تحول تاریخی رژیم حقوقی تجارت آزاد؛ از گات تا سازمان تجارت جهانی

طیبه سعیدی[1]
سید نصرالله ابراهیمی [2*]

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۲/۱۶ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۶/۳۱

DOI: 10.22124/wp.2017.3092.3536

سیاست جهانی

فصلنامه علمی سیاست جهانی، دورهٔ نهم، شمارهٔ دوم، تابستان ۱۳۹۹ ، پیاپی ۳۲ (صفحات: ۳۴۲-۳۰۵)

چکیده

رژیم حقوقی تجارت آزاد یکی از مهم‌ترین اجزای نظم اقتصادی بین‌المللی پس از جنگ جهانی دوم به شمار می‌رود. شکل‌گیری این رژیم در واکنش به تجربه حمایت‌گرایی اقتصادی، رقابت‌های تجاری و سیاست‌های محدودکننده‌ای صورت گرفت که در فاصله دو جنگ جهانی به تشدید بحران اقتصادی و بی‌ثباتی روابط بین‌الملل کمک کردند. موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) در سال ۱۹۴۷ بنیان حقوقی نخستین نظام چندجانبه تجارت را فراهم آورد و سازمان تجارت جهانی در سال ۱۹۹۵ با گسترش قلمرو قواعد و ایجاد ساختار نهادی منسجم‌تر، مرحله جدیدی از تحول این نظام را رقم زد. این مقاله با رویکردی تاریخی و تحلیلی، سیر تحول رژیم حقوقی تجارت آزاد را از شکل‌گیری گات تا تحولات سازمان تجارت جهانی را بررسی می‌کند. پرسش اصلی آن است که رژیم حقوقی تجارت آزاد چگونه از مجموعه‌ای محدود از قواعد مربوط به مبادلات کالا به نظامی گسترده از تعهدات حقوقی و سازوکارهای نهادی در حوزه کالا، خدمات و مالکیت فکری تبدیل شد. استدلال مقاله آن است که این تحول صرفاً به معنای کاهش موانع تجاری نبوده، بلکه به‌تدریج چارچوبی حقوقی برای تنظیم سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها و تعیین حدود اعمال حاکمیت اقتصادی آنان ایجاد کرده است. در عین حال، تعارض میان آزادسازی تجارت، حق تنظیم‌گری دولت‌ها و تفاوت سطح توسعه اقتصادی اعضا، همچنان از مهم‌ترین چالش‌های این رژیم به شمار می‌رود.

واژگان کلیدی: گات، سازمان تجارت جهانی، حقوق تجارت بین‌الملل، رژیم تجاری چندجانبه

۱. دانش آموخته کارشناسی ارشد حقوق بین الملل، گروه حقوق، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.
۲. عضو هیات علمی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران، تهران، ایران.
* نویسنده مسئول snebrahimi1@yahoo.com

مقدمه

تجارت بین‌المللی از دیرباز یکی از مؤلفه‌های اصلی روابط اقتصادی و سیاسی میان جوامع و دولت‌ها بوده است. با گسترش دولت‌های ملی، توسعه تولید صنعتی و افزایش وابستگی متقابل اقتصادی، مبادلات تجاری به‌تدریج از سطح روابط محدود و دوجانبه فراتر رفت و به یکی از عناصر تعیین‌کننده نظم بین‌المللی تبدیل شد. در چنین شرایطی، سیاست‌های تجاری دولت‌ها نیز اهمیت فزاینده‌ای پیدا کردند؛ زیرا تصمیمات مربوط به تعرفه‌های گمرکی، سهمیه‌های وارداتی، یارانه‌های صادراتی و محدودیت‌های تجاری، نه‌تنها بر اقتصاد داخلی کشورها تأثیر می‌گذاشتند، بلکه پیامدهای گسترده‌ای برای روابط اقتصادی و سیاسی میان دولت‌ها به همراه داشتند. در قرن نوزدهم، گسترش تجارت آزاد در برخی کشورهای صنعتی، به‌ویژه بریتانیا، با کاهش تدریجی تعرفه‌ها و توسعه مبادلات بین‌المللی همراه شد. با این حال، این روند هیچ‌گاه به ایجاد یک نظام حقوقی جهانی و فراگیر منجر نشد. دولت‌ها همچنان از ابزارهای مختلف سیاست تجاری برای حمایت از تولید داخلی، تأمین درآمدهای عمومی، تقویت قدرت اقتصادی و حفظ موقعیت راهبردی خود استفاده می‌کردند. در واقع، تجارت آزاد در این دوره بیشتر محصول تصمیمات سیاسی و توافقات دوجانبه بود تا نتیجه اجرای مجموعه‌ای از قواعد حقوقی چندجانبه. جنگ جهانی اول و بحران اقتصادی دهه ۱۹۳۰، محدودیت‌های چنین نظامی را آشکار ساختند. در پی بحران بزرگ اقتصادی، بسیاری از دولت‌ها برای حمایت از صنایع داخلی و کاهش فشارهای اقتصادی، سیاست‌های حمایت‌گرایانه را تشدید کردند. افزایش تعرفه‌ها، محدودیت‌های وارداتی، کاهش ارزش پول ملی و اقدامات تلافی‌جویانه تجاری، به کاهش مبادلات بین‌المللی و تشدید رقابت اقتصادی میان کشورها انجامیدند. این تجربه نشان داد که فقدان قواعد مشترک و سازوکارهای نهادی برای تنظیم روابط تجاری، می‌تواند به گسترش سیاست‌های یک‌جانبه و تضعیف همکاری اقتصادی بین‌المللی منجر شود. پس از جنگ جهانی دوم، بازسازی اقتصاد جهانی و جلوگیری از تکرار بحران‌های پیشین، به یکی از اولویت‌های اصلی قدرت‌های بزرگ تبدیل شد. در این چارچوب، تلاش برای ایجاد نظمی اقتصادی بر پایه همکاری چندجانبه، ثبات پولی

و توسعه تجارت بین‌المللی شکل گرفت. کنفرانس برتون وودز در سال ۱۹۴۴ به تأسیس صندوق بین‌المللی پول و بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه انجامید و هم‌زمان، ایده ایجاد سازمانی بین‌المللی برای تنظیم تجارت جهانی مطرح شد. هدف اولیه آن بود که در کنار نهادهای پولی و مالی، نهادی نیز مسئولیت تنظیم روابط تجاری میان دولت‌ها را بر عهده گیرد. طرح تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی به تدوین منشور هاوانا در سال ۱۹۴۸ انجامید، اما این منشور به دلیل عدم تصویب در برخی کشورهای کلیدی، به مرحله اجرا نرسید. در نتیجه، موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت که در سال ۱۹۴۷ به امضای ۲۳ کشور رسیده بود، به‌تدریج جایگاه اصلی را در تنظیم روابط تجاری چندجانبه به دست آورد. گات در ابتدا قرار بود ترتیبی موقت برای اجرای بخشی از قواعد تجاری مورد نظر نظام جدید باشد، اما ناکامی در تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی موجب شد که این موافقت‌نامه برای نزدیک به پنج دهه مبنای اصلی حقوق تجارت چندجانبه قرار گیرد. گات با ایجاد قواعدی برای کاهش تعرفه‌ها، منع تبعیض تجاری و محدود کردن برخی موانع وارداتی، چارچوبی نسبتاً پایدار برای توسعه تجارت بین‌المللی فراهم کرد. با این حال، گسترش تجارت جهانی و پیچیده‌تر شدن روابط اقتصادی، به‌تدریج ضرورت بازنگری در این نظام را آشکار ساخت. افزایش اهمیت خدمات، سرمایه‌گذاری، مالکیت فکری، کشاورزی و تجارت محصولات صنعتی، نشان داد که نظامی که عمدتاً بر تجارت کالا و تعرفه‌های گمرکی متمرکز بود، برای پاسخ‌گویی به نیازهای اقتصاد جهانی کفایت نمی‌کند. افزون بر این، ضعف برخی سازوکارهای حل اختلاف و محدودیت‌های نهادی گات، ضرورت ایجاد ساختاری جامع‌تر را تقویت کردند. دور اروگوئه مذاکرات تجاری که در سال ۱۹۸۶ آغاز شد و در سال ۱۹۹۴ به پایان رسید، نقطه عطف این تحول بود. موافقت‌نامه مراکش در ۱۵ آوریل ۱۹۹۴ به امضا رسید و سازمان تجارت جهانی از اول ژانویه ۱۹۹۵ فعالیت خود را آغاز کرد. تأسیس این سازمان، نه‌تنها به معنای ایجاد نهادی جدید برای اداره نظام تجارت چندجانبه بود، بلکه قلمرو قواعد حقوقی تجارت بین‌المللی را نیز گسترش داد. از آن پس، تجارت خدمات و جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری در کنار تجارت کالا، در چارچوب یک نظام حقوقی واحد قرار گرفتند. اهمیت بررسی تاریخی این تحول از آن جهت است که رژیم حقوقی تجارت آزاد را

نمی‌توان صرفاً مجموعه‌ای از قواعد فنی برای کاهش تعرفه‌ها دانست. این رژیم در عمل، حدود اختیارات دولت‌ها در اعمال سیاست‌های اقتصادی را مشخص می‌کند و میان آزادی مبادلات تجاری، منافع تولیدکنندگان داخلی، حقوق مصرف‌کنندگان و اهداف عمومی دولت‌ها نوعی توازن حقوقی برقرار می‌سازد. عضویت در سازمان تجارت جهانی، دولت‌ها را به رعایت تعهداتی در حوزه رفتار با کالاها و خدمات خارجی، شفافیت مقررات، محدودیت موانع تجاری و اجرای تصمیمات نهادهای سازمان ملزم می‌کند. بنابراین، این نظام با مسئله حاکمیت اقتصادی دولت‌ها و نحوه اعمال صلاحیت قانون‌گذاری و تنظیم‌گری آنان ارتباط مستقیم دارد.

پرسش اصلی مقاله آن است که رژیم حقوقی تجارت آزاد از زمان شکل‌گیری گات تا تأسیس و توسعه سازمان تجارت جهانی چه مراحلی را پشت سر گذاشته و مهم‌ترین تحولات حقوقی و نهادی آن چه بوده است. پرسش فرعی نیز به این موضوع اختصاص دارد که قواعد تجارت آزاد چگونه میان اصل آزادسازی تجاری و حق دولت‌ها برای مداخله در اقتصاد و پیگیری اهداف عمومی توازن برقرار می‌کنند. فرضیه مقاله آن است که تحول نظام تجارت چندجانبه از گات به سازمان تجارت جهانی، به معنای گذار از یک نظام عمدتاً تعرفه‌محور به رژیمی جامع‌تر و نهادمندتر بوده است؛ رژیمی که ضمن محدود کردن برخی ابزارهای حمایت‌گرایی، دولت‌ها را از اعمال همه اشکال سیاست‌گذاری اقتصادی محروم نمی‌کند، بلکه اعمال این سیاست‌ها را در چارچوب قواعد و استثناهای مشخص حقوقی قرار می‌دهد. روش پژوهش، تاریخی ـ تحلیلی است. ابتدا زمینه‌های سیاسی و اقتصادی شکل‌گیری نظام تجارت چندجانبه بررسی می‌شود؛ سپس ساختار حقوقی گات، اصول بنیادین آن و تحولات ناشی از دورهای مذاکرات تجاری تحلیل می‌شوند. در ادامه، نقش دور اروگوئه در تأسیس سازمان تجارت جهانی و ویژگی‌های حقوقی و نهادی این سازمان بررسی خواهد شد.

۱. زمینه‌های تاریخی شکل‌گیری نظام تجارت چندجانبه پس از جنگ جهانی دوم

شکل‌گیری رژیم حقوقی تجارت آزاد پس از جنگ جهانی دوم را باید در پرتو تجربه تاریخی روابط اقتصادی دولت‌ها، تحولات نظام سرمایه‌داری و پیامدهای بحران‌های اقتصادی نیمه نخست قرن بیستم بررسی کرد. تجارت بین‌المللی پیش از جنگ جهانی

دوم، علی‌رغم گسترش مبادلات و افزایش وابستگی اقتصادی کشورها، فاقد یک نظام حقوقی چندجانبه و فراگیر بود. دولت‌ها عمدتاً از طریق معاهدات دوجانبه، توافقات تجاری محدود و سیاست‌های یک‌جانبه، روابط اقتصادی خود را تنظیم می‌کردند. در چنین وضعیتی، تغییر سیاست تجاری یک کشور می‌توانست به‌سرعت واکنش سایر دولت‌ها را برانگیزد و به زنجیره‌ای از اقدامات تلافی‌جویانه منجر شود (Irwin et al., 2008: 1–10). در قرن نوزدهم، توسعه صنعتی اروپا و گسترش حمل‌ونقل دریایی و زمینی، زمینه افزایش تجارت بین‌المللی را فراهم ساخت. بریتانیا به‌عنوان قدرت صنعتی و تجاری مسلط آن دوره، به‌تدریج از سیاست‌های حمایت‌گرایانه فاصله گرفت و با لغو قوانین محدودکننده واردات غلات در سال ۱۸۴۶، به یکی از نمادهای تجارت آزاد تبدیل شد. این تحول، اگرچه در گسترش مبادلات تجاری نقش مهمی داشت، اما به معنای پذیرش یک اصل حقوقی جهان‌شمول از سوی همه دولت‌ها نبود.

بسیاری از کشورها، به‌ویژه اقتصادهای در حال صنعتی شدن، همچنان از تعرفه‌های گمرکی برای حمایت از صنایع نوپا و تقویت ظرفیت تولید داخلی استفاده می‌کردند. در ایالات متحده آمریکا نیز حمایت از صنایع داخلی، به‌ویژه در مراحل اولیه صنعتی شدن، جایگاه مهمی در سیاست اقتصادی داشت. این تجربه نشان می‌دهد که رابطه میان تجارت آزاد و توسعه صنعتی همواره ساده و یک‌سویه نبوده است. دولت‌ها بسته به سطح توسعه، ساختار اقتصادی و موقعیت خود در تقسیم کار بین‌المللی، از ترکیب‌های متفاوتی از آزادسازی و حمایت‌گرایی استفاده کرده‌اند. از این رو، حتی در دوره‌ای که اندیشه تجارت آزاد در اقتصاد سیاسی کلاسیک گسترش یافت، سیاست تجاری دولت‌ها تابع ملاحظات اقتصادی و راهبردی متنوعی باقی ماند. جنگ جهانی اول، نظم اقتصادی بین‌المللی را به‌شدت مختل کرد. محدودیت‌های تجاری، کنترل‌های ارزی، افزایش مداخلات دولت‌ها و گسست شبکه‌های تولید و مبادله، ساختار تجارت جهانی را دگرگون ساختند. پس از پایان جنگ نیز تلاش برای بازگشت به شرایط اقتصادی پیشین با مشکلات فراوانی روبه‌رو شد. بازسازی اقتصاد اروپا، بدهی‌های جنگی، اختلافات پولی و بی‌ثباتی نظام مالی بین‌المللی، همکاری اقتصادی میان دولت‌ها را دشوار ساختند (Jackson, 1997: 11). بحران بزرگ اقتصادی سال ۱۹۲۹، این مشکلات را تشدید کرد.

کاهش شدید تولید و اشتغال، ورشکستگی بنگاه‌ها و افت تقاضای جهانی، دولت‌ها را به اتخاذ سیاست‌هایی سوق داد که هدف اصلی آن‌ها حمایت از اقتصاد داخلی بود. افزایش تعرفه‌های وارداتی، محدودیت‌های مقداری، اعمال کنترل‌های ارزی و ایجاد موانع غیرتعرفه‌ای، از جمله ابزارهایی بودند که دولت‌ها برای مقابله با بحران به کار گرفتند. قانون تعرفه‌ای اسموت ـ هاولی در ایالات متحده در سال ۱۹۳۰، یکی از نمونه‌های برجسته این رویکرد به شمار می‌رود. افزایش تعرفه‌ها در این کشور با واکنش شرکای تجاری مواجه شد و به تشدید تنش‌های تجاری کمک کرد.(Irwin et al., 2008: 93)

مسئله اصلی تنها افزایش تعرفه‌ها نبود، بلکه فقدان سازوکاری بود که بتواند دولت‌ها را به رعایت قواعد مشترک وادار کند. هنگامی که یک دولت برای حمایت از تولید داخلی محدودیت‌های تجاری وضع می‌کرد، سایر دولت‌ها نیز ممکن بود در پاسخ، اقدامات مشابهی اتخاذ کنند. در نتیجه، رقابت برای محدود کردن واردات به چرخه‌ای از اقدامات متقابل تبدیل می‌شد. این روند، حجم تجارت جهانی را کاهش داد و از ظرفیت همکاری اقتصادی بین‌المللی کاست. از منظر حقوق بین‌الملل اقتصادی، تجربه دهه ۱۹۳۰ اهمیت ویژه‌ای داشت؛ زیرا نشان داد که آزادی تجارت صرفاً با اعلام تمایل سیاسی دولت‌ها تحقق نمی‌یابد. تحقق چنین آزادی‌ای نیازمند قواعد مشترک، تعهدات متقابل، شفافیت در سیاست‌گذاری و سازوکارهایی برای رسیدگی به اختلافات است. در غیاب این عناصر، دولت‌ها ممکن است در شرایط بحران اقتصادی، منافع کوتاه‌مدت داخلی را بر همکاری بلندمدت بین‌المللی ترجیح دهند.(Bagwell & Staiger, 1999: 215–216)

جنگ جهانی دوم نیز ضرورت بازسازی نظم اقتصادی بین‌المللی را آشکارتر ساخت. رهبران قدرت‌های پیروز به این جمع‌بندی رسیده بودند که بی‌ثباتی اقتصادی، رقابت‌های تجاری و فروپاشی همکاری بین‌المللی می‌توانند زمینه‌ساز تشدید تنش‌های سیاسی و امنیتی شوند. بنابراین، بازسازی اقتصاد جهانی تنها یک ضرورت اقتصادی نبود، بلکه بخشی از راهبرد گسترده‌تر برای ایجاد نظم بین‌المللی باثبات محسوب می‌شد. در این چارچوب، کنفرانس برتون وودز در سال ۱۹۴۴ برگزار شد. این کنفرانس به توافق درباره ایجاد صندوق بین‌المللی پول و بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه انجامید. صندوق بین‌المللی پول قرار بود به ثبات نظام پولی و پرداخت‌های بین‌المللی کمک کند و بانک

بین‌المللی ترمیم و توسعه نیز تأمین مالی بازسازی و توسعه اقتصادی را بر عهده گیرد. با این حال، نظام جدید اقتصادی بدون نهادی برای تنظیم تجارت بین‌المللی کامل به نظر نمی‌رسید. از همین رو، ایده ایجاد سازمان تجارت بین‌المللی در دستور کار قرار گرفت. هدف از تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی، ایجاد چارچوبی چندجانبه برای تنظیم روابط تجاری و جلوگیری از بازگشت سیاست‌های محدودکننده دهه ۱۹۳۰ بود. این سازمان قرار بود علاوه بر تعرفه‌ها و محدودیت‌های وارداتی، موضوعاتی مانند اشتغال، توسعه اقتصادی، توافقات کالایی، رویه‌های تجاری محدودکننده و برخی جنبه‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی را نیز دربر گیرد. در واقع، طرح اولیه سازمان تجارت بین‌المللی از نظر قلمرو موضوعی، گسترده‌تر از آن چیزی بود که بعدها در قالب گات تحقق یافت. مذاکرات مربوط به این سازمان در چارچوب همکاری‌های اقتصادی و تجاری پس از جنگ دنبال شد و در نهایت به تدوین منشور هاوانا در سال ۱۹۴۸ انجامید. این منشور قرار بود مبنای حقوقی تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی باشد، اما به دلیل مخالفت‌ها و عدم تصویب در برخی دولت‌های مهم، به اجرا درنیامد. مخالفت کنگره ایالات متحده با تصویب منشور، به‌ویژه در ناکامی این طرح تأثیرگذار بود. در نتیجه، نهادی که قرار بود رکن سوم نظام اقتصادی پس از جنگ باشد، تأسیس نشد.(Croome, 1995: 1–3)

در همین دوره، مذاکرات جداگانه‌ای برای کاهش تعرفه‌های گمرکی و ایجاد تعهدات متقابل تجاری جریان داشت. این مذاکرات در سال ۱۹۴۷ به امضای موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت توسط ۲۳ کشور منجر شد. گات از اول ژانویه ۱۹۴۸ به‌طور موقت لازم‌الاجرا شد و به‌تدریج به چارچوب اصلی تنظیم تجارت بین‌المللی تبدیل شد. به این ترتیب، نظام تجارت چندجانبه برخلاف طرح اولیه، نه با تأسیس یک سازمان بین‌المللی جامع، بلکه با یک موافقت‌نامه تجاری شکل گرفت که در ابتدا ماهیتی موقت داشت. اهمیت این تحول در آن بود که گات، علی‌رغم محدودیت‌های نهادی خود، مجموعه‌ای از اصول مشترک را برای تنظیم روابط تجاری دولت‌ها ایجاد کرد. اصل عدم تبعیض، کاهش تدریجی تعرفه‌ها، شفافیت و محدودیت استفاده از موانع مقداری، به عناصر اصلی این نظام تبدیل شدند. این اصول به دولت‌ها امکان می‌دادند که در محیطی پیش‌بینی‌پذیرتر به تجارت بپردازند و در عین حال، از طریق مذاکرات چندجانبه،

تعهدات تجاری خود را توسعه دهند. با وجود این، شکل‌گیری گات را نباید به معنای تحقق کامل تجارت آزاد دانست. این موافقت‌نامه از ابتدا با استثناها، محدودیت‌ها و ترتیبات انتقالی همراه بود. دولت‌ها همچنان می‌توانستند در شرایط خاص از برخی اقدامات حفاظتی استفاده کنند و در حوزه‌هایی مانند کشاورزی و منسوجات نیز محدودیت‌های مهمی باقی ماندند. بنابراین، نظام جدید بیش از آنکه بر حذف کامل مداخله دولت‌ها مبتنی باشد، در پی ایجاد قواعدی برای محدود کردن تبعیض و حمایت‌گرایی ناموجه و تنظیم رفتار تجاری دولت‌ها بود.(Jackson, 1969: 35–37)

۲ .تأسیس گات و مبانی حقوقی رژیم تجارت آزاد

موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت در ۳۰ اکتبر ۱۹۴۷ در ژنو به امضای ۲۳ کشور رسید و از اول ژانویه ۱۹۴۸ به‌طور موقت اجرا شد. این موافقت‌نامه در ابتدا قرار بود بخشی از ترتیبات موقت برای اجرای سیاست‌های تجاری منشور سازمان تجارت بین‌المللی باشد. با ناکامی منشور هاوانا و عدم تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی، گات به‌تدریج جایگاهی فراتر از یک توافق موقت به دست آورد و به مبنای اصلی تنظیم تجارت کالا در سطح چندجانبه تبدیل شد. از منظر حقوقی، گات در ابتدا یک سازمان بین‌المللی به معنای متعارف آن نبود. این موافقت‌نامه، مجموعه‌ای از قواعد و تعهدات قراردادی میان دولت‌های مشارکت‌کننده را ایجاد می‌کرد. دولت‌های عضو در ادبیات حقوقی گات با عنوان «طرف‌های متعاهد» شناخته می‌شدند و روابط آنان بر اساس متن موافقت‌نامه، پروتکل‌های الحاقی، فهرست امتیازات تعرفه‌ای و تصمیمات اتخاذشده در چارچوب نشست‌های طرف‌های متعاهد تنظیم می‌شد. با این حال، استمرار فعالیت گات و ایجاد رویه‌های نهادی، به شکل‌گیری ساختاری شبه‌سازمانی انجامید که تا تأسیس سازمان تجارت جهانی به حیات خود ادامه داد(Hudec, 1993: 15)

مهم‌ترین هدف گات، کاهش موانع تجاری و ایجاد شرایطی باثبات‌تر و قابل پیش‌بینی‌تر برای مبادلات بین‌المللی بود. در این چارچوب، کاهش تعرفه‌ها از طریق مذاکرات چندجانبه، جلوگیری از تبعیض میان شرکای تجاری، محدود کردن موانع مقداری و ایجاد سازوکارهایی برای حل اختلاف، در مرکز توجه قرار گرفتند. این اهداف بر این

فرض استوار بودند که کاهش موانع تجاری و افزایش امنیت حقوقی مبادلات، می‌توانند به توسعه تجارت، گسترش تولید و افزایش رفاه اقتصادی کمک کنند. گات برای تحقق مهم‌ترین هدف گات، کاهش موانع تجاری و ایجاد شرایطی باثبات‌تر و قابل پیش‌بینی‌تر برای مبادلات بین‌المللی بود. در این چارچوب، کاهش تعرفه‌ها از طریق مذاکرات چندجانبه، جلوگیری از تبعیض میان شرکای تجاری، محدود کردن موانع مقداری و ایجاد سازوکارهایی برای حل اختلاف، در مرکز توجه قرار گرفتند. این اهداف بر این فرض استوار بودند که کاهش موانع تجاری و افزایش امنیت حقوقی مبادلات، می‌توانند به توسعه تجارت، گسترش تولید و افزایش رفاه اقتصادی کمک کنند. گات برای تحقق این اهداف، مجموعه‌ای از اصول حقوقی را در خود جای داد که مهم‌ترین آن‌ها اصل دولت کامله‌الوداد، اصل رفتار ملی، اصل منع محدودیت‌های مقداری و اصل تثبیت تعرفه‌ها بودند. این اصول به‌تدریج به بنیان‌های اصلی رژیم حقوقی تجارت چندجانبه تبدیل شدند و بعدها در ساختار حقوقی سازمان تجارت جهانی نیز تداوم یافتند (Van den Bossche, 2005). اصل دولت کامله‌الوداد در ماده نخست گات مقرر شده است. بر اساس این اصل، هرگونه مزیت، امتیاز یا مصونیتی که یک دولت در ارتباط با واردات یا صادرات کالا به محصولی از یک کشور اعطا کند، باید بدون تأخیر و بدون قید و شرط به محصولات مشابه سایر اعضای گات نیز تسری یابد. هدف اصلی این قاعده، جلوگیری از شکل‌گیری تبعیض میان شرکای تجاری و تضمین برابری فرصت‌ها در دسترسی به بازارها است.(Mavroidis, 2005: 1–5)

اهمیت اصل دولت کامله‌الوداد در آن است که دولت‌ها نمی‌توانند به‌صورت گزینشی و بر اساس ترجیحات سیاسی یا اقتصادی، برای یک شریک تجاری امتیازاتی اعطا کنند و سایر اعضا را از آن محروم سازند؛ مگر در مواردی که موافقت‌نامه صراحتاً استثنایی را مجاز دانسته باشد. به این ترتیب، امتیازات تجاری حاصل از مذاکرات دوجانبه یا چندجانبه، در چارچوب اصل عدم تبعیض به نظام گسترده‌تری از روابط تجاری منتقل می‌شوند. با این حال، اصل دولت کامله‌الوداد مطلق نیست. تشکیل اتحادیه‌های گمرکی و مناطق تجارت آزاد، تحت شرایط مقرر در ماده ۲۴ گات، از جمله استثناهای مهم این اصل به شمار می‌روند. همچنین، ترتیبات ویژه برای کشورهای در حال توسعه و

نظام‌های ترجیحی تجاری نیز در چارچوب قواعد خاصی امکان‌پذیر شده‌اند. بنابراین، اصل عدم تبعیض در گات با پذیرش برخی استثناهای حقوقی همراه است که هدف آن‌ها فراهم کردن امکان همکاری‌های منطقه‌ای یا توجه به تفاوت سطح توسعه اقتصادی کشورها است.(Jackson, 1997: 157–161)

اصل دوم، رفتار ملی است که در ماده سوم گات پیش‌بینی شده است. بر اساس این اصل، کالاهای وارداتی پس از ورود به بازار داخلی نباید از نظر مالیات‌ها و مقررات داخلی، در مقایسه با کالاهای مشابه تولید داخل، با رفتار نامساعدتری مواجه شوند. این قاعده مکمل اصل دولت کامله‌الوداد محسوب می‌شود. در حالی که اصل دولت کامله‌الوداد از تبعیض میان کشورهای صادرکننده جلوگیری می‌کند، اصل رفتار ملی مانع از آن می‌شود که دولت واردکننده پس از ورود کالا، از طریق مالیات‌ها و مقررات داخلی، تولیدکنندگان خارجی را در موقعیت نامساعدتری قرار دهد. برای مثال، اگر دولت واردکننده برای کالای تولید داخل مالیات داخلی مشخصی تعیین کند، نمی‌تواند صرفاً به دلیل خارجی بودن کالا، مالیات بیشتری بر محصول مشابه وارداتی وضع کند. همچنین، مقررات مربوط به فروش، توزیع، حمل‌ونقل و استفاده از کالاها نباید به‌گونه‌ای طراحی شوند که به‌صورت غیرمستقیم از تولید داخلی حمایت کنند و کالاهای وارداتی را در موقعیت رقابتی نامساعد قرار دهند. با این حال، اجرای اصل رفتار ملی مستلزم آن نیست که دولت‌ها همه مقررات داخلی را برای کالاهای وارداتی و تولید داخل به‌صورت کاملاً یکسان طراحی کنند. مسئله اساسی، جلوگیری از رفتار تبعیض‌آمیزی است که هدف یا اثر آن حمایت از تولید داخلی در برابر کالاهای مشابه وارداتی باشد. از این رو، تفسیر این اصل در عمل به بررسی ماهیت کالاها، شرایط رقابت و آثار مقررات داخلی وابسته است.(Van den Bossche, 2005: 327–333) اصل سوم، محدودیت استفاده از موانع مقداری است که در ماده یازدهم گات مورد توجه قرار گرفته است. بر اساس این ماده، دولت‌ها اصولاً نباید از ممنوعیت‌ها یا محدودیت‌های وارداتی و صادراتی در قالب سهمیه، مجوزهای محدودکننده یا اقدامات مشابه استفاده کنند؛ مگر در مواردی که موافقت‌نامه استثناهایی را مجاز دانسته باشد. هدف این قاعده، جلوگیری از جایگزین شدن محدودیت‌های غیرشفاف و غیرقابل پیش‌بینی به جای تعرفه‌های گمرکی است. در

نظام گات، تعرفه‌ها به‌عنوان ابزار اصلی و نسبتاً شفاف سیاست تجاری پذیرفته شدند، اما استفاده از سهمیه‌ها و ممنوعیت‌های مقداری با محدودیت‌های بیشتری مواجه شد. دلیل این رویکرد آن بود که تعرفه‌ها، دست‌کم از نظر حقوقی، امکان ارزیابی روشن‌تری از هزینه ورود کالا فراهم می‌کنند؛ در حالی که سهمیه‌ها می‌توانند به‌صورت مستقیم دسترسی صادرکنندگان خارجی به بازار را محدود کنند و زمینه تبعیض و مداخله اداری گسترده‌تری را به وجود آورند.(Mavroidis, 2005: 333)

یکی دیگر از عناصر مهم گات، تثبیت تعرفه‌ها بود. دولت‌ها در جریان مذاکرات تجاری، سقف مشخصی برای تعرفه برخی کالاها می‌پذیرفتند و این تعهدات در فهرست‌های امتیازات تعرفه‌ای درج می‌شدند. تثبیت تعرفه به این معنا بود که دولت عضو نمی‌توانست به‌صورت یک‌جانبه و بدون رعایت شرایط حقوقی مقرر، تعرفه را از سطح تعهدشده بالاتر ببرد. این قاعده به فعالان اقتصادی امکان می‌داد که درباره شرایط دسترسی به بازار و هزینه‌های تجارت، پیش‌بینی دقیق‌تری داشته باشند (Jackson, 1997: 145).

ماده ششم گات نیز به موضوع دامپینگ و حقوق جبرانی اختصاص داشت. دامپینگ به‌طور کلی به صادرات کالا با قیمتی پایین‌تر از ارزش عادی آن اطلاق می‌شود، مشروط بر اینکه شرایط حقوقی لازم برای تشخیص آن و وجود زیان به صنعت داخلی احراز شود. گات امکان اعمال حقوق ضددامپینگ را در شرایط مشخص پذیرفته بود تا دولت‌ها بتوانند در برابر برخی رویه‌های تجاری زیان‌بار واکنش نشان دهند. با این حال، اعمال این حقوق باید بر اساس بررسی‌های قانونی و معیارهای مشخص صورت گیرد و نباید به ابزاری برای حمایت‌گرایی پنهان تبدیل شود. در کنار قواعد اصلی، گات استثناهایی را نیز برای حفظ منافع عمومی و مصالح اساسی دولت‌ها پیش‌بینی کرده بود. ماده بیستم، استثناهای عمومی را دربر می‌گیرد و به دولت‌ها اجازه می‌دهد در شرایط خاص، اقداماتی را برای اهدافی مانند حمایت از اخلاق عمومی، حفظ سلامت انسان، حیوان و گیاه، حفاظت از منابع طبیعی پایان‌پذیر و اجرای برخی مقررات داخلی اتخاذ کنند. البته استفاده از این استثناها مشروط به رعایت الزامات مقرر در متن ماده است و دولت‌ها نمی‌توانند از آن برای تبعیض خودسرانه یا محدودیت پنهان تجارت بین‌المللی استفاده کنند. ماده بیست‌ویکم نیز استثناهای امنیتی را پیش‌بینی کرده است. این ماده به

دولت‌ها امکان می‌دهد در شرایطی که منافع اساسی امنیتی آنان مطرح است، اقدامات خاصی اتخاذ کنند. اهمیت این ماده از آن جهت است که نشان می‌دهد رژیم حقوقی تجارت آزاد، امنیت ملی را به‌طور کامل تابع الزامات آزادسازی تجاری قرار نداده است. با این حال، استناد به ملاحظات امنیتی نیز در چارچوب حقوقی گات مطرح شده و همواره از موضوعات حساس در روابط تجاری بین‌المللی بوده است (Mavroidis, 2005: 553). مهم‌ترین هدف گات، کاهش موانع تجاری و ایجاد شرایطی باثبات‌تر و قابل پیش‌بینی‌تر برای مبادلات بین‌المللی بود. در این چارچوب، کاهش تعرفه‌ها از طریق مذاکرات چندجانبه، جلوگیری از تبعیض میان شرکای تجاری، محدود کردن موانع مقداری و ایجاد سازوکارهایی برای حل اختلاف، در مرکز توجه قرار گرفتند. این اهداف بر این فرض استوار بودند که کاهش موانع تجاری و افزایش امنیت حقوقی مبادلات، می‌توانند به توسعه تجارت، گسترش تولید و افزایش رفاه اقتصادی کمک کنند. گات برای تحقق این اهداف، مجموعه‌ای از اصول حقوقی را در خود جای داد که مهم‌ترین آن‌ها اصل دولت کامله‌الوداد، اصل رفتار ملی، اصل منع محدودیت‌های مقداری و اصل تثبیت تعرفه‌ها بودند. این اصول به‌تدریج به بنیان‌های اصلی رژیم حقوقی تجارت چندجانبه تبدیل شدند و بعدها در ساختار حقوقی سازمان تجارت جهانی نیز تداوم یافتند (Mavroidis, 2005: 16–20).

اصل دولت کامله‌الوداد در ماده نخست گات مقرر شده است. بر اساس این اصل، هرگونه مزیت، امتیاز یا مصونیتی که یک دولت در ارتباط با واردات یا صادرات کالا به محصولی از یک کشور اعطا کند، باید بدون تأخیر و بدون قید و شرط به محصولات مشابه سایر اعضای گات نیز تسری یابد. هدف اصلی این قاعده، جلوگیری از شکل‌گیری تبعیض میان شرکای تجاری و تضمین برابری فرصت‌ها در دسترسی به بازارها است (Jackson, 1997: 157–161).

اهمیت اصل دولت کامله‌الوداد در آن است که دولت‌ها نمی‌توانند به‌صورت گزینشی و بر اساس ترجیحات سیاسی یا اقتصادی، برای یک شریک تجاری امتیازاتی اعطا کنند و سایر اعضا را از آن محروم سازند؛ مگر در مواردی که موافقت‌نامه صراحتاً استثنایی را مجاز دانسته باشد. به این ترتیب، امتیازات تجاری حاصل از مذاکرات دوجانبه یا

چندجانبه، در چارچوب اصل عدم تبعیض به نظام گسترده‌تری از روابط تجاری منتقل می‌شوند. با این حال، اصل دولت کامله‌الوداد مطلق نیست. تشکیل اتحادیه‌های گمرکی و مناطق تجارت آزاد، تحت شرایط مقرر در ماده ۲۴ گات، از جمله استثناهای مهم این اصل به شمار می‌روند. همچنین، ترتیبات ویژه برای کشورهای در حال توسعه و نظام‌های ترجیحی تجاری نیز در چارچوب قواعد خاصی امکان‌پذیر شده‌اند. بنابراین، اصل عدم تبعیض در گات با پذیرش برخی استثناهای حقوقی همراه است که هدف آن‌ها فراهم کردن امکان همکاری‌های منطقه‌ای یا توجه به تفاوت سطح توسعه اقتصادی کشورها است.(Jackson, 1997: 161)

اصل دوم، رفتار ملی است که در ماده سوم گات پیش‌بینی شده است. بر اساس این اصل، کالاهای وارداتی پس از ورود به بازار داخلی نباید از نظر مالیات‌ها و مقررات داخلی، در مقایسه با کالاهای مشابه تولید داخل، با رفتار نامساعدتری مواجه شوند. این قاعده مکمل اصل دولت کامله‌الوداد محسوب می‌شود. در حالی که اصل دولت کامله‌الوداد از تبعیض میان کشورهای صادرکننده جلوگیری می‌کند، اصل رفتار ملی مانع از آن می‌شود که دولت واردکننده پس از ورود کالا، از طریق مالیات‌ها و مقررات داخلی، تولیدکنندگان خارجی را در موقعیت نامساعدتری قرار دهد. برای مثال، اگر دولت واردکننده برای کالای تولید داخل مالیات داخلی مشخصی تعیین کند، نمی‌تواند صرفاً به دلیل خارجی بودن کالا، مالیات بیشتری بر محصول مشابه وارداتی وضع کند. همچنین، مقررات مربوط به فروش، توزیع، حمل‌ونقل و استفاده از کالاها نباید به‌گونه‌ای طراحی شوند که به‌صورت غیرمستقیم از تولید داخلی حمایت کنند و کالاهای وارداتی را در موقعیت رقابتی نامساعد قرار دهند. با این حال، اجرای اصل رفتار ملی مستلزم آن نیست که دولت‌ها همه مقررات داخلی را برای کالاهای وارداتی و تولید داخل به‌صورت کاملاً یکسان طراحی کنند. مسئله اساسی، جلوگیری از رفتار تبعیض‌آمیزی است که هدف یا اثر آن حمایت از تولید داخلی در برابر کالاهای مشابه وارداتی باشد. از این رو، تفسیر این اصل در عمل به بررسی ماهیت کالاها، شرایط رقابت و آثار مقررات داخلی وابسته است.(Jackson, 1997: 213) اصل سوم، محدودیت استفاده از موانع مقداری است که در ماده یازدهم گات مورد توجه قرار گرفته است. بر اساس این ماده، دولت‌ها

اصولاً نباید از ممنوعیت‌ها یا محدودیت‌های وارداتی و صادراتی در قالب سهمیه، مجوزهای محدودکننده یا اقدامات مشابه استفاده کنند؛ مگر در مواردی که موافقت‌نامه استثناهایی را مجاز دانسته باشد. هدف این قاعده، جلوگیری از جایگزین شدن محدودیت‌های غیرشفاف و غیرقابل پیش‌بینی به جای تعرفه‌های گمرکی است. در نظام گات، تعرفه‌ها به‌عنوان ابزار اصلی و نسبتاً شفاف سیاست تجاری پذیرفته شدند، اما استفاده از سهمیه‌ها و ممنوعیت‌های مقداری با محدودیت‌های بیشتری مواجه شد. دلیل این رویکرد آن بود که تعرفه‌ها، دست‌کم از نظر حقوقی، امکان ارزیابی روشن‌تری از هزینه ورود کالا فراهم می‌کنند؛ در حالی که سهمیه‌ها می‌توانند به‌صورت مستقیم دسترسی صادرکنندگان خارجی به بازار را محدود کنند و زمینه تبعیض و مداخله اداری گسترده‌تری را به وجود آورند.(Mavroidis, 2005: 128)

یکی دیگر از عناصر مهم گات، تثبیت تعرفه‌ها بود. دولت‌ها در جریان مذاکرات تجاری، سقف مشخصی برای تعرفه برخی کالاها می‌پذیرفتند و این تعهدات در فهرست‌های امتیازات تعرفه‌ای درج می‌شدند. تثبیت تعرفه به این معنا بود که دولت عضو نمی‌توانست به‌صورت یک‌جانبه و بدون رعایت شرایط حقوقی مقرر، تعرفه را از سطح تعهدشده بالاتر ببرد. این قاعده به فعالان اقتصادی امکان می‌داد که درباره شرایط دسترسی به بازار و هزینه‌های تجارت، پیش‌بینی دقیق‌تری داشته باشند (Jackson, 1997: 145–149).

ماده ششم گات نیز به موضوع دامپینگ و حقوق جبرانی اختصاص داشت. دامپینگ به‌طور کلی به صادرات کالا با قیمتی پایین‌تر از ارزش عادی آن اطلاق می‌شود، مشروط بر اینکه شرایط حقوقی لازم برای تشخیص آن و وجود زیان به صنعت داخلی احراز شود. گات امکان اعمال حقوق ضددامپینگ را در شرایط مشخص پذیرفته بود تا دولت‌ها بتوانند در برابر برخی رویه‌های تجاری زیان‌بار واکنش نشان دهند. با این حال، اعمال این حقوق باید بر اساس بررسی‌های قانونی و معیارهای مشخص صورت گیرد و نباید به ابزاری برای حمایت‌گرایی پنهان تبدیل شود. در کنار قواعد اصلی، گات استثناهایی را نیز برای حفظ منافع عمومی و مصالح اساسی دولت‌ها پیش‌بینی کرده بود. ماده بیستم، استثناهای عمومی را دربر می‌گیرد و به دولت‌ها اجازه می‌دهد در شرایط خاص، اقداماتی را برای اهدافی مانند حمایت از اخلاق عمومی، حفظ سلامت انسان،

حیوان و گیاه، حفاظت از منابع طبیعی پایان‌پذیر و اجرای برخی مقررات داخلی اتخاذ کنند. البته استفاده از این استثناها مشروط به رعایت الزامات مقرر در متن ماده است و دولت‌ها نمی‌توانند از آن برای تبعیض خودسرانه یا محدودیت پنهان تجارت بین‌المللی استفاده کنند. ماده بیست‌ویکم نیز استثناهای امنیتی را پیش‌بینی کرده است. این ماده به دولت‌ها امکان می‌دهد در شرایطی که منافع اساسی امنیتی آنان مطرح است، اقدامات خاصی اتخاذ کنند. اهمیت این ماده از آن جهت است که نشان می‌دهد رژیم حقوقی تجارت آزاد، امنیت ملی را به‌طور کامل تابع الزامات آزادسازی تجاری قرار نداده است. با این حال، استناد به ملاحظات امنیتی نیز در چارچوب حقوقی گات مطرح شده و همواره از موضوعات حساس در روابط تجاری بین‌المللی بوده است (Mavroidis, 2005: 188). ماده نوزدهم گات نیز به اقدامات حفاظتی اختصاص دارد. بر اساس این ماده، در شرایطی که افزایش واردات یک محصول موجب آسیب جدی یا تهدید به آسیب جدی به تولیدکنندگان داخلی شود، دولت واردکننده می‌تواند تحت شرایط مشخص، اقدام حفاظتی اتخاذ کند. هدف این قاعده، فراهم کردن فرصتی محدود برای سازگاری صنعت داخلی با رقابت خارجی است. بنابراین، نظام گات از یک‌سو به دنبال کاهش موانع تجاری بود و از سوی دیگر، امکان واکنش موقت و محدود در برابر اختلالات شدید بازار داخلی را نیز به رسمیت می‌شناخت.(Jackson, 1997: 177)

از دیگر ویژگی‌های حقوقی گات، توجه به توسعه اقتصادی و تفاوت سطح توسعه میان اعضا بود. در شکل اولیه نظام، فرض بر این بود که کاهش موانع تجاری و اجرای قواعد مشترک می‌تواند به سود همه اعضا باشد؛ اما تجربه نشان داد که کشورهای در حال توسعه از نظر ظرفیت تولیدی، توان رقابتی، زیرساخت‌های اقتصادی و قدرت مذاکره در موقعیت مشابهی با کشورهای صنعتی قرار ندارند. از این رو، ضرورت توجه به شرایط خاص این کشورها به‌تدریج در دستور کار قرار گرفت. در سال ۱۹۶۵، بخش چهارم گات با عنوان «تجارت و توسعه» به موافقت‌نامه افزوده شد. این بخش بر اهمیت افزایش درآمدهای صادراتی کشورهای در حال توسعه، بهبود شرایط دسترسی آنان به بازارهای کشورهای صنعتی و توجه به نیازهای توسعه‌ای آن‌ها تأکید می‌کرد. در این چارچوب، اصل رفتار ویژه و متفاوت برای کشورهای در حال توسعه به‌تدریج جایگاه مهم‌تری

یافت. تصمیم سال ۱۹۷۹ درباره رفتار متفاوت و مساعدتر، رفتار متقابل و مشارکت کامل‌تر کشورهای در حال توسعه، گامی مهم در جهت تثبیت ترتیبات ترجیحی برای این کشورها بود. این تصمیم که به‌عنوان بند توانمندساز شناخته می‌شود، امکان اعطای ترجیحات تجاری به کشورهای در حال توسعه را در شرایط مشخص فراهم کرد. بدین ترتیب، نظام تجارت چندجانبه به‌تدریج از تصور یکسان بودن شرایط اقتصادی اعضا فاصله گرفت و ضرورت توجه به تفاوت‌های ساختاری و توسعه‌ای را پذیرفت. با وجود این تحولات، گات همچنان از محدودیت‌های نهادی و موضوعی برخوردار بود. این موافقت‌نامه عمدتاً بر تجارت کالا تمرکز داشت و بسیاری از حوزه‌های جدید اقتصاد جهانی را پوشش نمی‌داد. همچنین، ساختار نهادی آن به‌تدریج و بر اساس رویه‌های عملی شکل گرفته بود و از انسجام و قدرت سازمانی یک سازمان بین‌المللی مستقل برخوردار نبود. همین محدودیت‌ها در کنار گسترش تجارت جهانی، ضرورت توسعه قواعد و ایجاد نظام نهادی جامع‌تر را در دهه‌های پایانی قرن بیستم افزایش داد (Hudec, 1987: 1–5).

فصلنامه علمی سیاست جهانی، دورهٔ نهم، شمارهٔ دوم، تابستان ۱۳۹۹، پیاپی ۳۲

۳ .تحولات رژیم حقوقی گات و نقش دورهای مذاکرات تجاری در توسعه قواعد تجارت آزاد

یکی از ویژگی‌های اساسی نظام گات، اتکای آن به مذاکرات چندجانبه برای کاهش موانع تجاری و توسعه تعهدات حقوقی دولت‌ها بود. این مذاکرات که با عنوان دورهای تجاری شناخته می‌شوند، امکان می‌دادند اعضا درباره کاهش تعرفه‌ها، اصلاح مقررات تجاری و ایجاد قواعد جدید به توافق برسند. دورهای مذاکراتی در عمل مهم‌ترین ابزار تحول رژیم حقوقی تجارت آزاد در دوره گات بودند و هر یک متناسب با شرایط اقتصادی و سیاسی زمان خود، موضوعات تازه‌ای را وارد دستور کار نظام تجاری چندجانبه کردند. نخستین دور مذاکرات در سال ۱۹۴۷ در ژنو برگزار شد. در این مذاکرات، ۲۳ کشور مشارکت داشتند و بخش مهمی از گفت‌وگوها به کاهش تعرفه‌های گمرکی اختصاص یافت. حاصل مذاکرات، مجموعه‌ای از امتیازات تعرفه‌ای بود که در فهرست‌های مربوط درج شدند و همراه با متن گات، مبنای تعهدات اولیه طرف‌های متعاهد را تشکیل دادند. این دور از مذاکرات از آن جهت اهمیت داشت که هم‌زمان با

تدوین قواعد عمومی تجارت، نخستین گام عملی برای کاهش تعرفه‌ها را نیز برداشت (Curzon, 1965: 45–51).دور بعدی در سال ۱۹۴۹ در آنسی فرانسه برگزار شد. این دور عمدتاً بر ادامه مذاکرات تعرفه‌ای و گسترش امتیازات تجاری متمرکز بود. در سال ۱۹۵۰ نیز مذاکرات دیگری در تورکی بریتانیا آغاز شد که در سال ۱۹۵۱ به پایان رسید. این مذاکرات به توسعه دامنه مشارکت در نظام تجاری و کاهش بیشتر تعرفه‌ها کمک کردند (Winham, 1986: 25).در این دوره، نظام گات هنوز در مرحله تثبیت قرار داشت و موضوع اصلی مذاکرات، ایجاد تعهدات تعرفه‌ای و گسترش دامنه همکاری میان اعضا بود. در سال ۱۹۵۶، دور دیگری از مذاکرات در ژنو برگزار شد. این دور نیز بر کاهش تعرفه‌ها متمرکز بود و در شرایطی انجام شد که بازسازی اقتصادهای اروپایی و افزایش ظرفیت تولید صنعتی، اهمیت تجارت بین‌المللی را بیش از گذشته افزایش داده بود. با گسترش اقتصادهای صنعتی و افزایش حجم مبادلات، نیاز به کاهش بیشتر موانع تجاری و ایجاد قواعد باثبات‌تر آشکارتر شد. دور دیلون در سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۶۲، مرحله دیگری از تحول مذاکرات تجاری بود. این دور با هدف کاهش تعرفه‌ها و پاسخ‌گویی به تحولات ساختاری اقتصاد اروپا برگزار شد. تشکیل جامعه اقتصادی اروپا و ایجاد اتحادیه گمرکی میان اعضای آن، موضوعات تازه‌ای را در نظام تجارت چندجانبه مطرح کرده بود. از این رو، مذاکرات دیلون علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، به تنظیم روابط تجاری در شرایط شکل‌گیری ترتیبات منطقه‌ای نیز توجه داشت. دور کندی در سال‌های ۱۹۶۴ تا ۱۹۶۷، تحول مهم‌تری را در نظام گات رقم زد.(Winham, 1986: 31)

در این دور، علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، موضوع دامپینگ و ضرورت ایجاد قواعد مشترک برای مقابله با آثار زیان‌بار آن مورد توجه قرار گرفت. موافقت‌نامه ضددامپینگ سال ۱۹۶۷ یکی از نتایج مهم این مذاکرات بود. اهمیت این تحول در آن بود که نظام گات از تمرکز صرف بر کاهش تعرفه‌ها فاصله گرفت و به تنظیم برخی رویه‌های تجاری و اقدامات دفاعی دولت‌ها نیز پرداخت. دور توکیو در سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۹، نخستین تلاش گسترده برای پرداختن به این دسته از موانع بود. در این دور، علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، مذاکرات درباره یارانه‌ها، اقدامات جبرانی، موانع فنی تجارت، ارزش‌گذاری گمرکی، مجوزهای وارداتی و تدارکات دولتی مورد توجه قرار گرفتند. نتیجه این

مذاکرات، مجموعه‌ای از موافقت‌نامه‌ها و قواعد جدید بود که دامنه تنظیم حقوقی تجارت بین‌المللی را گسترش دادند. یکی از ویژگی‌های مهم دور توکیو، شکل‌گیری موافقت‌نامه‌هایی بود که عضویت در آن‌ها برای همه طرف‌های متعاهد الزامی نبود. این موافقت‌نامه‌ها که در ادبیات تجارت بین‌الملل با عنوان موافقت‌نامه‌های چندجانبه محدود شناخته می‌شوند، تنها برای دولت‌هایی الزام‌آور بودند که پذیرش آن‌ها را اعلام کرده بودند. این شیوه امکان پیشرفت مذاکرات در موضوعات دشوار را فراهم می‌کرد، اما در عین حال، نوعی پراکندگی حقوقی در نظام گات به وجود آورد.(Croome, 1995: 15) به عبارت دیگر، همه اعضای گات الزاماً تابع مجموعه یکسانی از تعهدات جدید نبودند. برخی دولت‌ها به موافقت‌نامه‌های مربوط به یارانه‌ها یا تدارکات دولتی می‌پیوستند و برخی دیگر خارج از آن باقی می‌ماندند. این وضعیت از یک‌سو انعطاف‌پذیری نظام را افزایش می‌داد، اما از سوی دیگر، وحدت قواعد تجاری را تضعیف می‌کرد و امکان شکل‌گیری تعهدات متفاوت میان اعضا را به وجود می‌آورد. دور توکیو همچنین نشان داد که تنظیم تجارت بین‌المللی به‌تدریج از حوزه تعرفه‌های گمرکی فراتر رفته و به موضوعاتی مرتبط با سیاست‌گذاری داخلی دولت‌ها وارد شده است. برای مثال، مقررات مربوط به استانداردهای فنی و بهداشت محصولات می‌توانستند بر دسترسی کالاهای خارجی به بازار داخلی تأثیر بگذارند. بنابراین، مسئله اصلی دیگر صرفاً میزان تعرفه نبود، بلکه نحوه طراحی و اجرای مقررات داخلی و آثار آن‌ها بر رقابت بین‌المللی نیز اهمیت پیدا کرده بود. با وجود دستاوردهای دور توکیو، برخی مشکلات اساسی همچنان باقی ماندند. کشاورزی، منسوجات و پوشاک از جمله حوزه‌هایی بودند که از قواعد عمومی آزادسازی تجاری تا حدی مستثنا شده بودند یا با ترتیبات ویژه اداره می‌شدند. همچنین، بسیاری از کشورهای در حال توسعه معتقد بودند که قواعد جدید، بیش از آنکه منافع آن‌ها را تأمین کنند، منعکس‌کننده اولویت‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی کشورهای صنعتی هستند. اختلاف بر سر یارانه‌های کشاورزی و دسترسی به بازار کشورهای توسعه‌یافته نیز همچنان ادامه داشت (Hoekman & Kostecki, 2001: 25–30).

ماده نوزدهم گات نیز به اقدامات حفاظتی اختصاص دارد. بر اساس این ماده، در شرایطی که افزایش واردات یک محصول موجب آسیب جدی یا تهدید به آسیب جدی

به تولیدکنندگان داخلی شود، دولت واردکننده می‌تواند تحت شرایط مشخص، اقدام حفاظتی اتخاذ کند. هدف این قاعده، فراهم کردن فرصتی محدود برای سازگاری صنعت داخلی با رقابت خارجی است. بنابراین، نظام گات از یک‌سو به دنبال کاهش موانع تجاری بود و از سوی دیگر، امکان واکنش موقت و محدود در برابر اختلالات شدید بازار داخلی را نیز به رسمیت می‌شناخت.(Jackson, 1997: 179)

از دیگر ویژگی‌های حقوقی گات، توجه به توسعه اقتصادی و تفاوت سطح توسعه میان اعضا بود. در شکل اولیه نظام، فرض بر این بود که کاهش موانع تجاری و اجرای قواعد مشترک می‌تواند به سود همه اعضا باشد؛ اما تجربه نشان داد که کشورهای در حال توسعه از نظر ظرفیت تولیدی، توان رقابتی، زیرساخت‌های اقتصادی و قدرت مذاکره در موقعیت مشابهی با کشورهای صنعتی قرار ندارند. از این رو، ضرورت توجه به شرایط خاص این کشورها به‌تدریج در دستور کار قرار گرفت.

در سال ۱۹۶۵، بخش چهارم گات با عنوان «تجارت و توسعه» به موافقت‌نامه افزوده شد. این بخش بر اهمیت افزایش درآمدهای صادراتی کشورهای در حال توسعه، بهبود شرایط دسترسی آنان به بازارهای کشورهای صنعتی و توجه به نیازهای توسعه‌ای آن‌ها تأکید می‌کرد. در این چارچوب، اصل رفتار ویژه و متفاوت برای کشورهای در حال توسعه به‌تدریج جایگاه مهم‌تری یافت. تصمیم سال ۱۹۷۹ درباره رفتار متفاوت و مساعدتر، رفتار متقابل و مشارکت کامل‌تر کشورهای در حال توسعه، گامی مهم در جهت تثبیت ترتیبات ترجیحی برای این کشورها بود. این تصمیم که به‌عنوان بند توانمندساز شناخته می‌شود، امکان اعطای ترجیحات تجاری به کشورهای در حال توسعه را در شرایط مشخص فراهم کرد. بدین ترتیب، نظام تجارت چندجانبه به‌تدریج از تصور یکسان بودن شرایط اقتصادی اعضا فاصله گرفت و ضرورت توجه به تفاوت‌های ساختاری و توسعه‌ای را پذیرفت.(Hudec, 1987: 64–68)

با وجود این تحولات، گات همچنان از محدودیت‌های نهادی و موضوعی برخوردار بود. این موافقت‌نامه عمدتاً بر تجارت کالا تمرکز داشت و بسیاری از حوزه‌های جدید اقتصاد جهانی را پوشش نمی‌داد. همچنین، ساختار نهادی آن به‌تدریج و بر اساس رویه‌های عملی شکل گرفته بود و از انسجام و قدرت سازمانی یک سازمان بین‌المللی

مستقل برخوردار نبود. همین محدودیت‌ها در کنار گسترش تجارت جهانی، ضرورت توسعه قواعد و ایجاد نظام نهادی جامع‌تر را در دهه‌های پایانی قرن بیستم افزایش داد (Hudec, 1987: 99–103).

۳ .تحولات رژیم حقوقی گات و نقش دورهای مذاکرات تجاری در توسعه قواعد تجارت آزاد

یکی از ویژگی‌های اساسی نظام گات، اتکای آن به مذاکرات چندجانبه برای کاهش موانع تجاری و توسعه تعهدات حقوقی دولت‌ها بود. این مذاکرات که با عنوان دورهای تجاری شناخته می‌شوند، امکان می‌دادند اعضا درباره کاهش تعرفه‌ها، اصلاح مقررات تجاری و ایجاد قواعد جدید به توافق برسند. دورهای مذاکراتی در عمل مهم‌ترین ابزار تحول رژیم حقوقی تجارت آزاد در دوره گات بودند و هر یک متناسب با شرایط اقتصادی و سیاسی زمان خود، موضوعات تازه‌ای را وارد دستور کار نظام تجاری چندجانبه کردند.

نخستین دور مذاکرات در سال ۱۹۴۷ در ژنو برگزار شد. در این مذاکرات، ۲۳ کشور مشارکت داشتند و بخش مهمی از گفت‌وگوها به کاهش تعرفه‌های گمرکی اختصاص یافت. حاصل مذاکرات، مجموعه‌ای از امتیازات تعرفه‌ای بود که در فهرست‌های مربوط درج شدند و همراه با متن گات، مبنای تعهدات اولیه طرف‌های متعاهد را تشکیل دادند. این دور از مذاکرات از آن جهت اهمیت داشت که هم‌زمان با تدوین قواعد عمومی تجارت، نخستین گام عملی برای کاهش تعرفه‌ها را نیز برداشت (Curzon, 1965: 45–49).دور بعدی در سال ۱۹۴۹ در آنسی فرانسه برگزار شد. این دور عمدتاً بر ادامه مذاکرات تعرفه‌ای و گسترش امتیازات تجاری متمرکز بود. در سال ۱۹۵۰ نیز مذاکرات دیگری در تورکی بریتانیا آغاز شد که در سال ۱۹۵۱ به پایان رسید. این مذاکرات به توسعه دامنه مشارکت در نظام تجاری و کاهش بیشتر تعرفه‌ها کمک کردند (Curzon, 1965: 104).در این دوره، نظام گات هنوز در مرحله تثبیت قرار داشت و موضوع اصلی مذاکرات، ایجاد تعهدات تعرفه‌ای و گسترش دامنه همکاری میان اعضا بود. در سال ۱۹۵۶، دور دیگری از مذاکرات در ژنو برگزار شد. این دور نیز بر کاهش تعرفه‌ها متمرکز بود و در شرایطی انجام شد که بازسازی اقتصادهای اروپایی و افزایش ظرفیت

تولید صنعتی، اهمیت تجارت بین‌المللی را بیش از گذشته افزایش داده بود. با گسترش اقتصادهای صنعتی و افزایش حجم مبادلات، نیاز به کاهش بیشتر موانع تجاری و ایجاد قواعد باثبات‌تر آشکارتر شد. دور دیلون در سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۶۲، مرحله دیگری از تحول مذاکرات تجاری بود. این دور با هدف کاهش تعرفه‌ها و پاسخ‌گویی به تحولات ساختاری اقتصاد اروپا برگزار شد. تشکیل جامعه اقتصادی اروپا و ایجاد اتحادیه گمرکی میان اعضای آن، موضوعات تازه‌ای را در نظام تجارت چندجانبه مطرح کرده بود. از این رو، مذاکرات دیلون علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، به تنظیم روابط تجاری در شرایط شکل‌گیری ترتیبات منطقه‌ای نیز توجه داشت. دور کندی در سال‌های ۱۹۶۴ تا ۱۹۶۷، تحول مهم‌تری را در نظام گات رقم زد.(Curzon, 1965: 180–184)

در این دور، علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، موضوع دامپینگ و ضرورت ایجاد قواعد مشترک برای مقابله با آثار زیان‌بار آن مورد توجه قرار گرفت. موافقت‌نامه ضددامپینگ سال ۱۹۶۷ یکی از نتایج مهم این مذاکرات بود. اهمیت این تحول در آن بود که نظام گات از تمرکز صرف بر کاهش تعرفه‌ها فاصله گرفت و به تنظیم برخی رویه‌های تجاری و اقدامات دفاعی دولت‌ها نیز پرداخت. دور توکیو در سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۹، نخستین تلاش گسترده برای پرداختن به این دسته از موانع بود. در این دور، علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، مذاکرات درباره یارانه‌ها، اقدامات جبرانی، موانع فنی تجارت، ارزش‌گذاری گمرکی، مجوزهای وارداتی و تدارکات دولتی مورد توجه قرار گرفتند. نتیجه این مذاکرات، مجموعه‌ای از موافقت‌نامه‌ها و قواعد جدید بود که دامنه تنظیم حقوقی تجارت بین‌المللی را گسترش دادند. یکی از ویژگی‌های مهم دور توکیو، شکل‌گیری موافقت‌نامه‌هایی بود که عضویت در آن‌ها برای همه طرف‌های متعاهد الزامی نبود. این موافقت‌نامه‌ها که در ادبیات تجارت بین‌الملل با عنوان موافقت‌نامه‌های چندجانبه محدود شناخته می‌شوند، تنها برای دولت‌هایی الزام‌آور بودند که پذیرش آن‌ها را اعلام کرده بودند. این شیوه امکان پیشرفت مذاکرات در موضوعات دشوار را فراهم می‌کرد، اما در عین حال، نوعی پراکندگی حقوقی در نظام گات به وجود آورد (Winham, 1986: 15–19).

به عبارت دیگر، همه اعضای گات الزاماً تابع مجموعه یکسانی از تعهدات جدید نبودند. برخی دولت‌ها به موافقت‌نامه‌های مربوط به یارانه‌ها یا تدارکات دولتی می‌پیوستند و

برخی دیگر خارج از آن باقی می‌ماندند. این وضعیت از یک‌سو انعطاف‌پذیری نظام را افزایش می‌داد، اما از سوی دیگر، وحدت قواعد تجاری را تضعیف می‌کرد و امکان شکل‌گیری تعهدات متفاوت میان اعضا را به وجود می‌آورد. دور توکیو همچنین نشان داد که تنظیم تجارت بین‌المللی به‌تدریج از حوزه تعرفه‌های گمرکی فراتر رفته و به موضوعاتی مرتبط با سیاست‌گذاری داخلی دولت‌ها وارد شده است. برای مثال، مقررات مربوط به استانداردهای فنی و بهداشت محصولات می‌توانستند بر دسترسی کالاهای خارجی به بازار داخلی تأثیر بگذارند. بنابراین، مسئله اصلی دیگر صرفاً میزان تعرفه نبود، بلکه نحوه طراحی و اجرای مقررات داخلی و آثار آن‌ها بر رقابت بین‌المللی نیز اهمیت پیدا کرده بود. با وجود دستاوردهای دور توکیو، برخی مشکلات اساسی همچنان باقی ماندند. کشاورزی، منسوجات و پوشاک از جمله حوزه‌هایی بودند که از قواعد عمومی آزادسازی تجاری تا حدی مستثنا شده بودند یا با ترتیبات ویژه اداره می‌شدند. همچنین، بسیاری از کشورهای در حال توسعه معتقد بودند که قواعد جدید، بیش از آنکه منافع آن‌ها را تأمین کنند، منعکس‌کننده اولویت‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی کشورهای صنعتی هستند. اختلاف بر سر یارانه‌های کشاورزی و دسترسی به بازار کشورهای توسعه‌یافته نیز همچنان ادامه داشت.(Winham, 1986: 20–24)

۴ .اصول بنیادین و تعهدات حقوقی حاکم بر نظام تجارت چندجانبه گات

نظام گات بر مجموعه‌ای از اصول حقوقی استوار بود که هدف آن‌ها ایجاد تعادل میان آزادسازی تجارت و حفظ نظم و پیش‌بینی‌پذیری روابط اقتصادی بین‌المللی بود. این اصول، علاوه بر آنکه چارچوبی برای رفتار دولت‌ها در تجارت کالا ایجاد می‌کردند، مبنای توسعه قواعد حقوقی در سازمان تجارت جهانی نیز قرار گرفتند. از این منظر، بررسی اصول گات برای درک ساختار حقوقی سازمان تجارت جهانی و ماهیت تعهدات اعضای آن ضروری است. نخستین اصل بنیادین، عدم تبعیض است که در قالب دو قاعده دولت کامله‌الوداد و رفتار ملی تحقق می‌یابد. اصل دولت کامله‌الوداد مانع از آن می‌شود که دولت‌ها میان شرکای تجاری خود تبعیض قائل شوند و اصل رفتار ملی نیز از تبعیض میان کالاهای وارداتی و محصولات مشابه داخلی جلوگیری می‌کند. ترکیب این دو قاعده، یکی از مهم‌ترین بنیان‌های حقوقی تجارت چندجانبه را تشکیل می‌دهد

.(Jackson, 1997: 157)اهمیت این اصل در آن است که رقابت تجاری را تا حدی از ترجیحات سیاسی و روابط ویژه میان دولت‌ها مستقل می‌کند. اگر دولت‌ها بتوانند بدون محدودیت به شرکای تجاری منتخب خود امتیاز بدهند و دیگران را از آن محروم کنند، نظام تجارت چندجانبه به مجموعه‌ای از روابط تبعیض‌آمیز تبدیل خواهد شد. اصل دولت کامله‌الوداد تلاش می‌کند این مشکل را با تسری عمومی امتیازات تجاری کاهش دهد. در عین حال، اصل عدم تبعیض به معنای نادیده گرفتن همه تفاوت‌های اقتصادی یا حذف ترتیبات ترجیحی نیست. همان‌گونه که اشاره شد، تشکیل مناطق تجارت آزاد و اتحادیه‌های گمرکی در چارچوب شرایط مقرر در ماده ۲۴ گات امکان‌پذیر است. همچنین، ترتیبات ترجیحی برای کشورهای در حال توسعه با هدف جبران بخشی از نابرابری‌های ساختاری در نظام تجارت بین‌المللی مورد پذیرش قرار گرفته‌اند. بنابراین، نظام حقوقی تجارت چندجانبه در کنار اصل برابری رفتار، برای برخی اهداف توسعه‌ای و منطقه‌ای نیز استثناهایی در نظر گرفته است. اصل دوم، آزادسازی تدریجی تجارت است .(Jackson, 1997: 133)گات دولت‌ها را ملزم نکرد که در یک مرحله همه تعرفه‌ها و موانع تجاری را حذف کنند. بلکه کاهش موانع از طریق مذاکرات متوالی و تعهدات متقابل دنبال شد. این شیوه به دولت‌ها امکان می‌داد که متناسب با ظرفیت اقتصادی خود، درباره میزان و زمان کاهش تعرفه‌ها تصمیم بگیرند. در نتیجه، آزادسازی تجاری در نظام گات بیشتر ماهیتی تدریجی و مذاکره‌محور داشت تا فوری و مطلق. اصل تثبیت تعرفه‌ها، مکمل آزادسازی تدریجی بود. هنگامی که دولت‌ها در مذاکرات چندجانبه سقف تعرفه‌ای مشخصی را می‌پذیرفتند، نمی‌توانستند به‌صورت یک‌جانبه از آن فراتر روند. این تعهد، ثبات و قابلیت پیش‌بینی تجارت را افزایش می‌داد و مانع از آن می‌شد که دولت‌ها پس از اعطای امتیازات تجاری، با افزایش ناگهانی تعرفه‌ها آن امتیازات را بی‌اثر کنند. اصل سوم، شفافیت و قابلیت پیش‌بینی مقررات تجاری است. هرچند گات در شکل اولیه خود قواعد محدودی درباره انتشار و اطلاع‌رسانی مقررات داشت، اما به‌تدریج ضرورت شفافیت در سیاست تجاری به یکی از الزامات اصلی نظام تبدیل شد. دولت‌ها باید مقررات و تصمیمات تجاری خود را به‌گونه‌ای تنظیم و منتشر کنند که سایر اعضا و فعالان اقتصادی بتوانند از محتوای آن‌ها آگاهی یابند. فقدان

شفافیت می‌تواند زمینه اعمال تبعیض، فساد اداری و ایجاد موانع غیررسمی برای تجارت را فراهم کند. اصل چهارم، محدود کردن موانع مقداری است. ماده یازدهم گات استفاده از ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های مقداری واردات و صادرات را، جز در موارد استثنایی، منع می‌کند. این قاعده به دنبال آن است که دسترسی به بازار از طریق محدودیت‌های غیرشفاف و اداری کنترل نشود. در نظام گات، تعرفه‌ها به دلیل شفافیت نسبی و امکان مذاکره درباره میزان آن‌ها، ابزار قابل قبول‌تری نسبت به سهمیه‌های وارداتی تلقی می‌شدند. اصل پنجم، پذیرش رقابت منصفانه و مقابله با برخی رویه‌های تجاری زیان‌بار است. مقررات مربوط به دامپینگ و یارانه‌ها در همین چارچوب قرار می‌گیرند. نظام گات می‌پذیرفت که آزادسازی تجارت بدون توجه به آثار برخی اقدامات تجاری می‌تواند به اختلال در رقابت منجر شود. به همین دلیل، امکان اعمال حقوق ضددامپینگ و اقدامات جبرانی در شرایط مشخص پیش‌بینی شد. با این حال، این اقدامات باید بر اساس معیارهای حقوقی و بررسی‌های مستند صورت گیرند تا به ابزار حمایت‌گرایی تبدیل نشوند (Mavroidis, 2005: 128–132).

در کنار این اصول، گات به‌تدریج ضرورت توجه به توسعه اقتصادی را نیز پذیرفت. بخش چهارم موافقت‌نامه و تصمیم سال ۱۹۷۹ درباره رفتار متفاوت و مساعدتر، نشان دادند که برابری رسمی تعهدات لزوماً به نتایج برابر منجر نمی‌شود. کشورهای در حال توسعه از نظر ساختار تولید، دسترسی به سرمایه، فناوری، زیرساخت و ظرفیت صادراتی با کشورهای صنعتی تفاوت داشتند. از این رو، اجرای یکسان قواعد در همه شرایط می‌توانست نابرابری‌های موجود را بازتولید کند.

رفتار ویژه و متفاوت، تلاشی برای ایجاد انعطاف در نظام حقوقی تجارت چندجانبه بود. این رویکرد می‌توانست در قالب مهلت‌های انتقالی طولانی‌تر، کمک‌های فنی، تعهدات متفاوت یا دسترسی ترجیحی به بازارها تحقق یابد. با این حال، دامنه و اثربخشی این ترتیبات همواره محل اختلاف بود. کشورهای در حال توسعه معتقد بودند که امتیازات اعطاشده کافی نیستند و کشورهای صنعتی نیز در برخی موارد بر ضرورت مشارکت گسترده‌تر همه اعضا در اجرای تعهدات تجاری تأکید می‌کردند. موضوع مهم دیگر، رابطه میان تجارت آزاد و حق تنظیم‌گری دولت‌ها بود. گات در پی حذف همه

مداخلات دولت در اقتصاد نبود. دولت‌ها همچنان می‌توانستند برای حمایت از سلامت عمومی، محیط زیست، امنیت ملی و منابع طبیعی، مقررات لازم را وضع کنند. مسئله اصلی آن بود که این اقدامات نباید به شکلی تبعیض‌آمیز یا غیرضروری، تجارت بین‌المللی را محدود کنند. به همین دلیل، مواد بیستم و بیست‌ویکم گات نقش مهمی در تعیین حدود استثناهای عمومی و امنیتی داشتند. ماده بیستم به دولت‌ها اجازه می‌دهد در شرایط مشخص اقداماتی را برای تحقق اهداف عمومی اتخاذ کنند. با این حال، این ماده در کنار فهرست استثناها، یک شرط کلی نیز دارد: اقدامات مورد نظر نباید به تبعیض خودسرانه یا غیرقابل توجیه میان کشورهایی که شرایط مشابه دارند یا به محدودیت پنهان تجارت بین‌المللی منجر شوند .(Mavroidis, 2005: 184)بنابراین، استناد به هدفی مشروع به‌تنهایی برای توجیه هر نوع محدودیت تجاری کافی نیست و نحوه طراحی و اجرای اقدام نیز اهمیت دارد. نظام گات بر این برداشت استوار بود که آزادسازی تجارت باید از طریق قواعد مشترک و تعهدات متقابل تحقق یابد، نه از طریق حذف مطلق صلاحیت دولت‌ها. دولت‌ها همچنان مسئول تنظیم اقتصاد داخلی و پیگیری اهداف عمومی خود باقی می‌ماندند، اما اعمال این صلاحیت باید با تعهدات بین‌المللی آنان سازگار می‌بود. همین ویژگی، نظام گات را از نظریه ساده‌انگارانه تجارت آزاد که هرگونه مداخله دولت را نفی می‌کند، متمایز می‌ساخت .(Jackson, 1997: 11–15)

۵ .دور اروگوئه و گذار تاریخی از نظام گات به سازمان تجارت جهانی

دور اروگوئه مذاکرات تجاری، مهم‌ترین مرحله تحول نظام تجارت چندجانبه از زمان تأسیس گات به شمار می‌رود. این دور در سال ۱۹۸۶ در پونتا دل استه اروگوئه آغاز شد و پس از مذاکرات طولانی، در سال ۱۹۹۴ به امضای موافقت‌نامه مراکش انجامید. اهمیت دور اروگوئه تنها در کاهش تعرفه‌ها یا توسعه برخی قواعد تجاری نبود، بلکه این دور ساختار حقوقی و نهادی نظام تجارت بین‌المللی را به‌طور اساسی دگرگون کرد. در دهه ۱۹۸۰، اقتصاد جهانی با تحولات گسترده‌ای مواجه شده بود. گسترش شرکت‌های چندملیتی، افزایش سرمایه‌گذاری خارجی، توسعه زنجیره‌های تولید بین‌المللی، رشد تجارت خدمات و افزایش اهمیت فناوری و دانش، ساختار مبادلات اقتصادی را پیچیده‌تر کرده بودند. در چنین شرایطی، تمرکز نظام گات بر تجارت کالا و تعرفه‌های

گمرکی دیگر پاسخ‌گوی همه نیازهای اقتصاد جهانی نبود. از سوی دیگر، برخی حوزه‌های مهم تجارت جهانی همچنان از پوشش مؤثر قواعد گات برخوردار نبودند. کشاورزی و منسوجات از جمله بخش‌هایی بودند که با محدودیت‌ها و ترتیبات ویژه اداره می‌شدند. کشورهای صنعتی نیز در حوزه‌هایی مانند خدمات مالی، ارتباطات و حمل‌ونقل، خواهان توسعه قواعد بین‌المللی بودند. هم‌زمان، کشورهای در حال توسعه نسبت به آثار نظام موجود بر صادرات محصولات کشاورزی و صنعتی خود انتقاد داشتند و خواستار دسترسی گسترده‌تر به بازار کشورهای توسعه‌یافته بودند (Croome, 1995: 1–5).

یکی از مسائل مهم دیگر، گسترش موانع غیرتعرفه‌ای بود. کاهش تعرفه‌ها در دورهای پیشین، به این معنا نبود که موانع تجاری به‌طور کامل از میان رفته‌اند. دولت‌ها می‌توانستند از طریق مقررات فنی، استانداردهای بهداشتی، محدودیت‌های سرمایه‌گذاری، یارانه‌ها و رویه‌های اداری، بر ورود کالاها و خدمات خارجی تأثیر بگذارند. بنابراین، ضرورت داشت که قواعد تجارت چندجانبه به حوزه‌هایی وارد شوند که پیش‌تر در مرکز توجه گات قرار نداشتند. دستور کار دور اروگوئه بسیار گسترده بود . مذاکرات در حوزه تجارت کالا، کشاورزی، منسوجات و پوشاک، یارانه‌ها، اقدامات حفاظتی، موانع فنی تجارت، سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت، تجارت خدمات، مالکیت فکری و حل اختلاف دنبال شدند. افزون بر این، موضوع اصلاح ساختار نهادی نظام تجارت چندجانبه نیز در دستور کار قرار گرفت. این گستردگی نشان می‌داد که هدف مذاکرات، صرفاً تکمیل روند کاهش تعرفه‌ها نیست، بلکه بازسازی کلی چارچوب حقوقی تجارت بین‌المللی است .(Hoekman & Kostecki, 2001: 37–41)

یکی از مهم‌ترین نتایج دور اروگوئه، ایجاد موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات، موسوم به گاتس بود. این موافقت‌نامه برای نخستین بار چارچوبی چندجانبه برای تنظیم تجارت خدمات ایجاد کرد. خدمات مالی، ارتباطات، حمل‌ونقل، گردشگری، خدمات حرفه‌ای و بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی دیگر، در نظام جدید مورد توجه قرار گرفتند. اهمیت گاتس از آن جهت بود که تجارت بین‌المللی دیگر به مبادله کالاهای فیزیکی محدود نمی‌شد و بخش مهمی از فعالیت‌های اقتصادی جهانی را خدمات تشکیل می‌دادند. گاتس چهار شیوه اصلی عرضه خدمات را به رسمیت شناخت. این شیوه‌ها شامل عرضه

فرامرزی خدمات، مصرف خدمات در خارج از کشور، حضور تجاری در کشور دیگر و حضور اشخاص حقیقی برای ارائه خدمات هستند. این طبقه‌بندی نشان می‌دهد که تجارت خدمات می‌تواند بدون انتقال فیزیکی کالا و حتی از طریق حضور شرکت یا نیروی انسانی در قلمرو کشور دیگر انجام شود. بنابراین، تنظیم حقوقی تجارت خدمات مستلزم توجه به مقررات داخلی، صلاحیت‌های دولت‌ها و شرایط ورود عرضه‌کنندگان خارجی به بازارهای ملی است. موافقت‌نامه دیگر، موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری، موسوم به تریپس بود. این موافقت‌نامه حداقل استانداردهایی را برای حمایت از حقوق مالکیت فکری در حوزه تجارت بین‌المللی تعیین کرد. حق اختراع، علائم تجاری، حق مؤلف، طرح‌های صنعتی، نشانه‌های جغرافیایی و اسرار تجاری از جمله موضوعاتی هستند که در چارچوب تریپس مورد توجه قرار گرفتند. گنجاندن مالکیت فکری در نظام تجارت چندجانبه، تحول مهمی در ماهیت حقوق تجارت بین‌الملل ایجاد کرد. پیش از آن، حمایت از مالکیت فکری عمدتاً در قالب معاهدات تخصصی و نظام‌های حقوقی داخلی دنبال می‌شد. با تصویب تریپس، رعایت حداقل استانداردهای حمایت از مالکیت فکری به بخشی از تعهدات تجاری اعضای سازمان تجارت جهانی تبدیل شد. این تحول به‌ویژه برای کشورهای در حال توسعه اهمیت داشت؛ زیرا اجرای تعهدات مالکیت فکری می‌توانست بر دسترسی به فناوری، دارو، دانش و محصولات فرهنگی تأثیر بگذارد .(Van den Bossche, 2005: 19)

موافقت‌نامه کشاورزی نیز از نتایج مهم دور اروگوئه بود. کشاورزی از حوزه‌هایی بود که در نظام گات با استثناها و ترتیبات ویژه متعددی اداره می‌شد. یارانه‌های گسترده کشاورزی در کشورهای صنعتی، محدودیت‌های وارداتی و حمایت‌های داخلی، رقابت در بازارهای جهانی محصولات کشاورزی را تحت تأثیر قرار می‌دادند. موافقت‌نامه کشاورزی تلاش کرد برخی از این اقدامات را در قالب قواعد مشترک تنظیم کند. این موافقت‌نامه حمایت‌های داخلی را در طبقه‌بندی‌های مشخصی قرار داد و برای برخی از آن‌ها محدودیت‌هایی مقرر کرد. همچنین، موضوع دسترسی به بازار و یارانه‌های صادراتی را مورد توجه قرار داد. با وجود این، نظام جدید نتوانست همه اختلافات مربوط به کشاورزی را حل کند. کشورهای در حال توسعه همچنان معتقد بودند که

حمایت‌های گسترده کشورهای صنعتی از کشاورزان خود، فرصت رقابت برابر را از صادرکنندگان کشورهای فقیرتر می‌گیرد. موافقت‌نامه اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت نیز از دیگر نتایج دور اروگوئه بود. این موافقت‌نامه برخی اقدامات سرمایه‌گذاری را که با اصول گات ناسازگار بودند، محدود کرد. برای مثال، الزام به استفاده از درصد مشخصی از مواد اولیه داخلی یا مشروط کردن فعالیت سرمایه‌گذار به تحقق برخی الزامات تجاری، در شرایطی می‌توانست با تعهدات مربوط به رفتار ملی یا منع محدودیت‌های مقداری تعارض پیدا کند. این موافقت‌نامه نشان داد که قواعد تجارت چندجانبه به‌تدریج بر برخی ابزارهای سیاست صنعتی و سرمایه‌گذاری دولت‌ها نیز تأثیر می‌گذارند .(Hoekman & Kostecki, 2001: 165)

از دیگر دستاوردهای مهم دور اروگوئه، تقویت نظام حل اختلاف بود. در نظام پیشین گات، رسیدگی به اختلافات تا حد زیادی به اجماع طرف‌های متعاهد وابسته بود و این امر می‌توانست امکان جلوگیری از تصویب گزارش‌های هیئت‌های رسیدگی را فراهم کند. در دور اروگوئه، تفاهم‌نامه قواعد و رویه‌های حاکم بر حل اختلاف تدوین شد و نظامی منسجم‌تر برای رسیدگی به اختلافات تجاری ایجاد گردید. یکی از ویژگی‌های مهم نظام جدید، استفاده از سازوکار «اجماع منفی» برای تصویب گزارش‌های هیئت‌های رسیدگی و رکن استیناف بود. بر اساس این شیوه، گزارش‌ها در صورتی تصویب نمی‌شوند که اعضا به‌صورت اجماعی با تصویب آن‌ها مخالفت کنند. این تغییر، امکان جلوگیری یک‌جانبه از تصویب گزارش را به‌شدت محدود کرد و قدرت حقوقی نظام حل اختلاف را افزایش داد. نتیجه نهایی دور اروگوئه، امضای موافقت‌نامه مراکش در ۱۵ آوریل ۱۹۹۴ بود. این موافقت‌نامه چارچوب تأسیس سازمان تجارت جهانی را فراهم کرد و مجموعه‌ای از موافقت‌نامه‌های مرتبط با تجارت کالا، خدمات، مالکیت فکری و حل اختلاف را در یک نظام حقوقی واحد قرار داد. سازمان تجارت جهانی از اول ژانویه ۱۹۹۵ فعالیت خود را آغاز کرد و به این ترتیب، نظام تجارت چندجانبه وارد مرحله جدیدی شد. گذار از گات به سازمان تجارت جهانی را نباید به معنای کنار گذاشتن کامل قواعد پیشین دانست. گات ۱۹۹۴ در قالب یکی از موافقت‌نامه‌های اصلی سازمان تجارت جهانی حفظ شد و بخش مهمی از اصول و قواعد گات ۱۹۴۷ را دربر گرفت. با

این حال، گات ۱۹۹۴ از نظر حقوقی بخشی از موافقت‌نامه تأسیس سازمان تجارت جهانی محسوب می‌شود و باید آن را از موافقت‌نامه اولیه گات ۱۹۴۷ متمایز دانست (Jackson, 1997: 29–33). مهم‌ترین تفاوت میان دو نظام در گستره موضوعی و ساختار نهادی آن‌ها بود. گات عمدتاً بر تجارت کالا تمرکز داشت و ساختار نهادی آن به‌تدریج شکل گرفته بود؛ در حالی که سازمان تجارت جهانی مجموعه‌ای گسترده از موافقت‌نامه‌های چندجانبه را دربر گرفت و از شخصیت حقوقی بین‌المللی و ساختار سازمانی مشخص برخوردار شد. همچنین، نظام حل اختلاف آن از انسجام و قدرت اجرایی بیشتری برخوردار گردید. به این ترتیب، دور اروگوئه نقطه گذار از نظامی مبتنی بر یک موافقت‌نامه عمومی و مجموعه‌ای از ترتیبات تکمیلی به نظامی جامع‌تر بود که در آن حوزه‌های مختلف تجارت بین‌المللی در چارچوب یک سازمان واحد و تحت قواعد مشترک تنظیم می‌شدند. این تحول، جایگاه حقوق تجارت بین‌الملل را در نظم اقتصادی جهانی ارتقا داد و رابطه میان سیاست‌های داخلی دولت‌ها و تعهدات تجاری بین‌المللی را عمیق‌تر کرد (Petersmann, 1995: 161–165).

۶. ساختار حقوقی و نهادی سازمان تجارت جهانی و تحول نظام قواعد تجارت بین‌المللی

سازمان تجارت جهانی که در اول ژانویه ۱۹۹۵ فعالیت خود را آغاز کرد، مهم‌ترین نهاد بین‌المللی تنظیم‌کننده قواعد تجارت چندجانبه محسوب می‌شود. این سازمان برخلاف گات که اساساً یک موافقت‌نامه تجاری با ساختاری نهادی تکامل‌یافته بود، از شخصیت حقوقی بین‌المللی و ساختار سازمانی مشخص برخوردار است. تأسیس آن موجب شد قواعد تجارت بین‌المللی در قالب مجموعه‌ای منسجم‌تر از موافقت‌نامه‌ها، نهادها و رویه‌های حقوقی اداره شوند. موافقت‌نامه مراکش، سند تأسیس سازمان تجارت جهانی است و ساختار حقوقی و نهادی سازمان را تعیین می‌کند. این موافقت‌نامه دارای چهار پیوست اصلی است. پیوست نخست به موافقت‌نامه‌های مربوط به تجارت کالا، خدمات و جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری اختصاص دارد. پیوست دوم شامل تفاهم‌نامه حل اختلاف است. پیوست سوم سازوکار بررسی سیاست تجاری را دربر می‌گیرد و پیوست چهارم به موافقت‌نامه‌های چندجانبه محدود اختصاص دارد. پیوست نخست از

نظر ساختار حقوقی اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا مجموعه‌ای از تعهدات اساسی اعضا را در حوزه‌های مختلف تجارت بین‌المللی مشخص می‌کند. در بخش مربوط به تجارت کالا، گات ۱۹۹۴ و موافقت‌نامه‌های مرتبط با کشاورزی، موانع فنی تجارت، اقدامات بهداشتی و قرنطینه‌ای، یارانه‌ها، اقدامات حفاظتی، ضددامپینگ، ارزش‌گذاری گمرکی و مجوزهای وارداتی قرار دارند. این مجموعه، نظام حقوقی نسبتاً جامعی برای تنظیم تجارت کالا ایجاد می‌کند. در بخش مربوط به خدمات، گاتس قرار دارد که قواعد عمومی تجارت خدمات و تعهدات خاص اعضا را تعیین می‌کند. این موافقت‌نامه به دولت‌ها اجازه می‌دهد که در چارچوب فهرست تعهدات خاص خود، درباره میزان گشودگی بازار خدمات تصمیم بگیرند. بنابراین، تعهدات اعضا در حوزه خدمات لزوماً یکسان نیستند و دامنه آن‌ها به تعهداتی بستگی دارد که هر دولت در مذاکرات پذیرفته است (Van den Bossche, 2005: 35–39).

در بخش مربوط به مالکیت فکری، تریپس قرار دارد. این موافقت‌نامه حداقل استانداردهای حمایت از حقوق مالکیت فکری را در حوزه تجارت بین‌المللی مشخص می‌کند و اعضا را به ایجاد سازوکارهای حقوقی لازم برای حمایت و اجرای این حقوق ملزم می‌سازد. تریپس از این جهت اهمیت دارد که میان حقوق مالکیت فکری و نظام تجارت بین‌المللی پیوندی مستقیم برقرار می‌کند. یکی از ویژگی‌های مهم نظام سازمان تجارت جهانی، اصل «تعهد واحد» است. بر اساس این اصل، موافقت‌نامه‌های چندجانبه اصلی در پیوست‌های نخست، دوم و سوم، در اصل به‌عنوان مجموعه‌ای واحد برای اعضا پذیرفته می‌شوند. این ویژگی با نظام پیشین گات تفاوت دارد؛ زیرا در دور توکیو، دولت‌ها می‌توانستند برخی موافقت‌نامه‌ها را بپذیرند و از پذیرش برخی دیگر خودداری کنند. در سازمان تجارت جهانی، عضویت در نظام اصلی مستلزم پذیرش مجموعه گسترده‌ای از تعهدات چندجانبه است. البته همه موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی در قالب تعهد واحد قرار نمی‌گیرند. موافقت‌نامه‌های پیوست چهارم، که با عنوان موافقت‌نامه‌های چندجانبه محدود شناخته می‌شوند، تنها برای اعضایی الزام‌آور هستند که به آن‌ها پیوسته‌اند. این ساختار نشان می‌دهد که سازمان تجارت جهانی در کنار نظام اصلی تعهدات چندجانبه، همچنان امکان همکاری محدود میان گروهی از اعضا را نیز حفظ کرده است (Hoekman & Kostecki, 2001: 27–31).

از نظر نهادی، کنفرانس وزیران بالاترین رکن تصمیم‌گیری سازمان تجارت جهانی است. این کنفرانس از نمایندگان همه اعضا تشکیل می‌شود و معمولاً هر دو سال یک‌بار تشکیل جلسه می‌دهد. کنفرانس وزیران صلاحیت تصمیم‌گیری درباره موضوعات اصلی مربوط به موافقت‌نامه‌های چندجانبه و جهت‌گیری کلی سازمان را دارد. اهمیت این رکن در آن است که مسائل راهبردی نظام تجارت جهانی در سطح وزیران و با مشارکت همه اعضا مورد بررسی قرار می‌گیرند. شورای عمومی، رکن اصلی اداره امور سازمان در فاصله نشست‌های کنفرانس وزیران است. این شورا نیز از نمایندگان همه اعضا تشکیل می‌شود و وظایف مهمی در زمینه نظارت بر اجرای موافقت‌نامه‌ها و مدیریت فعالیت‌های سازمان بر عهده دارد. شورای عمومی در دو قالب نهادی دیگر نیز فعالیت می‌کند: نخست، به‌عنوان رکن حل اختلاف و دوم، به‌عنوان رکن بررسی سیاست تجاری. این ساختار امکان می‌دهد که شورای عمومی در حوزه‌های مختلف، وظایف تخصصی متفاوتی را انجام دهد (Narlikar, 2005: 25). در کنار شورای عمومی، سه شورای تخصصی برای اداره حوزه‌های اصلی تجارت کالا، تجارت خدمات و حقوق مالکیت فکری فعالیت می‌کنند. شورای تجارت کالا بر اجرای موافقت‌نامه‌های مرتبط با تجارت کالا نظارت دارد. شورای تجارت خدمات مسئول پیگیری اجرای گاتس است و شورای تریپس نیز مسائل مربوط به اجرای موافقت‌نامه مالکیت فکری را بررسی می‌کند. این شوراها از طریق کمیته‌ها و گروه‌های تخصصی، موضوعات فنی و حقوقی مربوط به موافقت‌نامه‌ها را پیگیری می‌کنند. دبیرخانه سازمان تجارت جهانی در ژنو مستقر است و مسئولیت پشتیبانی اداری، فنی و پژوهشی از نهادهای سازمان را بر عهده دارد. مدیرکل، عالی‌ترین مقام اجرایی سازمان است و بر فعالیت دبیرخانه نظارت می‌کند. با این حال، سازمان تجارت جهانی برخلاف برخی سازمان‌های بین‌المللی، نهادی نیست که در آن مدیرکل یا دبیرخانه اختیار مستقل و گسترده‌ای برای تعیین سیاست‌های تجاری اعضا داشته باشند. تصمیم‌گیری‌های اصلی سازمان بر عهده اعضا است و ساختار آن ماهیتی دولت‌محور دارد. یکی از ویژگی‌های مهم تصمیم‌گیری در سازمان تجارت جهانی، استفاده از اصل اجماع است. در عمل، تصمیمات مهم سازمان معمولاً از طریق اجماع اتخاذ می‌شوند. اجماع به این معنا نیست که همه اعضا الزاماً از تصمیم رضایت کامل

دارند، بلکه به این معنا است که هیچ عضو حاضر در جلسه مخالفت رسمی خود را با تصمیم اعلام نکند. این شیوه تصمیم‌گیری با توجه به تفاوت قدرت اقتصادی و سیاسی اعضا اهمیت زیادی دارد؛ زیرا به دولت‌های کوچک و در حال توسعه نیز امکان می‌دهد که در روند تصمیم‌گیری مشارکت داشته باشند. با این حال، اصل اجماع در کنار مزایای خود، محدودیت‌هایی نیز ایجاد می‌کند. هرچه تعداد اعضا افزایش یابد و موضوعات مذاکرات پیچیده‌تر شوند، دستیابی به توافق جمعی دشوارتر می‌شود. تفاوت منافع اقتصادی، اختلاف درباره سطح آزادسازی، تعارض اولویت‌های توسعه‌ای و رقابت میان قدرت‌های بزرگ می‌توانند روند تصمیم‌گیری را با کندی مواجه کنند. از این رو، اجماع هم‌زمان یکی از منابع مشروعیت سازمان و یکی از عوامل دشواری تصمیم‌گیری در آن به شمار می‌رود .(Steinberg, 2002: 339–343)

نظام حل اختلاف سازمان تجارت جهانی، یکی از مهم‌ترین دستاوردهای نهادی دور اروگوئه است. تفاهم‌نامه حل اختلاف، قواعد و رویه‌های رسیدگی به اختلافات میان اعضا را تعیین می‌کند. بر اساس این نظام، اگر یک عضو معتقد باشد که عضو دیگر تعهدات تجاری خود را نقض کرده یا امتیازات تجاری آن را بی‌اثر ساخته است، می‌تواند درخواست مشاوره ارائه کند. مشاوره نخستین مرحله رسیدگی است و هدف آن حل اختلاف از طریق مذاکره و توافق میان طرفین است. اگر مشاوره به نتیجه نرسد، عضو شاکی می‌تواند درخواست تشکیل هیئت رسیدگی کند. هیئت رسیدگی پس از بررسی ادعاها، دفاعیات و اسناد طرفین، گزارشی تهیه می‌کند که در آن مشخص می‌شود آیا اقدام مورد اعتراض با تعهدات سازمان تجارت جهانی سازگار است یا خیر (Van den Bossche, 2005: 255–263). یکی از ویژگی‌های مهم نظام حل اختلاف، امکان درخواست تجدیدنظر از جنبه‌های حقوقی گزارش هیئت رسیدگی است. این وظیفه بر عهده رکن استیناف قرار دارد که از سال ۱۹۹۵ فعالیت خود را آغاز کرد. رکن استیناف به بررسی مسائل حقوقی مطرح‌شده در گزارش‌های هیئت‌های رسیدگی می‌پردازد و می‌تواند گزارش را تأیید، اصلاح یا نقض کند. این سازوکار به ایجاد انسجام در تفسیر قواعد و توسعه رویه حقوقی تجارت بین‌المللی کمک کرده است. نظام حل اختلاف سازمان تجارت جهانی از طریق اجماع منفی، قدرت اجرایی بیشتری نسبت به نظام

پیشین گات به دست آورده است. در این سازوکار، گزارش هیئت رسیدگی یا رکن استیناف اصولاً تصویب می‌شود، مگر آنکه اعضا به‌صورت اجماعی با تصویب آن مخالفت کنند. این شیوه، امکان جلوگیری یک‌جانبه از تصویب گزارش را از میان می‌برد و به همین دلیل، نظام حل اختلاف سازمان تجارت جهانی از انسجام حقوقی بیشتری برخوردار است. پس از تصویب گزارش، عضو محکوم‌شده باید اقدام خود را با تعهدات سازمان سازگار کند. در صورتی که اجرای فوری ممکن نباشد، ممکن است مهلت معقولی برای اجرای تصمیم در نظر گرفته شود. اگر عضو مربوط از اجرای تصمیم خودداری کند، طرف مقابل می‌تواند درخواست جبران خسارت یا تعلیق امتیازات تجاری را مطرح کند. تعلیق امتیازات، که معمولاً در قالب افزایش تعرفه یا محدودیت امتیازهای تجاری صورت می‌گیرد، آخرین ابزار فشار در نظام حل اختلاف محسوب می‌شود (Van den Bossche, 2005: 270).

البته این نظام را نباید با یک دادگاه بین‌المللی عمومی یکسان دانست. صلاحیت آن محدود به اختلافات مربوط به موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی است و تنها اعضای سازمان می‌توانند طرف دعوا باشند. همچنین، اجرای تصمیمات آن به همکاری دولت‌ها وابسته است و سازمان از دستگاه اجرایی مستقلی برای اعمال مستقیم تصمیمات خود در قلمرو اعضا برخوردار نیست. سازوکار بررسی سیاست تجاری نیز یکی دیگر از اجزای مهم نظام نهادی سازمان است. هدف این سازوکار، افزایش شفافیت سیاست‌های تجاری اعضا و فراهم کردن امکان بررسی منظم آن‌ها است. در چارچوب این سازوکار، سیاست‌ها و مقررات تجاری اعضا در دوره‌های زمانی مشخص بررسی می‌شوند و گزارش‌هایی درباره وضعیت تجاری و آثار سیاست‌های داخلی تهیه می‌شود. این فرایند می‌تواند به افزایش آگاهی اعضا از سیاست‌های یکدیگر و کاهش احتمال بروز اختلافات کمک کند. بررسی سیاست تجاری به‌خودی‌خود به معنای رسیدگی قضایی یا صدور حکم درباره قانونی بودن اقدامات دولت‌ها نیست. هدف اصلی آن شفافیت، نظارت متقابل و شناخت بهتر سیاست‌های تجاری است. از این جهت، این سازوکار مکمل نظام حل اختلاف محسوب می‌شود؛ زیرا پیش از آنکه اختلافی به مرحله رسیدگی رسمی برسد، امکان شناسایی برخی اقدامات و طرح پرسش درباره آثار آن‌ها را فراهم می‌کند

.(Van den Bossche, 2005: 124–127)در مجموع، ساختار حقوقی و نهادی سازمان تجارت جهانی نشان‌دهنده گسترش قابل توجه قواعد تجارت بین‌المللی است. این سازمان نه‌تنها تجارت کالا، بلکه خدمات، مالکیت فکری، برخی اقدامات سرمایه‌گذاری و سازوکارهای حل اختلاف را نیز در چارچوبی واحد قرار داده است. در نتیجه، تعهدات تجاری دولت‌ها دیگر صرفاً به میزان تعرفه‌های گمرکی محدود نمی‌شوند، بلکه بخش‌هایی از مقررات داخلی و سیاست‌های اقتصادی آنان را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهند (Petersmann, 1995: 181–185)

نتیجه‌گیری

تحول رژیم حقوقی تجارت آزاد از گات تا سازمان تجارت جهانی، یکی از مهم‌ترین تحولات حقوقی و نهادی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل پس از جنگ جهانی دوم بوده است. این تحول در واکنش به تجربه تاریخی حمایت‌گرایی، بحران اقتصادی و فقدان قواعد مشترک در روابط تجاری شکل گرفت و به‌تدریج نظامی چندجانبه برای تنظیم مبادلات اقتصادی میان دولت‌ها ایجاد کرد. گات در سال ۱۹۴۷ با هدف کاهش تعرفه‌ها و جلوگیری از تبعیض تجاری شکل گرفت و پس از ناکامی طرح تأسیس سازمان تجارت بین‌المللی، به چارچوب اصلی تنظیم تجارت جهانی تبدیل شد. این موافقت‌نامه با وجود ماهیت موقت اولیه و محدودیت‌های نهادی، توانست اصول مهمی مانند دولت کامله‌الوداد، رفتار ملی، تثبیت تعرفه‌ها و منع محدودیت‌های مقداری را در روابط تجاری دولت‌ها تثبیت کند. دورهای متوالی مذاکرات نیز قلمرو این قواعد را گسترش دادند و به‌تدریج موضوعاتی فراتر از تعرفه‌های گمرکی را وارد نظام تجارت چندجانبه کردند. با این حال، گات با محدودیت‌های مهمی روبه‌رو بود. تمرکز اصلی آن بر تجارت کالا قرار داشت و حوزه‌هایی مانند خدمات و مالکیت فکری در ساختار اولیه آن جایگاه مشخصی نداشتند. افزون بر این، نظام حل اختلاف و ساختار نهادی آن از انسجام و قدرت حقوقی کافی برخوردار نبودند. گسترش تجارت جهانی و پیچیده‌تر شدن روابط اقتصادی، ضرورت بازسازی این نظام را افزایش داد. دور اروگوئه در فاصله سال‌های ۱۹۸۶ تا ۱۹۹۴، نقطه عطف این تحول بود. نتیجه مذاکرات، تأسیس سازمان تجارت جهانی و ایجاد نظامی جامع‌تر برای تنظیم تجارت کالا، خدمات و جنبه‌های تجاری حقوق

مالکیت فکری بود. سازمان تجارت جهانی با برخورداری از شخصیت حقوقی بین‌المللی، ساختار نهادی مشخص و نظام حل اختلاف تقویت‌شده، قواعد تجارت چندجانبه را از سطح یک موافقت‌نامه عمومی به چارچوبی سازمان‌یافته‌تر ارتقا داد. با وجود این، تحول از گات به سازمان تجارت جهانی را نمی‌توان صرفاً فرایند گسترش تجارت آزاد دانست. این تحول در واقع به معنای افزایش دامنه تعهدات حقوقی دولت‌ها و ورود قواعد تجارت بین‌المللی به حوزه‌هایی بود که پیش‌تر عمدتاً در صلاحیت سیاست‌گذاری داخلی قرار داشتند. مقررات مربوط به خدمات، مالکیت فکری، سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت، استانداردهای فنی و یارانه‌ها، نشان می‌دهند که نظام تجارت چندجانبه به‌تدریج بر بخش‌های متنوعی از سیاست اقتصادی دولت‌ها تأثیر گذاشته است. با این حال، رژیم حقوقی تجارت آزاد به معنای حذف مطلق مداخله دولت در اقتصاد نیست. موافقت‌نامه‌های تجاری، استثناهایی را برای حمایت از سلامت عمومی، محیط زیست، امنیت ملی و سایر اهداف عمومی پیش‌بینی کرده‌اند. بنابراین، مسئله اصلی در این نظام، تعیین حدود حقوقی مداخله دولت‌ها و جلوگیری از استفاده تبعیض‌آمیز یا غیرضروری از ابزارهای سیاست تجاری است. دولت‌ها همچنان می‌توانند اهداف عمومی خود را دنبال کنند، اما باید در چارچوب تعهدات بین‌المللی پذیرفته‌شده عمل کنند. از سوی دیگر، تجربه سازمان تجارت جهانی نشان داده است که آزادسازی تجارت به‌تنهایی نمی‌تواند مشکلات توسعه‌ای کشورهای ضعیف‌تر را برطرف کند. تفاوت ظرفیت تولیدی، فناوری، سرمایه و توان رقابتی اعضا موجب شده است که آثار آزادسازی تجاری در همه کشورها یکسان نباشد. از این رو، توجه به رفتار ویژه و متفاوت، ظرفیت‌سازی نهادی و دسترسی مؤثر کشورهای در حال توسعه به بازارهای جهانی، برای حفظ مشروعیت نظام چندجانبه ضروری است.

منابع

Bagwell, K., & Staiger, R. W. (1999). An economic theory of GATT. *American Economic Review, 89*(1), 215–248.

Bagwell, K., & Staiger, R. W. (2001). Domestic policies, national sovereignty, and international economic institutions. *Quarterly Journal of Economics, 116*(2), 519–562.

Bailey, M. A., Goldstein, J., & Weingast, B. R. (1997). The institutional roots of American trade policy: Politics, coalitions, and international trade. *World Politics, 49*(3), 309–338.

Bhagwati, J. (1991). *The World Trading System at Risk*. Princeton University Press.

Busch, M. L., & Reinhardt, E. (2000). Bargaining in the shadow of the law: Early settlement in GATT/WTO disputes. *Fordham International Law Journal, 24*(1), 158–172.

Busch, M. L., & Reinhardt, E. (2003). Developing countries and general agreement on tariffs and trade/world trade organization dispute settlement. *Journal of World Trade, 37*(4), 719–735.

Cottier, T. (2014). International economic law in transition from trade liberalization to trade regulation. *Journal of International Economic Law, 17*(3), 671–677.

Croome, J. (1995). *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round*. Kluwer Law International.

Curzon, G. (1965). *Multilateral Commercial Diplomacy: The General Agreement on Tariffs and Trade and Its Impact on National Commercial Policies*. Michael Joseph.

Demaret, P. (1995). The metamorphoses of the GATT: From the Havana Charter to the World Trade Organization. *Columbia Journal of Transnational Law, 34*(1), 123–171.

Elsig, M., & Eckhardt, J. (2015). The creation of the multilateral trade court: Design and experiential learning. *World Trade Review, 14*(S1), S13–S32.

Finger, J. M. (1993). GATT's influence on regional agreements. In J. de Melo & A. Panagariya (Eds.), *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge University Press.

Goldstein, J. (1998). International institutions and domestic politics: GATT, WTO, and the liberalization of international trade. In A. O. Krueger (Ed.), *The WTO as an International Organization*. University of Chicago Press.

Gowa, J., & Kim, S. Y. (2005). An exclusive country club: The effects of the GATT on trade, 1950–94. *World Politics, 57*(4), 453–478.

Hoekman, B. (1995). The WTO: Functions and basic principles. *The World Economy, 18*(3), 395–406.

Hoekman, B. M., & Kostecki, M. M. (2001). *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond* (2nd ed.). Oxford University Press.

Horn, H., & Mavroidis, P. C. (2001). Economic and legal aspects of the most-favoured-nation clause. *European Journal of Political Economy, 17*(2), 233–279.

Hudec, R. E. (1987). *Developing Countries in the GATT Legal System*. Trade Policy Research Centre.

Hudec, R. E. (1993). *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*. Butterworth Legal Publishers.

Irwin, D. A., Mavroidis, P. C., & Sykes, A. O. (2008). *The Genesis of the GATT*. Cambridge University Press.

Jackson, J. H. (1969). *World Trade and the Law of GATT*. Bobbs-Merrill.

Jackson, J. H. (1992). The world trading system after the Uruguay Round. *The World Economy, 15*(5), 593–609.

Jackson, J. H. (1997). *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations* (2nd ed.). MIT Press.

Jackson, J. H. (2000). *The Jurisprudence of GATT and the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations*. Cambridge University Press.

Kim, S. Y. (2010). *Power and the Governance of Global Trade: From the GATT to the WTO*. Cornell University Press.

Marceau, G. (Ed.). (2015). *A History of Law and Lawyers in the GATT/WTO: The Development of the Rule of Law in the Multilateral Trading System*. Cambridge University Press.

Mavroidis, P. C. (2005). *The General Agreement on Tariffs and Trade: A Commentary*. Oxford University Press.

Mavroidis, P. C. (2015). *The Regulation of International Trade, Volume 1: GATT*. MIT Press.

Narlikar, A. (2005). *The World Trade Organization: A Very Short Introduction*. Oxford University Press.

Ostry, S. (2002). The Uruguay Round North-South grand bargain: Implications for future negotiations. In D. L. M. Kennedy & J. D. Southwick (Eds.), *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert E. Hudec*. Cambridge University Press.

Petersmann, E.-U. (1995). The transformation of the world trading system through the 1994 agreement establishing the World Trade Organization. *European Journal of International Law, 6*(1), 161–221.

Petersmann, E.-U. (1997). *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations and Dispute Settlement*. Kluwer Law International.

Rose, A. K. (2004). Do we really know that the WTO increases trade? *American Economic Review, 94*(1), 98–114.

Srinivasan, T. N. (2007). The dispute settlement mechanism of the WTO: A brief history and an evaluation from economic, contractarian and legal perspectives. *The World Economy, 30*(7), 1033–1068.

Steinberg, R. H. (2002). In the shadow of law or power? Consensus-based bargaining and outcomes in the GATT/WTO. *International Organization, 56*(2), 339–374.

Stoler, A. L. (2004). The WTO dispute settlement process: Did the negotiators get what they wanted? *World Trade Review, 3*(1), 99–118.
Sykes, A. O. (2003). The safeguards mess: A critique of WTO jurisprudence. *World Trade Review, 2*(3), 261–295.
Trebilcock, M. J., & Howse, R. (1999). *The Regulation of International Trade* (2nd ed.). Routledge.
Van den Bossche, P. (2005). *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*. Cambridge University Press.
Winham, G. R. (1986). *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*. Princeton University Press.
World Trade Organization. (2010). *From GATT to the WTO: The Multilateral Trading System in the New Millennium*. Kluwer Law International.
Yarbrough, B. V., & Yarbrough, R. M. (1986). Reciprocity, bilateralism, and economic "hostages": Self-enforcing agreements in international trade. *International Studies Quarterly, 30*(1), 7–21.
Yusuf, A. A. (1980). "Differential and more favourable treatment": The GATT enabling clause. *Journal of World Trade Law, 14*(6), 488–507.