دهند، گرچه تمدید این مهلت تا کلاً ۹ ماه یا حتی بیشتر از ۹ ماه، در مواردی که شکایت علیه کشورهای درحال توسعه باشد، پذیرفته شده است. اگر بین طرفین دعوی توافقی حاصل شود و دعوی حل شود، گزارش ساده خواهد بود به طوری که پانل فقط حل دعوی را با یک توضیح خلاصه‌ای از آن،

۵۸. همان، ماده ۵.

59. Findings of fact.

۶۰. تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۹۴، ماده ۱۲.

گزارش خواهد نمود. گزارش پانلها خود به خود توسط هیأت حل اختلاف پذیرفته می‌شود مگر الف: یکی از طرفین دعوی نسبت به گزارش اعتراض و پژوهش‌خواهی نماید یا ب: هیأت حل اختلاف با اجماع تصمیم بگیرد که آن گزارش را نپذیرد.^{۶۱} گزارش پذیرفته شده طی مدت نه ماهی که برای رسیدگی به اختلاف تعیین شده است توسط هیأت حل اختلاف مورد بررسی قرار خواهد گرفت.^{۶۲} سیستم حل اختلاف سازمان تجارت جهانی منافع اشخاص ثالث را نیز تأمین و مراقبت می‌نماید. ماده ۱۰ تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۴۴ به اشخاص ثالث ذی‌نفع اجازه می‌دهد تا ادعایشان را در پانل مربوطه مطرح نمایند و لوایح کتبی آنها به طرفین ابلاغ شود و لوایح طرفین را نیز دریافت نمایند. چنانچه بیش از یک کشور درخواست تشکیل یک پانل در ارتباط با موضوعی واحد را بنمایند، در هر موردی که امکان‌پذیر باشد یک پانل واحد تشکیل خواهد شد تا شکایات متعددی را بررسی کند. چنانچه یک پانل تشکیل نشود، تا آنجا که امکان داشته باشد اشخاص واحد اعضای هریک از پانل‌های مختلف را تشکیل خواهند داد و به عنوان عضو آن پانل خدمت خواهند کرد و جدول زمانی پانل‌های مختلف هماهنگ خواهد شد.^{۶۳} اشخاص ثالث هم ممکن است، چنانچه در نظر آنها معیارهای تحت بررسی یک پانل، امتیاز یا نفعی را که به موجب یکی از توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی تحت پوشش این سیستم حل اختلاف، بدانها تعلق می‌گیرد لغو یا ناقص نمایند به همین آیین دادرسی متوسل و

۶۱. همان، ماده ۱۶.

۶۲. همان، ماده ۲۰.

۶۳. همان، ماده ۹.

اقامه دعوی نمایند. در این صورت آن دعوی در صورت امکان به پانل اصلی ارجاع خواهد شد.

همان گونه که گفته شد، تفاهم نامه حل اختلاف ۱۹۴۴ تأسیس یک هیأت استینافی هفت نفره دائمی توسط هیأت حل اختلاف را پیش‌بینی می‌کند.^{۶۴} اولین اعضای این هیأت استینافی در سال ۱۹۹۵ انتخاب شدند. این اعضا گرچه نهایتاً نماینده کشورهای عضو سازمان هستند، اما وابسته به هیچ دولتی نیستند. هیأت استینافی به صورت شعبات سه نفره که چرخشی انتخاب می‌شوند تشکیل می‌شود.^{۶۵} فقط طرفین می‌توانند نزد هیأت استینافی، پژوهش‌خواهی نمایند، البته اشخاص ثالث که نفع اساسی (ذی نفع بودن) خود در موضوع را به هیأت حل اختلاف اعلام نموده‌اند می‌توانند لایحه کتبی به هیأت استینافی بدهند و آن هیأت ادعای آنها را استماع خواهد نمود. پژوهش‌خواهی‌ها محدود می‌شوند به مسائل قانونی (موضوعات حکمی) و تفسیرهای حقوقی موجود در گزارش پانل. هیأت استینافی ممکن است یافته‌های (نظریات) حقوقی پانل را تأیید، تعدیل یا رزرو نماید، اما به نظر نمی‌رسد که هیأت استینافی موضوع را برای بررسی مجدد به پانل بازگرداند.^{۶۶} گزارش هیأت استینافی نیز خود به خود توسط هیأت حل اختلاف پذیرفته می‌شود، مگر نظر اجماعی درخصوص عدم پذیرش آن وجود داشته باشد.^{۶۷} از زمان تشکیل پانل توسط هیأت حل اختلاف تا

۶۴. همان، ماده ۱۷.

65. Appellate Body, Working Procedure for Appellate Review, Rule 6.

۶۶. تفاهم نامه حل اختلاف ۱۹۹۴، ماده (۱۳) و (۱۷(۶).

۶۷. همان، ماده (۱۴) ۱۷.

تاریخی که این هیأت گزارش را مورد بررسی قرار می‌دهد مدت دوازده ماه طول خواهد کشید.^{۶۸}

در ارتباط با اجرا و رعایت توصیه‌های مذکور در گزارش پانل یا هیأت استینافی، کشورهای مربوطه در یک جلسه هیأت حل اختلاف قصد خودشان را توضیح خواهند داد. برای این منظور به آنها یک فرصت معقول (تا ۱۵ ماه از تاریخ تشکیل پانل) داده خواهد شد، و هیأت حل اختلاف خود اجرا و رعایت توصیه‌ها را زیر نظر خواهد داشت.^{۶۹}

چنانچه کشور مربوطه توصیه‌های پانل یا هیأت استینافی را رعایت ننماید، دولت شاکی می‌تواند از هیأت حل اختلاف درخواست نماید به او مجوز تعلیق (اعمال) امتیازات یا سایر تعهدات ناشی از توافقنامه نقض شده نسبت به کشور مربوطه را اعطا نماید.^{۷۰} امتیازات یا تعهدات مورد بحث برای تعلیق باید مربوط به همان بخش باشد، اما چنانچه آنها مؤثر و عملی نباشد، ممکن است امتیازات یا تعهدات مربوط به بخش دیگر یا حتی ناشی از توافقنامه‌های دیگر سازمان تجارت جهانی معلق شوند. چنانچه دولت مربوطه به سطح تعلیق مجوز داده شده که باید معادل سطح موضوع نقض شده باشد، اعتراض داشته باشد، مورد باید به داوری که مرحله نهایی است ارجاع شود.^{۷۱} این داوری توسط پانل اصلی (اولیه) صورت خواهد گرفت و

۶۸. همان، ماده ۲۰.

۶۹. همان، ماده ۲۱.

۷۰. همان، ماده ۲۲.

۷۱. همان، ماده (۶) ۲۲.

چنانچه اعضای آن پائل در دسترس نباشند توسط یک داوری که از جانب مدیر کل منصوب خواهد شد، انجام می گیرد.^{۷۲}

جدا از سیستم فوق‌الذکر و به عنوان جایگزین آن، در سیستم حل و فصل اختلافات سازمان تجارت جهانی، استفاده از داوری به عنوان یک وسیله تسهیل کننده و سریع حل و فصل اختلافات پذیرفته شده است. ماده ۲۵ تفاهم‌نامه حل اختلاف ۱۹۴۴ در این خصوص چنین مقرر می‌دارد:

«۱- داوری سریع در داخل سازمان تجارت جهانی به عنوان یک وسیله حل و فصل دعاوی جایگزین می‌تواند حل دعاوی خاصی را که مربوط به موضوعاتی می‌شوند که به وضوح توسط هر دو طرف تعریف می‌شوند تسهیل نماید.

۲- توسل به داوری، چنانچه نحوه دیگری در این تفاهم‌نامه مقرر نشده باشد، منوط به توافق دوجانبه طرفین خواهد بود [و آنها] درخصوص آیینی که باید از آن متابعت شود، توافق خواهند کرد. توافقات توسل به داوری در مهلتی کافی قبل از شروع واقعی جریان داوری، به همه اعضا اعلام خواهد شد ...».

لازم به ذکر است که اختلافات تفسیری و کلاً تفسیر توافقنامه مؤسس سازمان و توافقنامه‌های تجاری چندجانبه الحاقی منحصراً در اختیار کنفرانس وزراء و شورای عمومی سازمان می‌باشد که در هر دو نهاد همه کشورهای عضو می‌توانند نماینده داشته باشند.^{۷۳} اثر این قاعده این است که

۷۲. همان.

۷۳. توافقنامه مؤسس سازمان تجارت جهانی، ماده (۲) IX.

صلاحیت تفسیر نهایی و الزام آور توافقنامه‌ها که بیشتر همانند پروتکل‌های تفسیری جنبه سیاستی و خط‌مشی دارند، برای ارگان سیاسی سازمان در نظر گرفته شده است.

در یک جمع‌بندی از سیستم حل اختلاف سازمان تجارت جهانی می‌توان گفت که کشورهای عضو اختلافات خود درخصوص لغو یا نقصان منافعشان تحت توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی را به سازمان محول خواهند کرد و متخصصین مستقل و آگاه براساس قواعد توافقنامه‌های مورد بحث و تعهدات مربوطه اظهار نظر یا قضاوت خواهند نمود. این سیستم تشویق می‌نماید که دعاوی از طریق مشاوره حل شوند، و در صورت عدم موفقیت از این طریق شاکی یک طرح منظم و دقیق مرحله به مرحله را طی خواهد کرد تا به رأیی از یک پانل از متخصصین و یا از هیأت استینافی ختم شود. مبنای این سیستم حل اختلاف ابتدا تحلیل حقوق و تکالیف طرفین در زمان وقوع دعوی و زوال منافع مورد انتظار آنها از قواعد ماهوی سازمان تجارت جهانی می‌باشد. سپس یک تحلیل اساسی دیگر به عمل خواهد آمد که مربوط به آینده می‌شود و آن این که چه تدابیری به عنوان یک راه‌حل برای جلوگیری از دعوی در آینده، باید اتخاذ شود.

باید به خاطر داشت که گزارشهای پانلها یا هیأت‌های استینافی گرچه رویه حقوقی الزام‌آور نیستند، اما تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر اقدامات پانلها و هیأت‌های استینافی بعدی خواهند داشت.

نتیجه گیری

مشهور است که از طریق سازمان تجارت جهانی و به وسیله توافقنامه‌های منعقد، یک سیستم تجاری نسبتاً آزاد و مبتنی بر عدم تبعیض، بین اعضاء ایجاد می‌گردد. در این سیستم حقوق و تعهدات مقرر به گونه‌ای است که هر کشور عضو تضمین‌هایی را دریافت می‌دارد که در بازار کشورهای دیگر عضو با صادراتش به طور پیوسته عادلانه رفتار خواهد شد و این کشور نیز تعهد می‌کند که برای واردات کالاهای دیگر کشورهای عضو به بازار خودش همین گونه عمل کند، (البته با مقداری انعطاف برای کشورهای در حال توسعه). این بیان و نتیجه نظری با توجه به اصول و مفاهیم حقوقی به کار گرفته شده در توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی عملاً در صورتی به جا و محقق شدنی است که تمهیدات لازم و کافی برای جبران عدم تعادل و همسطح نمودن کشورهای عضو اندیشیده شود. در غیر این صورت بازرگانی خارجی کشورهای پیشرفته و توانمند در مقابل واردات خارجی کشورهای ضعیف روز به روز پُر رونق‌تر خواهد شد که نتیجه آن، اقتصاد پویا و تولید فراوان برای کشورهای نوع اول و اقتصاد ضعیف و ورشکسته و مصرف فراوان برای کشورهای دسته دوم خواهد بود. گرچه در توافقنامه‌ها پیش‌بینی‌هایی در این زمینه معمول گردیده است، اما به نظر می‌رسد کافی نیست. عوامل زیادی باید مورد توجه قرار گیرند، از جمله عوامل مؤثر در تولید قابل رقابت در صحنه بین‌المللی کشورهای ضعیف و افزایش آگاهی‌های فنی و علمی آنها از کاربرد و استفاده از توافقنامه‌ها.

وضع آیین حل اختلافات ناشی از توافقنامه کلی و اکنون ناشی از توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی که توافقنامه کلی را نیز در بر می‌گیرد و در تفاهم‌نامه حل و فصل اختلافات ۱۹۴۴ مدون گردیده بسیار ضروری و به جا بوده است، از آن جهت که اجرای قواعد توافقنامه کلی و سازمان تجارت جهانی و تلاش برای حصول اهداف آنها، بدون تردید ایجاد اختلاف و مشکل می‌کرد و باید تمهیدات حل و فصل آن اندیشیده می‌شد. به علاوه، قواعد و روش اتخاذ شده برای حل و فصل اختلافات منتج به اعمال عملی توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی در دنیای واقعی دست‌اندرکاران امر بازرگانی می‌شود.

گرچه دولتها توافقنامه‌های سازمان تجارت جهانی را منعقد و امضاء می‌نمایند و طرف آنها هستند، اما اساساً هدف نفع جامعه بازرگانی آنهاست و اینجاست که ضرورت پیدا می‌کند که مخاطبان و ذی‌نفعان کشورهای عضو آگاه باشند که منافع آنها تحت این توافقات چگونه تأمین و حفظ خواهد شد. لذا به آنها توصیه می‌شود که اولاً، از قواعد و مقررات سازمان تجارت جهانی و به خصوص توافقنامه کلی و توافقنامه‌های مربوطه به خوبی آگاه شوند تا امتیازات تجاری بین‌المللی خود یا در واقع حقوق خود و تکالیف دولت متبوع خود، در این زمینه را بدانند، و ثانیاً مراقب باشند که روش خاصی برای اعتراض و شکایات آنها در موارد لغو یا تقلیل منافع و مزایای متعلق بدانها تحت قواعد سازمان تجارت جهانی وجود دارد. آنها خود نمی‌توانند علیه دولتهای دیگر اقامه دعوی نمایند بلکه باید اقدامات مقدماتی را برای متقاعد نمودن دولت متبوع خود برای اقامه دعوی به عمل آورند. آنها ابتدا باید خود مطمئن باشند که همه عناصر موضوعی و اصلی

برای اقامه دعوی تحت قواعد سازمان وجود دارد و سپس اسناد لازم که مبین حقانیت آنهاست در اختیار دولت خود قرار دهند. این اسناد و دلایل نه تنها باید مبین مبنای حقوقی لازم برای اقامه دعوی تحت قواعد سازمان باشند، بلکه باید همچنین تأثیر اقتصادی آن وضعیت و دعوای مورد نظر و نفع آن برای کشور را مشخص سازند.

از سال ۱۹۹۵ تا پایان سال ۲۰۰۲ تعداد ۲۷۷ و در سال ۲۰۰۳ (تا ۲۶ فوریه) تعداد ۶ مورد پرونده اختلاف بین کشورهای عضو در سازمان تجارت جهانی طرح شده است^{۷۴} که در مقایسه با ۳۰۰ پرونده که در طول حیات توافقنامه کلی (از سال ۱۹۴۷ تا ۱۹۹۴) مطرح شده است علاوه بر آن که نشان از موفقیت قابل ملاحظه مقررات حل و فصل اختلافات سازمان تجارت جهانی دارد، حاکی از آن نیز می‌باشد که دولتهای عضو سازمان طرف توافقنامه‌های آن به قواعد حقوقی ماهوی مربوطه آگاه می‌باشند و نفع خود را در آن می‌بینند، و لذا تأکید بر اعمال این قواعد دارند حتی از طریق سیستم حل اختلاف مقرر شده توسط سازمان. با توجه به این که اکنون ۱۴۵ کشور عضو سازمان هستند و همه ملزم به رعایت آیین حل اختلاف این سازمان می‌باشند، این سیستم و هیأت حل اختلاف آن نمایانگر وسیع‌ترین و جامع‌ترین شبکه اجباری حل و فصل اختلافات در حقوق بین‌الملل معاصر می‌باشند. این واقعیات همچنین لزوم و اهمیت آگاهی ذی‌نفعان از قواعد ماهوی و شکلی سازمان تجارت جهانی را می‌رساند به خصوص که در یک چنین حالتی آنها خواهند توانست دولتهای متبوع خود را وادار نمایند از آیین (دادرسی) سازمان برای بهره‌مندی بهتر و شایسته‌تر

74. [http: www. Wto.org/ dispute.](http://www.Wto.org/dispute)

از قواعد ماهوی و امتیازات مقرر و حل و فصل اختلافات استفاده نمایند. برای این منظور آموزش قواعد و مقررات سازمان تجارت جهانی و در رأس آنها قواعد زیربنایی توافقنامه کلی باید هرچه زودتر آغاز شود و به خصوص حقوقدانان آگاه و متخصصین خود را مہیای کمک به دست‌اندرکاران سازمان تجارت جهانی در کشور نمایند.

برای مطالعه بیشتر به منابع زیر مراجعه شود:

1. Jackson, J.H., The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations, 2nd edn. (Cambridge, Mass., 1997).
2. Jackson, J.H., W.J. Davey and A.O. Sykes, Legal Problems of International Economic Relations, 3rd edn. (St Paul, Minn., 1995).
3. Jackson, J.H., GATT Machinery and the Tokyo Round Agreements (1983).
4. Jackson, J.H., Dispute Settlement and the WTO: Emerging Problems, (1998) 1 Journal of International Economic Law 329.
5. Jackson, J.H., World Trade and the Law of GATT, (Indianapolis: Bobbs Merrill, 1969).
6. Jackson, J.H., Governmental Disputes in International Trade Relations: A Proposal in the Context of GATT, 13 J World Tde L 1 (1979).
7. Milner C. & Read R., Trade Liberalization, Competition and the WTO. UK & US: Edvard Elgar Publishing, 2002 (International Economics Study Group).
8. Trebilcock, M.J. and R. Howse, The Regulation of International Trade (London, 1995).
9. Tavares de Araujo Jr. J. & Macario C. & Steinfatt K, Anti-dumping in the America, (2001) Journal of World Trade, 35(4).

10. Dam, Kenneth, The GATT: Law and International Economic Organisation (Chicago, 1970).
11. Das, B.L., The World Trade Organisation: a Guide to the Framework for International Trade, Malaysia: TWN, UNCTAD, (1999).
12. Hudec, R., The GATT Legal System and World Trade Diplomacy (NewYork, 1975).
13. Long, O., Law and its Limitations in the GATT Multilateral Trade System (Dordrecht, 1985).
14. Pauwelyn, J., Evidence, Proof and Persuasion in WTO Dispute Settlement: Who Bears the Burden? (1998) 1 Journal of International Economic Law, 222.
15. Qureshi, A., The World Trade Organisation: Implementing International Trade Norms (Manchester, 1996).
16. Pescatore, P., W.J. Davey and A.F. Lowenfeld, Handbook of WTO/GATT Dispute Settlement (NewYork, 1991-Loose-Leaf).
17. Komuro, N., The WTO Dispute Settlement Mechanism – Coverage and Procedure, (1995) Journal of World Trade 5.
18. Petersmann, EU. (ed.), International Trade, Law and the GATT/ WTO Dispute Settlement System (London, 1997).
19. Sharpe, A.W., The First Three Years of WTO Dispute Settlement: Observation and Comment, (1998) 1 Journal of International

- Economic Law, 227; Special Issue: "WTO dispute settlement system" (1998) 1 (2) Journal of International Economic Law.
20. Palmetier, D. and P.C. Mavroidis, The WTO Legal System: Sources of Law, (1998) 92 AJIL, 398.
21. McGovern, E., International Trade Regulation (Exeter, 1995-loose-lcaf).
22. Petersmann, Ernts-Ulrich, The Dispute Settlement System of the World Trade Organisation and the Evolution of the GATT Dispute Settlement System Since 1948, (1994) 31 Common Market Law Review 1157 at 1240.
23. Lowe, A.V., US Extraterritorial Jurisdiction: The Helms-Burton and D Amato Acts, (1997) 46 ICLQ 378.
24. Brewer, T.L. and S.Young, Investment Issues at the WTO: The Architecture of Rules and the Settlement of Disputes, (1998) 1 Journal of International Economic Law, 457.
25. Farless, GATT and the Tokyo Round: Legal Implications of the New Trade Agreement, 11 Cal West Int'l L 302 (1981).
26. Hudec, Robert E., The GATT Legal System and World Trade Diplomacy, (New York: Praeger Publishers, 1982).
27. Hoekman, B. & Kostechi, M., The Political Economy of the World Trading System, Oxford University Press, (2001).

28. Kunugi, State Succession in the Framework of GATT, 59 Amer J Int'l L 35(1965).
29. Li, Kuo-Lee, The Law of GATT: Study and Research, 18 J World T de L 357 (1984).
30. Lacharriere, Guy de, The Legal Framework for International Trade, GATT, 1985.
31. Rocssler, Frieder, The Scope, Limits and Function of the GATT Legal System, (GATT, 1985).
32. Glick, Leslie Alan, Multilateral Trade Negotiations, (Totowa, NewJersey: Rowman & Allanheld, 1984).
33. Harris, The Post-Tokyo Round GATT Role in International Trade Dispute Settlement, 1 Int'Tax & Bus L 142 (1983).
34. Hudec, GATT Dispute Settlement After the Tokyo Round: An Unfinished, 13 Cornell Int'l L J 145 (1980).
35. Rom, Export Controls in GATT, 18 J World Tde L 125 (1984).
36. Trebilcock, M.J. & Hows, R., The Regulation of International Trade, NewYork: Routledge, 2nd Edition (1999).
37. Baban, The GATT and Free Trade Agreements Between Market and Centrally Planned Economics, 33 Economia Internazionale 178 (1980).
38. Grzybowski, Socialist Countries in GATT, 28 Am J Comp L 539 (1980).

39. Kostecki, M. M., State Trading in International Markets, (London: Mecomillan, 1982).
40. Carasco, The Foreign Investment Review Agency (FIRA) and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT): Incompatible? 13 Ga J Int'l & Comp L 441 (1983).
41. Gadbaw, Reciprocity and Its Implications for US Trade Policy, 14 L & Pol Int'l Bus 691 (1982).
42. Hufbauer, Erb & Starr, The GATT Codes and the Unconditional Most-Favored-Nation Principle, 12 Law & Pol Int'l Bus 59 (1980).
43. Hufbauer, Gary, The Unconditional Most-Favored-Nation Principle: Should It Be Received, Retired or Recast? ...
44. Inga Noraa Neufeld, Anti-dumping and Countervailing Procedures-Use or Abuse? Implications for Developing Countries, NewYork & Geneva: UNCTAD, (2001).
45. Dally, The Impact of Export Subsidies on International Trade, NewZeland LJ 490 (1981).
46. Graham, Edward, World Trade Law and Government Subsidies to Industrial Innovation, in Otto Harwood, The GATT/DISC Dispute, 25 Taxes International 1(1981).
47. Hufbauer, Gary, Subsidy Issues After the Tokyo round, in William R Cline (ed), Trade policy in the 1980s, Washington: Institute for International Economics, 1982, p. 327.

48. Hufbauer, Gary and Joanna Erb, Subsidies in International Trade, Cambridge, Mass; and London: MIT Press, 1984.
49. OECD, Current Trade and Issues Relating to Anti-dumping and Countervailing Measure, Paris 1985.
50. Qureshi, Asif H., Drafting Anti-Dumping Legislation: Issues and Tips, (2000) Journal of World Trade 34(6).
51. Baldwin, Thompson, Jackson, Goldstein & Krasner, The Appropriate Response to Trade Barriers and Unfair Trade Practices in Other Countries, 74 Amer Econ Rev 271 (1984).
52. The WTO website, <http://wto.org/wto/index.htm>.