

# پیوستن ایران به سازمان جهانی بازرگانی

دکتر سید حسین میر جلیلی

استادیار پژوهشکده اقتصاد

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

## پیشگفتار:

با پذیرش درخواست جمهوری اسلامی ایران برای پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی در پنجم خرداد ۱۳۸۴، پرسش‌های گوناگون در این زمینه مطرح شده است. هدف این مقاله، پاسخ دادن به مهمترین پرسش‌هاست: پیوستن به این سازمان چه منافعی دارد؟؛ فرایند آن چگونه است؟؛ چرا فرایند پیوستن طولانی است؟؛ از کشور در خواست کننده عضویت چه چیزهایی خواسته می‌شود؟؛ چه درس‌هایی می‌توان از تجربه کشورهای که به این سازمان پیوسته‌اند آموخت؟؛ و پیشرفت کشورهای در حال پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی چگونه است؟

## ۱. پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی چه سودی دارد؟

عضویت در سازمان جهانی بازرگانی منافع زیر را به دنبال دارد:

**نخست**، تقویت نهادها و سیاستهای تجاری: عضویت در سازمان جهانی بازرگانی مستلزم تصویب قوانین و ایجاد نهادهایی برای فعالیت شرکت‌های خصوصی و بازارها است، مانند استانداردها، مقررات بهداشتی و بهداشت نباتی، حقوق مالکیت معنوی و اقدامات دولتی در زمینه بازرگانی. پیامد دیگر پیروی از قواعد سازمان جهانی بازرگانی، ایجاد ثبات بیشتر در سیاست بازرگانی است. این ثبات (برای نمونه، ناشی از تثبیت تعرفه‌ها)، برای تولیدکنندگان داخلی و همچنین صادرکنندگان دیگر کشورها که خواهان دسترسی به بازار این اقتصادها هستند، اهمیت دارد.

**دوم**، دسترسی به بازار (صادراتی): عضویت در

سازمان جهانی بازرگانی، گسترش دایم و نامشروط اصل دولت کامله الوداد (MFN) را به دنبال دارد. البته در حال حاضر کشورهای عضو سازمان جهانی بازرگانی با اقتصادهایی که عضو این سازمان نیستند، به گونه‌ی داوطلبانه رفتار دولت کامله الوداد دارند، اما ادامه یافتن چنین رفتاری تضمین شده نیست. عضویت، این تضمین را ایجاد می‌کند و دسترسی به بازار تضمین می‌شود.

**سوم**، حل اختلاف: دسترسی به سازوکار حل اختلاف الزام آوری طرفانه در بازرگانی خارجی سود بسیار برای اقتصادهای در حال پیوستن، بویژه اقتصادهای کوچک و وابسته به بازرگانی جهانی، دارد.

**چهارم**: نظام بازرگانی سازمان جهانی بازرگانی، از راه کاهش موانع تجاری، بازرگانی را گسترش می‌دهد، به تقویت صلح کمک می‌کند، انتخاب محصولات و کیفیت‌ها را افزایش می‌دهد، درآمد کشورهای در پی پیوستن را گسترش بازرگانی بالا می‌رود، رشد اقتصادی افزایش می‌یابد، کارایی بیشتر می‌شود و هزینه‌های زندگی کاهش پیدا می‌کند.

**پنجم**: رعایت قواعد سازمان جهانی بازرگانی باعث می‌شود که نظام بازرگانی جهانی بر پایه قواعد شکل گیرد و پیش‌بینی پذیر شود.

**ششم**: در پی تو آزاد شدن تجارت، دولت‌ها از لابی کردن رها می‌شوند و رانت جویی در تجارت کاهش می‌یابد.

**هفتم**: نظام بازرگانی سازمان جهانی بازرگانی، مشوق فرمانروایی خوب است.

**هشتم**: عضویت در سازمان جهانی بازرگانی بر اعتبار سیاستهای دولت می‌افزاید.

**نهم**: با پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، امنیت و

کند. اعضای کنونی می‌توانند از دولت متقاضی عضویت بخواهند سطح حمایت در بازارهای کشورش را کاهش دهد، اما عکس آن کم‌تر پیش می‌آید.

مرحله نخست: درخواست پیوستن و تشکیل گروه کاری

فرآیند پیوستن، با تقدیم درخواست مکتوب و رسمی از سوی کشور متقاضی آغاز می‌شود. کشور متقاضی نامه‌ای برای مدیر کل سازمان جهانی بازرگانی می‌فرستد و در آن تمایل کشورش برای پیوستن به سازمان را اعلام می‌کند. این درخواست را شورای عمومی سازمان، که دربرگیرنده نمایندگان همه اعضا است بررسی می‌کند. نشستهای این شورا بارها در سال برگزار می‌شود. شورای عمومی به گونه معمول یک گروه کاری، با حیطه اختیارات مناسب تشکیل می‌دهد تا درخواست را بررسی کند. عضویت در گروه کاری برای همه اعضای سازمان امکان‌پذیر است. همه اسناد مورد بررسی بوسیله گروه کاری در فرآیند مذاکرات، محرمانه (با دسترسی محدود) باقی می‌ماند تا فرآیند پیوستن کامل شود. در مورد درخواست کشورهای بزرگ مانند چین یا روسیه، کشورهای زیادی در گروه کاری شرکت کردند؛ در مورد کشورهای کوچک، گروه کاری بیشتر از نمایندگان کشورهای گروه چهار (Quad) (کانادا، کشورهای عضو اتحادیه اروپا، ژاپن و ایالات متحده آمریکا) و کشورهای همسایه که طرفهای مهم تجاری متقاضی عضویت هستند، تشکیل می‌شود. مرحله نخست می‌تواند کوتاه باشد و بیش از چند ماه به طول نینجامد. ایران در حال حاضر در مرحله نخست قرار دارد. درخواست ایران در ۵ خرداد ۱۳۸۴ در شورای عمومی سازمان پذیرفته شده و گروه کاری تشکیل شده است.

مرحله دوم: تقدیم یادداشت رژیم تجاری

مرحله دوم، آماده‌سازی و تقدیم یادداشت درباره رژیم بازرگانی خارجی از سوی متقاضی عضویت است که در آن سیاست‌ها و نهادهای آن کشور که بر بازرگانی بین‌المللی اثر می‌گذارد، توضیح داده شده است. این گزارش دربرگیرنده همه جنبه‌های رژیم حقوقی و تجاری کشور متقاضی است و متن پایه برای حقیقت‌یابی بوسیله گروه کاری است. متقاضی عضویت مسئول آماده‌سازی این یادداشت است. حتی اگر یادداشت به سرعت آماده شود، اگر جزئیات آن ناقص باشد یا اگر قانون و اقدامات توصیف شده با مقررات سازمان جهانی بازرگانی ناسازگار باشد، دوره پرسش و پاسخ پس از آن، به درازا

شفافیت در بازرگانی خارجی کشور پدید می‌آید. دهم: فرصت شکل‌گیری اصول و قواعد تازه ناظر به نظام بازرگانی چندجانبه پدید می‌آید.<sup>۱</sup>

## ۲. فرآیند پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی چگونه است؟

موضوع پیوستن در موافقت‌نامه تراکش برای تأسیس سازمان جهانی بازرگانی، مطرح شده است. در ماده ۱۲ این موافقت‌نامه درباره پیوستن چنین آمده است:

۱. هر دولت یا قلمرو گمرکی مستقل که در اداره روابط بازرگانی خارجی و دیگر موضوعات مطرح شده در این موافقت‌نامه و موافقت‌نامه‌های تجاری چندجانبه، خودمختاری کامل داشته باشد، می‌تواند بر پایه شرایطی که میان آن کشور و سازمان جهانی بازرگانی مورد توافق قرار می‌گیرد، به این موافقت‌نامه بپیوندد. این پیوستن، ناظر به این موافقت‌نامه و موافقت‌نامه‌های تجاری چندجانبه منضم به آن خواهد بود.

۲. تصمیمات مربوط به پیوستن را کنفرانس وزیران خواهد گرفت. کنفرانس وزیران موافقت‌نامه مربوط به شرایط پیوستن را با اکثریت ۲/۳ اعضای سازمان جهانی بازرگانی تصویب خواهد کرد.

۳. پیوستن به موافقت‌نامه بازرگانی میان چند طرف مشمول مقررات آن موافقت‌نامه خواهد بود.<sup>۲</sup>

چنان که در ماده ۱۲ موافقت‌نامه تراکش آمده است، پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی «بر پایه شرایط مورد توافق» میان دولت در حال پیوستن و سازمان جهانی بازرگانی خواهد بود. بنابراین پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، در واقع یک فرآیند مذاکره است و با پیوستن به دیگر نهادهای بین‌المللی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی تفاوت دارد.<sup>۳</sup>

فرآیند پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی دشوار، پیچیده و طولانی است. این فرآیند چهار مرحله دارد: درخواست پیوستن و تشکیل گروه کاری. تقدیم یادداشت رژیم تجاری، حقیقت‌یابی و مذاکرات.

از آغاز تا پایان فرآیند پیوستن، کشور درخواست‌کننده باید به تأمین ضوابط و الزامات سازمان جهانی بازرگانی و همچنین درخواست‌های اعضای موجود بپردازد. جز چند مورد استثنایی، گفتگوها پیرامون موضوع پیوستن، یکطرفه بوده است، یعنی از متقاضی عضویت خواسته شده است نشان دهد چگونه می‌خواهد مقررات سازمان جهانی بازرگانی را رعایت

می‌کشد. کشور متقاضی می‌تواند از دبیرخانه سازمان بخواهد که پیش‌نویس یادداشت رژیم تجاری را پیش از توزیع مرور کند تا از ارائه اسناد ناقص برای انتشار جلوگیری شود. با این حال دبیرخانه هیچ مسئولیتی در مورد محتوای یادداشت رژیم تجاری کشور متقاضی ندارد.

دبیرخانه سازمان و شاید برخی اعضای سازمان، در مورد جنبه‌های فنی یادداشت رژیم تجاری به کشور متقاضی عضویت، کمک فنی بدهند. همچنین کشور متقاضی در بخشی از برنامه آماده‌سازی خود برای مذاکرات الحاق، می‌تواند از برنامه‌های آموزشی سازمان جهانی تجارت استفاده کند.

**الگوی یادداشت رژیم بازرگانی خارجی: دبیرخانه سازمان برای تهیه یادداشت رژیم بازرگانی کشورها الگویی ارائه کرده است که هفت بخش دارد.**

**بخش نخست؛** با عنوان مقدمه به بیان اهداف کلی رژیم سیاست بازرگانی کشور متقاضی و رابطه آن با اهداف سازمان جهانی بازرگانی اختصاص دارد.

**بخش دوم؛** به توضیح ویژگی‌های اقتصادی، سیاست‌های اقتصادی و بازرگانی خارجی می‌پردازد و در برگیرنده موارد زیر است:

۱. توصیف کلی اقتصاد کشور شامل: قلمرو، جمعیت، تخصص‌های اقتصادی، شاخص‌های اصلی اقتصادی و وضع کنونی اقتصاد.

۲. سیاست‌های اقتصادی؛ شامل:

الف) جهت‌گیری‌های اصلی سیاست‌های کنونی اقتصاد، اهداف استراتژیک و تاکتیکی سیاست‌های اقتصادی، سیاست قیمت‌گذاری، برنامه‌های توسعه اقتصادی، برنامه‌های خصوصی‌سازی، ترتیب اولویت بخش‌های اقتصادی، برنامه‌های توسعه منطقه‌ای و...

ب) سیاست‌های مالی و پولی؛

پ) نظام ارزی و پرداخت‌های خارجی، رابطه با صندوق بین‌المللی پول، کاربرد کنترل‌های ارزی، چنانچه وجود داشته باشد؛

ت) سیاست‌های سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی؛

ث) سیاست‌های رقابتی.

۳. تجارت خارجی کالاها و خدمات: وزن و ارزش تجارت، صادرات و واردات، موازنه بازرگانی خارجی، ساختار تجارت، تجارت برحسب مناطق جغرافیایی و استعدادها، تجاری‌همراه‌ها داده‌های آماری و اطلاعات منتشر شده.

۴. تجارت داخلی خدمات شامل ارزش و ترکیب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی.

۵. اطلاعات درباره جابجایی‌های مالی مربوط به اتباع کشور که در خارج کار می‌کنند، پولهایی که فرستاده می‌شود و...

۶. اطلاعات مربوط به رشد تجارت کالاها و خدمات در سالهای اخیر و پیش‌بینی آن برای سالهای آینده.

**بخش سوم:** به تبیین چارچوب تعیین و اجرای سیاست‌های مؤثر بر تجارت کالاها و خدمات اختصاص دارد، شامل:

۱. اختیارات قوای مجریه، مقننه و قضائیه.

۲. مؤسسات دولتی مسئول تعیین و اجرای سیاست‌های مؤثر بر تجارت خارجی.

۳. توزیع اختیارات میان حکومت مرکزی و حکومت‌های محلی.

۴. هرگونه طرح یا برنامه‌های قانونی برای تغییر رژیم تنظیم‌کننده.

۵. قوانین و اسناد قانونی مربوطه.

۶. توصیف انواع دیوانها و رویه‌های قضایی، داورى یا ادارى، چنانچه وجود داشته باشد.

**بخش چهارم:** به توضیح سیاست‌های مؤثر بر تجارت کالا اختصاص دارد و به پنج بخش تقسیم شده است.

۱. تنظیم واردات، شامل:

الف) الزامات ثبتی برای واردات.

ب) ویژگی‌های تعرفه‌های ملی، نمادکلا تور تعرفه گمرکی (نظام هماهنگ)، انواع عوارض گمرکی، توصیف کلی ساختار تعرفه‌های گمرکی، میانگین وزنی عوارض گمرکی در گروه‌های اصلی تعرفه‌های گمرکی، اجرای نرخهای تعرفه دولت کامله الو دادو ترجیحات تعرفه‌ای.

پ) سهمیه‌بندی تعرفه‌ای، معافیت‌های تعرفه‌ای.

ت) دیگر عوارض گمرکی و هزینه‌های گمرکی، با مشخص نمودن هرگونه مبلغی که در برابر ارائه خدمات دریافت می‌شود.

ث) محدودیت‌های کمی بر واردات، شامل ممنوعیتها، سهمیه‌ها و نظام‌های صدور مجوز.

ج) شیوه صدور مجوز واردات.

چ) دیگر اقدامات مرزی، مانند هر طرح دیگری که دارای اثرات مرزی مشابه با اقدامات یاد شده در بند (ث) باشد.

ح) ارزش‌گذاری گمرکی.

- خ) دیگر تشریفات گمرکی.
- د) بازرسی پیش از حمل.
- ذ) وضع مالیات بر واردات.
- ر) قواعد مربوط به مبدأ کالا.
- ز) رژیم ضد دامپینگ.
- س) رژیم عوارض جبرانی.
- ش) رژیم حفاظتی.
۲. تنظیم صادرات، شامل:
- الف) الزامات مثبتی برای صادرات.
- ب) نماد کلا تور تعرفه گمرکی، انواع عوارض گمرکی، نرخهای عوارض گمرکی، میانگین وزنی نرخهای تعرفه.
- پ) محدودیتهای کمی بر صادرات شامل ممنوعیتهای سهمیه‌ها و نظام‌های صدور مجوز.
- ت) شیوه صدور مجوز صادرات.
- ث) دیگر تدابیر، برای نمونه پایین‌ترین قیمت‌های صادراتی، محدودیتهای داوطلبانه صادراتی، ترتیبات بازاریابی منظم.
- ج) تأمین مالی صادرات، اعطای یارانه و سیاستهای تشویقی.
- ح) الزامات مربوط به عملکرد صادراتی.
- خ) برنامه‌های بازپرداخت عوارض واردات.
۳. سیاستهای داخلی مؤثر بر تجارت خارجی کالا شامل:
- الف) سیاست صنعتی شامل سیاستهای پرداخت یارانه.
- ب) استانداردها و مقررات شامل اقدامات مرزی در مورد واردات.
- پ) ضوابط بهداشتی و بهداشت نباتی، شامل ضوابط تعیین شده در مورد واردات.
- ت) جنبه‌های تجاری سرمایه‌گذاری خارجی.
- ث) اقدامات در زمینه تجارت دولتی.
- ج) مناطق آزاد.
- چ) مناطق آزاد اقتصادی.
- ح) سیاستهای زیست محیطی مرتبط با تجارت.
- خ) مقررات مختلط.
- د) تجارت متقابل و نهادهای نظارت دولتی.
- ذ) موافقت‌نامه‌های تجاری که به تخصیص سهمیه‌های خاص کشور منجر می‌شود.
- ر) شیوه‌های خرید دولتی، شامل شیوه‌ها و رژیم قانونی کلی برای مناقصه، که با پیشنهاد دهندگان مناقصه و قرارداد سروکار دارد.
- ز) مقررات تجارت کالاهای ترانزیت.
۴. سیاستهای مؤثر بر تجارت محصولات کشاورزی شامل:
- الف) واردات - تشریح انواع حفاظت‌های مرزی در حال اعمال، عوارض گمرکی و/یا دیگر تدابیر مرزی.
- ب) صادرات - توصیف هزینه‌های بودجه و هر گونه درآمد منظور نشده مربوط به هر یک از تدابیر در حال اجرای دادن یارانه صادراتی.
- پ) محدودیتهای ممنوعیتهای صادراتی.
- ت) اعتبارات صادراتی، تضمین اعتبارات صادراتی یا برنامه‌های بیمه صادرات.
- ث) سیاستهای داخلی، برای نمونه توصیف هر درآمد منظور نشده و هزینه‌های بودجه‌ای مربوط به هر یک از تدابیر حمایت داخلی در حال اجرا.
۵. سیاستهای مؤثر بر تجارت خارجی در دیگر بخشها شامل:
- الف) رژیم ناظر به منسوجات.
- ب) سیاستهای مؤثر بر تجارت خارجی در دیگر بخشهای اصلی.
- بخش پنجم: به توضیح جنبه‌های مرتبط با رژیم مالکیت معنوی اختصاص دارد و در برگیرنده موارد زیر است:
- ۱- کلیات:
- الف) سیاست مربوط به مالکیت معنوی.
- ب) مؤسسات مسئول تنظیم و اجرای سیاست مربوط به مالکیت معنوی.
- پ) عضویت در کنوانسیونهای بین‌المللی مالکیت معنوی و موافقتنامه‌های منطقه‌ای یا دو جانبه در این زمینه.
- ت) رفتار ملی و رفتار دولت کامله‌الوداد با اتباع خارجی.
- ث) هزینه‌ها و مالیاتها.
- ۲- معیارهای اساسی حمایت، شامل شیوه‌های تملک و حفظ حقوق مالکیت معنوی:
- الف) حق کپی برداری و حقوق مرتبط با آن از جمله حقوق اجرا کنندگان و تولید کنندگان برنامه‌های صوتی و سازمانهای پخش کننده.
- ب) علائم تجاری، شامل علائم مربوط به خدمات.
- پ) علائم جغرافیایی، شامل مشخصات مبدأ.
- ت) طرحهای صنعتی.
- ث) حق ثبت اختراعات.
- ج) حمایت از گونه‌های مختلف گیاهان.

ث) مقررات مربوط به تدابیر حفاظتی، چنانچه در تجارت خدمات اعمال می‌شود.

ج) مقررات مربوط به دریافتها و پرداختهای بین‌المللی برای مبادلات جاری خدمات.

چ) مقررات مربوط به مبادلات سرمایه که بر عرضه خدمات مؤثر است.

ح) مقررات حاکم بر خرید خدمات توسط مؤسسات دولتی.

خ) مقررات مربوط به هر گونه کمک، کمک بلاعوض، یارانه داخلی، مشوقهای مالیاتی یا طرحهای تشویقی مؤثر بر تجارت خدمات.

۳. محدودیتها و شرایط دسترسی به بازار، و رفتار ملی: آیا این محدودیتها و شرایط به گونه‌ای افقی اجرا می‌شود یا بر اساس بخشهای گوناگون به اجرا در می‌آید؟

الف) محدودیت‌های مربوط به عرضه کنندگان خدمات.  
ب) محدودیت‌های مربوط به ارزش کل معاملات یا داراییهای مربوط به خدمات.

پ) محدودیت‌های مربوط به همه فعالیت‌های خدماتی یا کل خدماتی که عرضه می‌شود.

ت) محدودیت‌های مربوط به همه اشخاص حقیقی که می‌توانند در بخش خدماتی خاصی استخدام شوند.

ث) محدودیتها یا الزامات در مورد مؤسسات حقوقی ویژه‌ای که برخی از خدمات ممکن است از راه آنها ارائه شود.

ج) محدودیت‌های مربوط به مشارکت سرمایه خارجی.

ح) تدابیری که رفتاری پایین تر از رفتار معمول در مورد خدمات ملی یا عرضه کنندگان خدمات ملی را مقرر می‌دارد.

۴. رفتار بر پایه اصلی دولت کامله الوداد که در چارچوب آن هر گونه راهکاری که مغایر با رفتار دولت کامله الوداد است، مشخص شده باشد.

بخش هفتم: به توضیح مبنای نهادی برای بازرگانی و روابط اقتصادی با کشورهای ثالث می‌پردازد، از جمله:

۱. موافقت‌نامه‌های دوجانبه یا چندجانبه مربوط به تجارت خارجی کالا و خدمات.

۲. موافقت‌نامه‌های مربوط به ادغام اقتصادی، اتحادیه‌های گمرکی و مناطق آزاد بازرگانی.

۳. موافقت‌نامه‌های مربوط به ادغام بازارهای کار.

۴. همکاری اقتصادی چندجانبه، عضویت در سازمانهای اقتصادی چندجانبه، بر نامه‌های مرتبط با تجارت دیگر سازمانهای چندجانبه.<sup>۴</sup>

چ) طرحهای ساخت مدارهای یکپارچه.

ح) الزامات مربوط به اطلاعات فاش نشده، شامل اسرار تجاری و داده‌های مربوط به آزمایشها.

خ) دیگر مقوله‌های مالکیت معنوی.

۳. تدابیر مربوط به جلوگیری از سوءاستفاده از حقوق مالکیت معنوی.

۴. اجرا شامل:

الف) آیین دادرسی مدنی و شیوه جبران خسارت.

ب) اقدامات موقت.

پ) شیوه‌های دادرسی اداری و چگونگی جبران خسارت.

ت) تدابیر ویژه مرزی.

ث) دادرسی کیفری.

۵. قوانین، احکام، مقررات و دیگر اسناد قانونی مربوط به موارد یاد شده.

۶. داده‌های آماری مربوط به درخواستها و موارد اعطاء شده در مورد حقوق مالکیت معنوی و داده‌های آماری مربوط به اجرای آنها.

بخش ششم: به تبیین جنبه‌های تجاری رژیم خدمات اختصاص دارد و در برگیرنده موارد زیر است:

۱- کلیات: توصیف کلی در مورد کل بازار و ساختارهای تنظیم کننده برای مهمترین بخشهای خدمات.

۲- سیاستهای مؤثر بر تجارت خدمات: اشاره کلی به قوانین اصلی، مقررات، قواعد، آیینها، تصمیمات، اقدامات اداری و دیگر اسناد قانونی و توصیف تدابیر ویژه‌ای که بر تجارت خدمات مؤثر است. در هر مورد می‌توان میان روشهای عرضه خدمات یا بخشهای گوناگون آن تمایز قائل شد:

الف) بخش‌های دولت، مؤسسات، مؤسسات حرفه‌ای یا دیگر نهادهای دولتی که اجازه تنظیم و اجرای فعالیت‌های خدماتی به عهده آنهاست یا در این زمینه نقش دارند.

ب) دادگاههای حقوقی، داوری یا اداری که صلاحیت تغییر دادن تصمیمات اداری مؤثر بر تجارت خدمات و حق تعیین خسارت را دارند و آیین‌هایی که بر پایه آنها تصمیم می‌گیرند.

پ) مقررات شامل موافقت‌نامه‌های بین‌المللی مربوط به الزامات و آیین‌های مربوط به ویژگیها، استانداردهای فنی یا صدور مجوز و/یا الزامات مثبتی برای عرضه خدمات.

ت) مقررات حاکم بر انحصارات یا عرضه کنندگان انحصاری خدمات.

بهره‌مندند. موضوع دیگر مربوط به حکمرانی است. در این زمینه این پرسش مطرح می‌شود که آیا مؤسسات ملی صلاحیت و توان اجرای تعهداتی را دارند که در صورت الحاق به سازمان جهانی بازرگانی می‌پذیرند؟ در واقع نگرانی اصلی از نقش و حوزه صلاحیت مقامات محلی است و اینکه آیا آنها حق و امکان بی‌اثر کردن تعهدات پذیرفته شده از سوی مقامات ملی در مذاکرات الحاق را دارند یا نه.

#### مرحله چهارم: گفتگوهای دو جانبه و چند جانبه

پس از بررسی همه جنبه‌های رژیم تجاری کشور متقاضی عضویت، گروه کاری وارد بخش اصلی گفتگوهای چند جانبه می‌شود که در آن شرایط پیوستن دولت متقاضی به سازمان تعیین می‌شود. این شرایط شامل تعهد به رعایت ضوابط و قواعد سازمان جهانی بازرگانی و دوره‌های گذار برای هر گونه تغییرات ساختاری و قانونی است که برای اجرای این تعهدات، لازم است.

در این مرحله، از کشور متقاضی خواسته می‌شود جدول پیشنهادهای مربوط به تعرفه کالاها و وارداتی و تعهدات مربوط به دسترسی به بازار خدمات را تقدیم کند. این جدول شامل:

الف) جدول تفصیلی تعرفه‌هایی است که کشور متقاضی برای کالاها و وارداتی و تثبیت آنها پیشنهاد می‌کند.  
ب) تعهدات (و محدودیت‌هایی) که آن کشور برای فراهم ساختن دسترسی به بازار در خدمات می‌پذیرد.

گذشته از آن، از کشور متقاضی خواسته می‌شود تعهداتی مربوط به سطح حمایتی که قرار است برای کشاورزی اش در ارتباط با یک دوره پایه مرجع (Base reference period) (به گونه معمول سه سال نماینده پیش از درخواست الحاق)، و همچنین دیگر جنبه‌های حمایتی برای تجارت محصولات کشاورزی مانند یارانه‌های صادراتی، بپذیرد.

هنگامی که این پیشنهادها جدول بندی شد، فرایندها پیوستن وارد مرحله نهایی می‌شود یعنی مذاکرات دو جانبه ویژه میان کشور متقاضی و هر عضو سازمان که خواهان وارد شدن به گفتگوهای مربوط به سطح تعرفه‌ها یا درجه باز بودن بخش خدمات است که از سوی عضو بالقوه (آتی) پیشنهاد شده است. نتایج این گفتگوهای دو جانبه در سندی می‌آید که بخشی از «بسته نهایی الحاق» (Accession Package) خواهد بود.

گفتگوهای دو جانبه بیشتر همزمان با نشست‌های رسمی گروه کاری انجام می‌شود که به پرسش‌ها و پاسخ‌های مربوط به رژیم تجارت خارجی می‌پردازد. مرحله گفتگوها نیز بسته به

این الگو هشت پیوست پیوست دارد که اطلاعات تکمیلی از سوی کشور متقاضی در آن می‌آید. گفتنی است که ویرایش نخست یادداشت مربوط به رژیم تجاری ایران در آذر ۱۳۷۶ انجام شد و از آن هنگام تا کنون با توجه به برگزاری مقررات و شرایط بازرگانی کشور، چهار بار در آن تجدیدنظر شده است. ویرایش پنجم این یادداشت در تیر ۱۳۸۴ از سوی وزارت بازرگانی انجام و پس از ترجمه به زبان انگلیسی، آماده تسلیم به دبیرخانه سازمان جهانی بازرگانی شد. این گزارش به همان گونه که در الگوی سازمان آمده است، یک گزارش توصیفی از وضع تجاری و اقتصادی کشور است و جنبه تحلیلی ندارد.

مرحله سوم: حقیقت یابی اعضای سازمان از راه پرسش و پاسخ هنگامی که یادداشت مربوط به رژیم تجاری کشور درخواست کننده میان اعضای سازمان توزیع شد، فرایند الحاق وارد مرحله سوم می‌شود که در آن اعضا برای حقیقت یابی پرسش‌هایی در مورد اطلاعات ارائه شده در یادداشت مطرح می‌کنند و پاسخهایی در باره نهادها و سیاستهای کشور متقاضی عضویت دریافت می‌کنند. این کار چند ماهه در ازامی کشد. تا زمانی که یادداشت و متن پرسش‌ها و پاسخ‌ها توزیع نشده باشد، معمول نیست که اعضای گروه کاری نشست داشته باشند. هدف از بررسی تفصیلی در این مرحله که ممکن است چند نشست گروه کاری را ایجاد کند، عبارت است از حصول اطمینان از اینکه نهادها و قوانین کشور متقاضی با مقررات سازمان جهانی بازرگانی همخوانی دارد.

از کشور متقاضی عضویت خواسته می‌شود مقررات مرتبط را برای بررسی به اعضای گروه کاری اعلام کند. اگر عضوی احساس کند پاسخ‌های داده شده به یک پرسش یا کارهای انجام شده برای آن میان بردن یک ناسازگاری کافی نیست، آن پرسش را بار دیگر در دور بعدی گفتگوها مطرح می‌کند. هر چند موضوعات مطرح شده در هر گروه کاری، بسته به کشور متقاضی، متفاوت است، اما برخی موضوعات مشترک در مباحث الحاق مطرح می‌شود از جمله:

در متن قوانین و عملیات نهادها و دولتی، دو موضوع گسترده مورد توجه ویژه است: درجه خصوصی سازی اقتصاد و میزانی که مؤسسات دولتی مسئول تنظیم فعالیت‌های اقتصادی، این کار را بر پایه معیارها و قواعد شفاف انجام می‌دهند، نه بر پایه مصلحت اندیشی قوه مجریه در مورد شرکت‌های دولتی این پرسش مطرح می‌شود که آیا در شرایط بازار فعالیت می‌کنند یا از امتیازات و حقوق انحصاری ویژه

در جبهه با بودن اقتصاد کشور متقاضی و درخواستهای دسترسی به بازار از سوی اعضای سازمان، می تواند طولانی باشد.

هنگامی که این گفتگوها در آستانه نهایی شدن قرار گرفت و کشور متقاضی تضمین‌هایی داد مبنی بر اینکه قوانین و نهادهايش با مقررات سازمان جهانی بازرگانی همخوان است، پیش نویس گزارش مربوط به پیوستن شامل جدول تعهدات مورد توافق درباره کالاها و خدمات، از سوی دبیرخانه برای گروه کاری تهیه می شود. پس از تصویب، «بسته الحاق» از سوی گروه کاری به شورای عمومی فرستاده می شود. «بسته الحاق» شامل سه سند است که نشان دهنده نتایج گفتگوهای دو جانبه و چند جانبه است. این اسناد عبارت است از: الف) گزارش گروه کاری؛ ب) جدولهای تعهدات دسترسی به بازار در مورد کالاها و خدماتی که دولت متقاضی پیوستن و اعضای سازمان بر سر آنها به توافق رسیده اند (دوسند یکی برای کالاها و دیگری برای خدمات).

هنگامی که پیش نویس گزارش هر دو گروه کاری و پروتکل الحاق و تعهدات دسترسی به بازار کالاها و خدمات کامل شد، با رضایت اعضای گروه کاری، «بسته الحاق» در یک نشست رسمی نهایی گروه کاری پذیرفته می شود. این اسناد سپس برای تصویب به شورای عمومی یا کنفرانس وزیران فرستاده می شود.

پس از تصمیم موافق شورای عمومی یا کنفرانس وزیران که بیشتر تشریفاتی است، از آن کشور دعوت می شود پروتکل الحاق را امضاء کند. با تصویب شورای عمومی، «بسته الحاق» بعنوان سند توزیع می شود. پس از تصویب پروتکل الحاق در مجلس کشور متقاضی، آن کشور عضو سازمان جهانی بازرگانی می شود.<sup>۵</sup>

### ۳. چرا فرایند پیوستن به سازمان جهانی

#### بازرگانی به دراز می کشد؟

پی گیری نادرست: در چندین مورد، دولتی گام نخست برای تسلیم در خواست پیوستن را برداشته و گروه کاری نیز تشکیل شده است، اما پس از آن نتوانسته است فرایند پیوستن را با آماده کردن یادداشت مربوط به رژیم تجاری یا برداشتن گامهای بعدی پی گیری کند یا اینکه پس از مدت طولانی اقدام کرده است.

موضوعات سیاسی: در چند مورد مانند چین، تایوان و مقدونیه، موضوعات سیاسی میان کشور متقاضی و یک یا چند

عضو با نفوذ سازمان جهانی بازرگانی تأخیرهایی ایجاد کرده است. با توجه به تضادهای میان جمهوری اسلامی ایران و آمریکا، انتظار می رود با موانع تراشی های آمریکا، فرایند پیوستن ایران به سازمان جهانی بازرگانی به طول بکشد.

فرایندهای وقت گیر: حتی اگر مسایل یاد شده در میان نباشد، فرایند پیوستن، خود به خود فرایندی وقت گیر است. آماده سازی یادداشت مربوط به رژیم تجاری، مشکلات جدی برای دولتهایی که منابع مادی و انسانی کافی ندارند، ایجاد می کند. بیشتر کشورها در پی گرفتن کمک از کارشناسان خارجی بوده اند که هزینه کار آنها را مؤسسات کمک دو جانبه از خود سازمان جهانی بازرگانی و بانک جهانی تأمین می کنند.

فرایند پرسش و پاسخ نیز وقت گیر است؛ ضعف های نهادی کشور متقاضی هم باعث تأخیرهای طولانی می شود. از آنجا که دولتهای خواهان میان مقررات و قوانین موجود و الزامات سازمان جهانی بازرگانی سازگاری ایجاد کنند، متممها یا مقررات و قوانین تازه مورد نیاز تهیه می کنند. تصویب قوانین جدید در مجالس قانون گذاری نیز به طول می انجامد.

مشکلات در مرحله گفتگوها: مرحله گفتگوها می تواند وقت گیرترین مرحله الحاق باشد و در بیشتر موارد نیز چنین بوده است. بخشی از گفتگوها مربوط به این است که آیا نهادها و سیاستهای کشور در حال پیوستن به سازمان با جنبه های گوناگون موافقت نامه های سازمان جهانی بازرگانی سازگار است؟ بخش دیگر گفتگوها مربوط به تثبیت تعرفه ها و تعهدات در زمینه کشاورزی و خدمات است.

تأخیرهایی تواند از هر دو طرف مذاکره باشد. دولت در حال پیوستن ممکن است نخواهد تعهدات آزادی سازی لازم را بپذیرد. برای نمونه ممکن است برداشتن موانع غیر تعرفه ای را مطرح نکند یا ممکن است تثبیت تعرفه ها در سطوح بسیار بالاتر از سطوح موجود را پیشنهاد کند. از سوی دیگر اعضای ممکن است از سطح آزادی پیشنهاد شده رضی نباشند یا با تأخیر در تصویب قوانین و تغییر نهادها و کشورهای متقاضی منطبق با مقررات سازمان جهانی بازرگانی موافقت نداشته باشند.

استراتژی و تاکتیک های کشورهای متقاضی عضویت: استراتژی اتخاذ شده در گفتگوها برای الحاق در طولانی شدن فرایند الحاق مؤثر است. قواعد و ضوابط سازمان جهانی بازرگانی برای هر کشور حوزه عمل گسترده قائل است که رژیم تجاری اش تا چه اندازه محدود کننده یا لیبرال باشد. هیچ گونه قاعده خاصی در مورد بالاترین سطحی که در آن یک

مذاکرات الحاق.

ب) موافقت با رژیم تجاری آزاد در زمینه کشاورزی و خدمات.

پ) بی درنگ پس از الحاق، شرکت در موافقت نامه‌هایی درباره موضوعاتی مانند ضوابط خرید دولتی که رقابت و شفافیت را در عملیات بازارهاشان افزایش می‌دهد.

استدلال کشورهایی که این استراتژی را برگزیده‌اند این است که بدین سان منافع اقتصادی شان تأمین می‌شود. این کشورها از سرمایه‌گذاری و بازرگانی آزاد سود می‌برند؛ افزون بر آن، این استراتژی گفتگوها برای الحاق را آسان می‌کند. تعهدات سازمان جهانی بازرگانی که از لحاظ قانونی تثبیت شده است با اصلاحات گره می‌خورده گونه‌ای که معکوس کردن روند آزادسازی، برای دولت‌های آینده دشوار می‌شود. باید توجه داشت که سازمان جهانی بازرگانی حمایت را ممنوع نمی‌کند بلکه آنرا شفاف می‌کند. همچنین شروع حمایت جدید و گسترش آن، دشوار می‌شود. شیوه پیوستن چین به سازمان در ۲۰۰۱ آمیزه‌ای از عناصری از هر دو استراتژی بود:

۱) چین از فرایند پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی برای به‌حرکت‌آوردن و داشتن و غیر قابل برگشت ساختن آزادسازی تجاری و انجام اصلاحات گسترده بهره‌گرفت.

۲) چین به دلایل گوناگون یک اقتصاد در حال گذار است و خود در یک کشور در حال توسعه می‌داند و در پی آن بوده است که از دوره‌های انتقالی و رفتار ویژه و متفاوتی سود جوید که موافقت نامه‌های سازمان جهانی بازرگانی آنرا برای کشورهای در حال توسعه فراهم کرده است. چین با در نظر گرفتن موقعیتش بعنوان یک بازار بزرگ، در مورد زمینه‌هایی از دسترسی به بازار مانند نساجی و همچنین در مورد موضوعات مرتبط با تعیین چین بعنوان یک اقتصاد غیر بازاری، چانه‌زنی کرده است. چنان که می‌بینیم، نوع استراتژی کشور در حال پیوستن به سازمان در گفتگوها، در کوتاه یا طولانی شدن فرایند الحاق تأثیر دارد.

## ۳- از کشور خواهان پیوستن به سازمان جهانی

### بازرگانی چه درخواست‌هایی می‌شود؟

درخواست‌هایی که از کشورهایی که اکنون در حال الحاق هستند می‌شود، بالاتر از ضوابط سازمان جهانی بازرگانی در مورد اعضای موجود است. به سخن دیگر، اعضای سازمان از کشورهای در حال الحاق می‌خواهند که تعهدات بیشتری از

کشور باید تعرفه‌هایش را تثبیت کند، یا چه خدماتی را آزادسازی کند، و اینکه آیا مقررات ضد دامپینگ وضع کند یا نه، یا با چه سرعتهای تجارت محصولات کشاورزی را آزادسازی کند و وجود ندارد. از این رو کشورها در مرحله گفتگوهای گزیننده استراتژیک در پیش‌رو دارند و آن این است که برای سازگاری با همه ضوابط سازمان جهانی بازرگانی، رژیم تجاری شان چقدر آزاد باشد.

استراتژی‌ای که برخی کشورها در گفتگوها دنبال کرده‌اند عبارت است از تلاش برای آزادسازی در کمترین اندازه لازم برای الحاق. از آنجا که این کشورها نمی‌توانند برای افزایش دسترسی شان به دیگر بازارها مذاکره کنند، می‌کوشند سطوح چشمگیری از حمایت را حفظ کنند تا از آن برای چانه‌زنی در راه به دست آوردن دسترسی بهتر در گفتگوهای آینده بهره‌گیرند. گذشته از آن، کشورهایی که این استراتژی را به کار گرفته‌اند، مانند چین و روسیه، احساس می‌کنند در دوره گذار که شرکت‌های دولتی ناکار او در دست بازسازی هستند، سطوح چشمگیری از حمایت لازم است.

چنین وضعی در زمینه خدمات هم پیش می‌آید. بسیاری از کشورهای در حال توسعه و در حال گذار احساس می‌کنند که بخشهای خدماتی شان توسعه نیافته است و علاقه‌مندند تعهداتشان برای باز کردن این بخش‌ها به روی رقابت خارجی را محدود سازند. این نکته بویژه در زمینه‌هایی مانند خدمات مالی و ارتباطات راه دور، که در آن کشورها بیشتر با درخواست اعضای سازمان جهانی بازرگانی برای برقراری سیاستهای تجاری آزادتر در مورد حضور تجاری (commercial presence) و بهره‌ور و بند، مطرح است. چنین سیاست‌هایی به عرضه کنندگان خدمات خارجی اجازه می‌دهد برای تأسیس شعبه یا سرمایه‌گذاری مشترک بر پایه اصل رفتار ملی اقدام کنند. استراتژی پیوستن به سازمان با کمترین آزادسازی، باعث تداوم حمایت‌های ناکار او و تحمیل هزینه‌های سنگین به کشور می‌شود و آنرا از منافع بازرگانی آزادتر محروم می‌کند.

چند کشور در حال گذار که به تازگی عضو سازمان جهانی بازرگانی شده‌اند مانند آلبانی، استونی، گرجستان، قرقیزستان، لیتوانی و مغولستان، استراتژی متفاوتی در پیش گرفتند. آنها استراتژی بازرگانی آزاد را بعنوان بخشی از فرایند الحاق پذیرفتند؛ و این یعنی:

الف) تثبیت تعرفه‌ها در سطوح پایین کنونی یا موافقت با کاهش دادن و تثبیت تعرفه‌ها در سطوح پایین بعنوان بخشی از



اعضای کنونی بپذیرند.

تعرفه‌ها: از کشورهای در حال الحاق خواسته می‌شود همه تعرفه‌ها را تثبیت کنند؛ در حالی که بسیاری از کشورهای در حال توسعه عضو، هنوز بخش بزرگی از جدول تعرفه‌های خارج از کشاورزی شان، تثبیت نشده است. تثبیت تعرفه‌های سقف (Ceiling bindings) نیز برای برخی اعضا پذیرفته شده است، ولی فشار برای تثبیت نرخ‌های تعرفه نزدیک به نرخ‌های مورد عمل (Applied tariff rates) وجود دارد. از سوی دیگر، از کشورهای متقاضی خواسته می‌شود تعرفه‌هایش را کاهش دهد و تعهد به کاهش تعرفه‌ها در یک جدول زمانی اعلام کند. درخواست اصلی در مورد تعرفه کالاهای صنعتی کشور در حال الحاق آن بوده است که ۲ برابر میانگین نرخ تعرفه کالاهای صنعتی در کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، باید تثبیت شود. این به معنای آن است که میانگین وزنی نرخ‌های تعرفه کالاهای صنعتی بیش از ۱۰ درصد نباشد. این درخواست به علت ناتوانی رقابتی بسیاری از کالاهای صنعتی کشورهای در حال توسعه متقاضی الحاق و پایه مالیاتی محدود می‌تواند مشکل آفرین باشد.

کشاورزی: به گونه معمول، تعهداتی در مورد کاهش میزان کلی حمایت (Aggregate measures of support = AMS)، تعرفه‌ای کردن محدودیتهای کمی و کاهش یارانه‌های صادراتی کشاورزی گرفته می‌شود. از آنجا که بسیاری از کشورهای در حال الحاق از کشاورزی شان حمایت اساسی نکرده‌اند بلکه در عوض آنرا جریمه کرده‌اند، تقاضای کاهش میزان کلی حمایت ممکن است موجه نباشد.

قواعد و مقررات: از کشورهای در حال الحاق درخواست می‌شود که همه تعهدات را به هنگام ورود به سازمان جهانی بازرگانی انجام دهند: برای نمونه، در زمینه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت معنوی، ارزشگذاری گمرکی، استانداردها و مقررات بهداشتی و بهداشت نباتی، آنهم بی‌چاره‌چوب زمانی مانند دوره‌هایی زمانی که برای اعضای کنونی در سطوح مشابه توسعه وجود داشته است و بی‌توجه به اینکه آیا ضعف‌های نهادی، ایفای چنین تعهداتی را دشوار می‌سازد یا نه. بر سرهم ایجاد زیرساختهای نهادی که متقاضی عضویت را قادر به ایفای درست مسئولیتهایش طبق موافقت‌نامه‌های سازمان جهانی بازرگانی کند، وقت گیر است. اما هنگامی که چنین ضعف‌هایی در گفتگوها مطرح شود، اعضا پیشنهاد می‌کنند که کشورهای متقاضی به دنبال کمک فنی بروند که از سوی

کمک کنندگان دو جانبه و چندجانبه داده می‌شود. همچنین از کشورهای متقاضی می‌خواهند بر نامه‌ای تفصیلی در مورد جنبه‌هایی که در آن ضعف دارد ارایه کند و اینکه چگونه و در چه دوره زمانی اصلاح آنها را پیشنهاد می‌کند.

آنکتاد، بانک جهانی و اتحادیه اروپا، سویس و ایالات متحده آمریکا و همچنین سازمان جهانی بازرگانی بر نامه‌هایی برای کمک فنی به کشورهای متقاضی در مورد جنبه‌های گوناگون فرایند الحاق، بویژه در آماده‌سازی یادداشت مربوط به رژیم تجاری دارند. اما شواهد، گویای کارکرد ناموزون این برنامه‌هاست. بیشتر کشورهای با کمک مشاوران خارجی و مشاوران داخلی، یادداشت مربوط به رژیم تجاری را به خوبی آماده کرده‌اند. با این حال در برخی موارد نظرات کارشناسان بیرونی، در عمل فرایند الحاق را کند کرده است، زیرا مشاوران پیشنهاد کرده‌اند که کشورهای متقاضی استراتژی «چانه‌زنی» برای تثبیت تعرفه در سطوح بالا و پیشنهادهای محدود در خدمات در پیش گیرد. افزون بر آن، مسایلی در زمینه هماهنگی میان کمک کنندگان دریافت کنندگان کمک وجود داشته است.

آزادسازی تجارت خدمات: از متقاضی عضویت درخواست می‌شود در شماری از بخشهای خدماتی مهم مانند خدمات مالی و خدمات ارتباطات راه دور، تعهداتی برای آزادسازی بپذیرد. از این رو مستثنی کردن بخشهای خدماتی مورد نظر اعضای سازمان جهانی بازرگانی از تعهدات آزادسازی، به سادگی پذیرفته نمی‌شود. از سوی دیگر، با توجه به غیرقابل تقسیم بودن بسیاری از خدمات و نیاز به بهره‌برداری از صرفه‌های مقیاس، محدود ساختن عرضه کنندگان خدمات در مناطقی از کشور، برای اعضای سازمان جهانی بازرگانی به آسانی پذیرفته نیست.

موافقت‌نامه‌ها میان چند طرف: کشورهای متقاضی زیر فشار قرار می‌گیرند تا بررسی مقررات موافقت‌نامه‌های میان چند طرف (برای نمونه، در زمینه خرید دولتی و هواپیماهای غیر نظامی) را در زمان الحاق، آغاز کنند و همچنین به یک جدول زمانی برای تکمیل مذاکرات بی‌درنگ پس از الحاق متعهد شوند.

موضوعات مربوط به «اقتصاد بازار»: هر چند موافقت‌نامه‌های سازمان جهانی بازرگانی آشکارا اعضا به داشتن اقتصاد بازار ملزم نمی‌کند، ولی در عمل، این الزام از سوی اعضای کنونی سازمان بعنوان بخشی از اثر فشار در فرایند پیوستن کشورهای تازه، مطرح شده است. این فشار بر همه کشورهای در حال الحاق از جمله چین و

مذاکرات بر آن پایه، خودداری کرده اند و از آن کشور خواسته اند پیشنهاد بازنگری شده ای با نرخ های تثبیت که نزدیکتر به نرخ های تعرفه مورد عمل باشد ارائه کند، پیش از آنکه مذاکرات جدی صورت پذیرد.

- شیوه پیوستن چین به سازمان، به دلایل سیاسی و اقتصادی، یگانه بوده است. بی گمان، چین از پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی برای توسعه اصلاحات گسترده درگیر شدن در اقتصاد جهانی بهره گرفته است. چین با بیشتر کشورهای که به تازگی به سازمان پیوسته اند تفاوت دارد زیرا توانسته است دوره های انتقالی - برای نمونه، به منظور حذف محدودیتهای کمی، مجوزها و تجارت دولتی - به دست آورد و همچنین سهمیه های تعرفه ای در کشاورزی را حفظ کند؛ زیرا قدرت چانه زنی بیشتری در قیاس با دیگر کشورهای ملحق شده به سازمان داشته است. محدودیتهایی برای دسترسی به بازار چین پذیرفته شده است، در حالی که دیگر کشورهای در حال توسعه از این مزیت برخوردار نشده اند؛ برای نمونه، توافق شده است که دسترسی به بازار منوط به حفاظت های گزینشی خاص محصول (product-specific) باشد؛ در اجرای موافقت نامه نساجی و پوشاک نیز پذیرفته شده است که سه سال بیشتر از محدودیتهای اجرای موافقتنامه، یکسره مستثنی باشد؛ همچنین موافقت شده است که چین برای ۱۵ سال یک اقتصاد غیر بازاری در نظر گرفته شود.

- پافشاری اعضای سازمان بر پیروی کشورهای متقاضی الحاق از همه تعهدات سازمان جهانی به هنگام ورود به سازمان، دوره های انتقالی در زمینه هایی (مانند: ارزشگذاری گمرکی، جنبه های تجاری حقوق مالکیت معنوی، استانداردها و اقدامات بهداشتی و بهداشت نباتی) که کشورهای کمتر توسعه یافته و اقتصادهای در حال گذار در آن زمینه ها ضعفهای نهادی دارند، مسایلی جدی مطرح می کند. کشورهای در حال الحاق، به علت اشتیاقی که برای عضویت دارند ممکن است تعهداتی بپذیرند که نتوانند آنها را اجرا کنند. - قائل شدن دوره های انتقالی سخاوتمندانه برای کشورهای متقاضی الحاق، در زمانی که دوره های انتقالی منظور شده برای دیگر کشورهای که هم اکنون عضو سازمان هستند، روبه پایان است، میان اعضای جدید و اعضای کنونی نابرابری پدید خواهد آورد. راه حل مسأله می تواند گسترش اصولی برخی از این دوره های انتقالی برای اعضای کم درآمد کنونی سازمان و همچنین کشورهای کمتر توسعه یافته در حال پیوستن و اقتصادهای در حال گذار باشد.

کشورهای مستقل مشترک المنافع (commonwealth of Independent States = CIS) وارد شده است. از همین رو بر چسب اقتصادهای غیر بازاری یکی از علل اصلی اختلاف نظر تجاری میان بسیاری از اقتصادهای در حال گذار و چین از یک سو و ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا از سوی دیگر بوده است. آمریکا و اروپا به این بهانه دست به اقدامات ضد دامپینگ بر صادرات این کشورها می زنند.

با این حال کشورهای در حال گذار در سالهای اخیر پیشرفت چشمگیری در معرفی نیروهای بازار داشته اند. برای نمونه، به سختی می توان گفت که چین یا روسیه در حال حاضر تا اندازه زیادی دارای انحصار کامل در تجارت هستند یا اینکه همه قیمت های داخلی در این کشورها از سوی دولت تثبیت شده است. بنابراین ادامه یافتن اقدامات ضد دامپینگ ایالات متحده و اتحادیه اروپا در شرایط جدید توجیه شدنی نیست. شگفت انگیز است که کشوری مانند چین به عضویت سازمان جهانی بازرگانی در می آید ولی برای اهداف ضد دامپینگ، هنوز اقتصاد غیر بازاری نامیده می شود.<sup>۶</sup>

## ۵- از تجربه کشورهای ملحق شده به سازمان

### جهانی بازرگانی چه درس هایی می توان آموخت؟

نخستین درس مهم این است که چگونگی پیوستن هر کشور به سازمان جهانی بازرگانی با کشور دیگر تفاوت دارد؛ با این حال موارد مشترکی می توان یافت:

- تجربه شماری از کشورهای کوچک که به تازگی فرایند پیوستنشان به سازمان به پایان رسیده است، گویای آن است که هر چه کشور کوچکتر و رژیم تجاری اش آزادتر باشد، فرایند الحاق زودتر به انجام می رسد زیرا از یک سو برای کشورهای کوچک هزینه های حمایت بالا است و از سوی دیگر اندازه کوچک اقتصاد، موارد اندکی برای دسترسی به بازار برای اعضای اصلی سازمان جهانی بازرگانی مطرح می کند.

- تجربه گفتگوهای اخیر در زمینه الحاق گویای آن است که کشورهایی که نخستین پیشنهادشان را به گونه ای مطرح کرده اند که بتوانند تعرفه هایشان را در سطوحی یکسره متفاوت از سطح تعرفه های مورد عمل تثبیت کنند، با مشکلات جدی در الحاق روبه رو می شوند. حتی اگر این کار در میان اعضای در حال توسعه کنونی سازمان جهانی بازرگانی، که بسیاری از آنها بخش بزرگی از جدول تعرفه شان را تثبیت نکرده اند، رایج باشد. هنگامی که در آغاز، چنین پیشنهادی مطرح شده، اعضای گروه کاری از بررسی آن یا وارد شدن به

- تجربه کشورهای ملحق شده نشان می‌دهد که کشورهای متقاضی الحاق می‌توانند با کارهای زیر، فرایند پیوستن به سازمان را تسریع و آسان کنند:

نخست: تأسیس یک مرکز هماهنگی برای ارائه سیاستها و مدیریت چندگانه تغییرات قانونی و تنظیمی در رژیم بازرگانی خارجی که برای الحاق ضروری است.

دوم: هرچه سیاستهای تجاری آزادتری پذیرفته شود، ورود به سازمان جهانی بازرگانی آسانتر خواهد بود.

سوم: لازم است بر زمینه‌هایی از موافقت نامه‌های سازمان جهانی بازرگانی تأکید شود که در آن ضعف‌هایی در زیرساخت نهادی وجود دارد و ایجاد می‌کند که اجرای مقررات سازمان جهانی بازرگانی به تأخیر افتد. کشور متقاضی الحاق باید برنامه‌ای واقع‌گرایانه برای اجرای اقدامات اصلاحی آماده کند و در پی توافق برای بدست آوردن تأخیرهای مناسب در اجرای توافقه‌ها، بعنوان بخشی از فرایند الحاق (با وجود بی میلی ظاهری اعضا به پذیرفتن چنین مواردی تاکنون) باشد و بدین منظور کمک فنی تقاضا کند.

## ۶- پیشرفت کشورها در زمینه الحاق چگونه است؟

از اوّل ژانویه ۱۹۹۵، سازمان جهانی بازرگانی جانشین موافقت نامه عمومی تعرفه‌ها و تجارت (گات) شد که از ۱۹۴۷ ایجاد شده بود. دولت‌هایی که به گات پیوسته بودند، «طرفهای متعاهد گات» خوانده می‌شدند. با تأسیس سازمان جهانی بازرگانی در آغاز سال ۱۹۹۵، همه طرفهای متعاهد گات (۱۲۸ کشور) اعضای سازمان جهانی بازرگانی شناخته شدند. از ۱۹۹۵ تا اوت ۲۰۰۵، بیست عضو به اعضای سازمان جهانی بازرگانی افزوده شده است.

جدول شماره ۱ مدت فرایند الحاق برای ۲۰ عضو پیوسته به سازمان جهانی بازرگانی را نشان می‌دهد. چنان که دیده می‌شود، کوتاه‌ترین فرایند پیوستن مربوط به جمهوری قرقیزستان (دو سال و ۱۰ ماه) و طولانی‌ترین فرایند پیوستن مربوط به چین (۱۵ سال و ۵ ماه) بوده است. میانگین طول فرایند الحاق ۲۰ عضو یاد شده، ۷/۵ سال بوده است. (جدول ۱)

هم‌اینک ۳۱ کشور، در حال پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی هستند. پیشرفت این کشورها در این زمینه، در جدول شماره ۲ نشان داده شده است. بر پایه این جدول، فرایند پیوستن الجزایر به سازمان بیش از ۱۷ سال، روسیه بیش از ۱۰ سال، عربستان بیش از ۱۰ سال، سودان بیش از ۱۰ سال، اوکراین

بیش از ۱۰ سال و ویتنام بیش از ۱۰ سال به درازا کشیده است. بنابراین، به نظر می‌رسد که میانگین طول فرایند پیوستن کشورهای جدید بیش از ۷/۵ سال باشد. ۳۱ کشور در حال پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، از جمله ایران، «ناظر» به‌شمار می‌آیند. در واقع با پذیرش درخواست الحاق از سوی شورای عمومی، کشور متقاضی خود به خود به صورت ناظر در می‌آید و می‌تواند در نشست‌های گروه کاری و دیگر نهادهای مشخص شده از سوی شورای عمومی شرکت کند و به اسناد سازمان دسترسی یابد. البته کشور ناظر حق رأی ندارد و باید نیمی از کمترین حق عضویت سازمان را بپردازد. باید توجه داشت که شمار چشمگیری از نهادهای بین‌المللی نیز بعنوان ناظر در سازمان جهانی بازرگانی حضور دارند.

در مورد عضویت ایران، گروه کاری تشکیل شده و قرار است رئیس گروه معرفی شود. پس از آن باید یادداشت مربوط به رژیم تجاری به گروه کاری تسلیم شود و به دنبال آن پرسش‌ها و پاسخ‌ها آغاز می‌گردد.

## ملاحظات پایانی

از آنجا که پیوستن هر کشور به سازمان جهانی بازرگانی بر گفتگو و توافق طرفین استوار است، شرایط پیوستن کشورها به سازمان متفاوت است و تعهدات متفاوتی برای عضویت سپرده می‌شود. از همین رو، چگونگی گفتگوها (توانایی گفتگو کنندگان و موضوع گفتگوها) نقش تعیین کننده در شرایط پیوستن ایران به سازمان جهانی بازرگانی دارد.

پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، برای ایران هدف نیست بلکه ابزاری است برای تحقق بخشیدن به توسعه اقتصادی کشور. اگر الحاق، هدف باشد، در آن صورت مذاکره کنندگان برای عضویت کشور عجله به خرج خواهند داد و تعهداتی خواهند پذیرفت که به بنیان تولیدی کشور آسیب می‌رساند و در پی آن مشکلات اقتصادی، سیاسی و اجتماعی پدید خواهد آمد. قرقیزستان نمونه‌ای عینی است که در پیوستن به سازمان شتاب زده عمل کرد و تعهدات سنگینی پذیرفت و سپس دچار بحران شد. ابزار بودن الحاق بدین معناست که به الحاق چون راهی برای توسعه کشور بنگریم و بکشیم در گفتگوها از راه چانه‌زنی، به شرایطی دست یابیم که توسعه اقتصادی کشور را محقق می‌سازد. چین به اندازه‌ای در گفتگوها چانه‌زنی کرد که توانست به شرایط کمابیش دلخواه خود دست یابد.

- 1999, pp. 24-30.
2. WTO, "The result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, 1995, p. 15.
3. WTO, "How to become a member of the WTO", p.1
4. WTO, "Accession to the World Trade Organization, procedures for Negotiations under Article XII". WT/ACC/1, March 1995, pp.5-9.
5. Constantine Michalopoulos, 2002, pp. 62-64 and WTO. "How to become a member of the WTO", pp. 2-3.
6. Rolf Langhammer and Matthias Lucke, 1999, pp. 7-24 and Constantine Michalopoulos, 2002, pp. 67.

### منابع

1. Bacchetta, Marc and Zdenek Drabek, "Effects of WTO Accession on policy making in sovereign states", **WTO staff working paper**, April 2002.
2. GATT Secretariat, **The result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations**, 1995.
3. Langhammer, Rolf J., **WTO Accession Issues**, Kiel Institute of World Economics, February 1999.
4. Michalopoulos, Constantine, "WTO Accession", in: **Development, Trade and the WTO, A Handbook**, Edited by: Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo and Philip English, The World Bank Publication, 2002.
5. WTO, "How to become a member of the WTO", in: [www.wto.org/english/the\\_wto-e/acc-e/access-e.htm](http://www.wto.org/english/the_wto-e/acc-e/access-e.htm)
6. WTO Secretariat, "Accession to the World Trade Organization, procedures for Negotiations under Article XII", WT/ACC/1, March 1995.
7. WTO Secretariat, "Technical Note on the Accession Process", WT/ACC/10 Rev. 2, October 2004.
8. WTO. "10 benefits of the WTO trading system". WTO Publication, 2003.
9. WTO Secretariat, "Technical Note on the Accession Process", WT/ACC/11/Rev. 5. April 2005.

-توفیق در گفتگوها در زمینه پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی نیازمند آن است که کشور بر نامه‌ای جامع برای الحاق هدفمند داشته باشد. این بر نامه باید در بر گیرنده استراتژی توسعه صنعتی و بازرگانی، شرح وظایف مرکز هماهنگ کننده، مواضع مذاکراتی در هر بخش و... باشد. هدفمند بودن الحاق بدین معنی است که از الحاق چون ابزاری برای ایجاد توان رقابت در اقتصاد در شرایط جهانی شدن بهره گرفته شود؛ از سوی دیگر، شرایط مورد توافق در پروتکل الحاق به گونه‌ای باشد که کمترین پیامدهای نامطلوب را برای اقتصاد داشته باشد. همه موارد یاد شده در صورتی تحقق می‌یابد که کشور دارای استراتژی تجاری و صنعتی باشد، صنایع و فعالیتهای خدماتی مورد نظر خود را برای حمایت انتخاب کرده و مواضع مذاکراتی روشنی داشته باشد و در گفتگوها، هدفهای خود را با چانه‌زنی و بده-بستان تجاری دنبال کند.

هر چند لازم است اقدامات هماهنگ و گسترده‌ای در جریان الحاق انجام شود ولی برخی اقدامات از هم اکنون می‌تواند در دستور کار قرار گیرد از جمله تعیین استراتژی تجاری و صنعتی، بررسیها در زمینه شناخت بخشها و آثار الحاق در هر بخش، کاهش نیافتن تعرفه‌ها تا آغاز مذاکرات الحاق، مطالعه تطبیقی تعهدات دیگر کشورها در پروتکل‌های الحاق بویژه جدول تعهدات کالاها و خدمات و تهیه جدول مقدماتی امتیازات پیشنهادی کشور مادر مورد کالاها و دسترسی به بازار خدمات. این کارهایی تواند آمادگی بیشتری برای گفتگوهای مطلوب پدید آورد و شرایط بهتری برای الحاق هدفمند فراهم کند.

### یادداشت‌ها:

1. Constantine Michalopoulos, 2002, pp.61-62 and WTO, "10 benefits of the WTO trading system, pp. 1-18 and Mark Bacchetta and Zdenek Drabek, 2002, pp. 10-11 and Rolf Langhammer and Matthias Lucke,

## جدول ۱: جدول زمانی کشورهای ملحق شده به سازمان جهانی بازرگانی

ردیف	کشور	درخواست عضویت	تشکیل گروه کاری	تقدیم یادداشت رژیم تجاری	نخستین اجلاس گروه کاری	پیش نویس گزارش گروه کاری	عضویت	کل زمان
۱	اکوادور	۰۹/۱۹۹۲	۱۰/۱۹۹۲	۰۵/۱۹۹۳	۰۷/۱۹۹۳	۱۰/۱۹۹۴	۰۱/۱۹۹۶	۳ سال و ۴ ماه
۲	بلغارستان	۰۹/۱۹۸۶	۰۲/۱۹۹۰	۰۷/۱۹۹۳	۰۷/۱۹۹۳	۰۵/۱۹۹۴	۱۲/۱۹۹۶	۱۰ سال و ۳ ماه
۳	مغولستان	۰۷/۱۹۹۱	۱۰/۱۹۹۱	۰۱/۱۹۹۲	۰۶/۱۹۹۳	۱۲/۱۹۹۴	۰۱/۱۹۹۷	۵ سال و ۶ ماه
۴	پاناما	۰۸/۱۹۹۱	۱۰/۱۹۹۱	۰۶/۱۹۹۳	۰۴/۱۹۹۴	۰۵/۱۹۹۶	۰۹/۱۹۹۷	۵ سال و ۱۰ ماه
۵	قرقیزستان	۰۲/۱۹۹۶	۰۴/۱۹۹۶	۰۸/۱۹۹۶	۰۳/۱۹۹۷	۰۴/۱۹۹۸	۱۲/۱۹۹۸	۲ سال و ۱۰ ماه
۶	لاتویا	۱۱/۱۹۹۳	۱۲/۱۹۹۳	۰۸/۱۹۹۴	۰۳/۱۹۹۵	۱۲/۱۹۹۶	۰۲/۱۹۹۹	۵ سال و ۳ ماه
۷	استونی	۰۳/۱۹۹۴	۰۳/۱۹۹۴	۰۳/۱۹۹۴	۱۱/۱۹۹۴	۱۱/۱۹۹۸	۱۱/۱۹۹۹	۵ سال و ۸ ماه
۸	اردن	۰۱/۱۹۹۴	۰۱/۱۹۹۴	۰۱/۱۹۹۴	۱۰/۱۹۹۶	۰۴/۱۹۹۹	۰۴/۲۰۰۰	۶ سال و ۴ ماه
۹	گرجستان	۰۷/۱۹۹۶	۰۷/۱۹۹۶	۰۷/۱۹۹۷	۰۳/۱۹۹۸	۰۲/۱۹۹۹	۰۶/۲۰۰۰	۴ سال و ۱۰ ماه
۱۰	آلبانی	۱۱/۱۹۹۲	۱۲/۱۹۹۲	۰۱/۱۹۹۵	۰۴/۱۹۹۶	۰۷/۱۹۹۹	۰۹/۲۰۰۰	۷ سال و ۱۰ ماه
۱۱	عمان	۰۴/۱۹۹۶	۰۶/۱۹۹۶	۰۶/۱۹۹۶	۰۴/۱۹۹۷	۰۳/۱۹۹۹	۱۱/۲۰۰۰	۴ سال و ۷ ماه
۱۲	کرواسی	۰۹/۱۹۹۳	۱۰/۱۹۹۳	۰۶/۱۹۹۴	۰۴/۱۹۹۶	۰۸/۱۹۹۸	۱۱/۲۰۰۰	۷ سال و ۲ ماه
۱۳	لیتوانی	۰۱/۱۹۹۴	۰۲/۱۹۹۴	۱۲/۱۹۹۴	۱۱/۱۹۹۵	۰۶/۱۹۹۷	۰۵/۲۰۰۱	۷ سال و ۵ ماه
۱۴	مولدوی	۱۱/۱۹۹۳	۱۲/۱۹۹۳	۱۲/۱۹۹۶	۰۶/۱۹۹۷	۰۷/۱۹۹۹	۰۷/۲۰۰۱	۷ سال و ۴ ماه
۱۵	چین	۰۷/۱۹۸۶	۰۳/۱۹۸۷	۰۲/۱۹۸۷	۱۰/۱۹۸۷	۱۲/۱۹۹۴	۱۲/۲۰۰۱	۱۵ سال و ۵ ماه
۱۶	تایوان	۰۱/۱۹۹۲	۰۹/۱۹۹۲	۱۰/۱۹۹۲	۱۱/۱۹۹۲	۰۳/۱۹۹۸	۰۱/۲۰۰۲	۱۰ سال
۱۷	ارمنستان	۱۱/۱۹۹۳	۱۲/۱۹۹۳	۰۴/۱۹۹۵	۰۱/۱۹۹۶	۰۳/۱۹۹۷	۰۲/۲۰۰۳	۹ سال و ۳ ماه
۱۸	مقدونیه	۱۲/۱۹۹۲	۱۲/۱۹۹۴	۰۴/۱۹۹۹	۰۷/۲۰۰۰	۰۵/۲۰۰۲	۰۴/۲۰۰۳	۸ سال و ۳ ماه
۱۹	نیپال	۰۵/۱۹۸۹	۰۶/۲۹۸۱	۰۸/۱۹۹۸	۰۵/۲۰۰۰	۰۶/۲۰۰۳	۰۴/۲۰۰۴	۱۴ سال و ۱۱ ماه
۲۰	کامبوج	۱۲/۱۹۹۴	۱۲/۱۹۹۴	۰۶/۱۹۹۹	۰۵/۲۰۰۱	۰۳/۲۰۰۳	۱۰/۲۰۰۴	۹ سال و ۱۰ ماه
	میانگین							۷ سال و ۶ ماه

مآخذ: WTO Secretariat, WT/ACC/10/Rev. 2, pp. 6-7

## جدول (۲) پیشرفت کشورهای در حال الحاق به سازمان جهانی بازرگانی (تا ماه مه ۲۰۰۵)

ردیف	کشور	تسلیم تقاضای الحاق	تشکیل گروه کاری	تقدیم یادداشت رژیم تجاری	اولین / آخرین نشست گروه کاری	تعداد نشستهای گروه کاری	پیشنهاد اولیه تعرفه کالاها / آخرین پیشنهاد	اولین پیشنهاد دسترسی به بازار خدمات / آخرین پیشنهاد	پیش نویس گزارش گروه کاری
۱	افغانستان	نوامبر ۲۰۰۴	دسامبر ۲۰۰۴	—	—	—	—	—	—
۲	الجزایر	ژوئن ۱۹۸۷	ژوئن ۱۹۸۷	ژوئیه ۱۹۹۶	آوریل ۱۹۹۸ / فوریه ۲۰۰۵	۱	فوریه ۲۰۰۲ / ژانویه ۲۰۰۵	مارس ۲۰۰۲ / ژانویه ۲۰۰۵	فوریه ۲۰۰۵
۳	آندورا	ژوئیه ۱۹۹۹	اکتبر ۱۹۹۷	مارس ۱۹۹۹	اکتبر ۱۹۹۹	۱	سپتامبر ۱۹۹۹	سپتامبر ۱۹۹۹	—
۴	آذربایجان	ژوئن ۱۹۹۷	ژوئیه ۱۹۹۷	آوریل ۱۹۹۹	ژوئن ۲۰۰۲ / اکتبر ۲۰۰۴	۲	—	—	—
۵	باهاما	مه ۲۰۰۱	ژوئیه ۲۰۰۱	—	—	—	—	—	—
۶	بلاروس	سپتامبر ۱۹۹۳	اکتبر ۱۹۹۳	ژانویه ۱۹۹۶	ژانویه ۱۹۹۷ / سپتامبر ۲۰۰۴	۶	مارس ۱۹۹۸ / مه ۲۰۰۴	فوریه ۲۰۰۰ / سپتامبر ۲۰۰۴	ژوئیه ۲۰۰۴
۷	بوتان	سپتامبر ۱۹۹۹	اکتبر ۱۹۹۹	فوریه ۲۰۰۳	نوامبر ۲۰۰۴	۱	—	—	—
۸	بوسنی و هرزگوین	مه ۱۹۹۹	ژوئیه ۱۹۹۹	اکتبر ۲۰۰۲	نوامبر ۲۰۰۴ / دسامبر ۲۰۰۴	۲	اکتبر ۲۰۰۴	اکتبر ۲۰۰۴	—
۹	کیپ ورد	نوامبر ۱۹۹۹	ژوئیه ۲۰۰۰	ژوئیه ۲۰۰۳	مارس ۲۰۰۴ / دسامبر ۲۰۰۴	۲	نوامبر ۲۰۰۴	نوامبر ۲۰۰۴	اکتبر ۲۰۰۴
۱۰	اتیوپی	ژانویه ۲۰۰۳	فوریه ۲۰۰۳	—	—	—	—	—	—
۱۱	جمهوری اسلامی ایران	ژوئیه ۱۹۹۶	مه ۲۰۰۵	—	—	—	—	—	—
۱۲	عراق	سپتامبر ۲۰۰۴	دسامبر ۲۰۰۴	—	—	—	—	—	—
۱۳	قزاقستان	ژانویه ۱۹۹۶	فوریه ۱۹۹۶	سپتامبر ۱۹۹۶	مارس ۱۹۹۷ / نوامبر ۲۰۰۴	۷	ژانویه ۱۹۹۷ / مه ۲۰۰۴	سپتامبر ۱۹۹۷ / ژوئن ۲۰۰۴	سپتامبر ۲۰۰۴
۱۴	لاتوس	ژوئیه ۱۹۹۷	ژوئیه ۱۹۹۸	مارس ۲۰۰۱	اکتبر ۲۰۰۴	۱	—	—	—
۱۵	لبنان	ژانویه ۱۹۹۹	آوریل ۱۹۹۹	ژانویه ۲۰۰۱	اکتبر ۲۰۰۲ / ژوئیه ۲۰۰۴	۳	نوامبر ۲۰۰۳ / ژوئن ۲۰۰۴	نوامبر ۲۰۰۳ / ژوئن ۲۰۰۴	ژوئن ۲۰۰۴
۱۶	لیبی	ژوئن ۲۰۰۴	ژوئن ۲۰۰۴	—	—	—	—	—	—
۱۷	مونتنگرو	دسامبر ۲۰۰۴	فوریه ۲۰۰۵	مارس ۲۰۰۵	—	—	—	—	—
۱۸	روسیه	ژوئن ۱۹۹۳	ژوئن ۱۹۹۳	مارس ۱۹۹۴	ژوئیه ۱۹۹۵ / آوریل ۲۰۰۵	۲۷	فوریه ۱۹۹۸ / فوریه ۲۰۰۱	اکتبر ۱۹۹۹ / ژوئن ۲۰۰۲	اکتبر ۲۰۰۴
۱۹	ساموآ	آوریل ۱۹۹۸	ژوئیه ۱۹۹۸	فوریه ۲۰۰۰	مارس ۲۰۰۲	۱	اوت ۲۰۰۱	اوت ۲۰۰۱	ژوئن ۲۰۰۳
۲۰	سائوتوم و پرنسپ	ژانویه ۲۰۰۵	ژانویه ۲۰۰۵	—	—	—	—	—	—
۲۱	عربستان سعودی	ژوئن ۱۹۹۳	ژوئیه ۱۹۹۳	ژوئیه ۱۹۹۴	مه ۱۹۹۶ / ژوئن ۲۰۰۴	۱۲	سپتامبر ۱۹۹۷ / ژوئن ۱۹۹۹	سپتامبر ۱۹۹۷ / ژوئن ۱۹۹۹	ژوئن ۲۰۰۴
۲۲	صربستان	دسامبر ۲۰۰۴	فوریه ۲۰۰۵	مارس ۲۰۰۵	—	—	—	—	—
۲۳	سیشل	مه ۱۹۹۵	ژوئیه ۱۹۹۵	اوت ۱۹۹۶	فوریه ۱۹۹۷	۱	ژوئن ۱۹۹۷	مه ۱۹۹۷	ژوئن ۱۹۹۷
۲۴	سودان	اکتبر ۱۹۹۴	اکتبر ۱۹۹۴	ژانویه ۱۹۹۹	ژوئیه ۲۰۰۳ / مارس ۲۰۰۴	۲	ژوئیه ۲۰۰۴ / فوریه ۲۰۰۵	ژوئن ۲۰۰۴	سپتامبر ۲۰۰۴
۲۵	تاجیکستان	مه ۲۰۰۱	ژوئیه ۲۰۰۱	فوریه ۲۰۰۳	مارس ۲۰۰۴	۱	فوریه ۲۰۰۴	فوریه ۲۰۰۴	آوریل ۲۰۰۵
۲۶	تونگا	ژوئن ۱۹۹۵	نوامبر ۱۹۹۵	مه ۱۹۹۸	آوریل ۲۰۰۱	۱	آوریل ۲۰۰۱ / ژوئن ۲۰۰۳	آوریل ۲۰۰۱ / ژوئن ۲۰۰۳	مه ۲۰۰۴
۲۷	اوکراین	نوامبر ۱۹۹۳	دسامبر ۱۹۹۳	ژوئیه ۱۹۹۴	فوریه ۱۹۹۵ / مارس ۲۰۰۵	۱۴	مه ۱۹۹۹ / مه ۲۰۰۲	فوریه ۱۹۹۷ / ژوئن ۲۰۰۴	مارس ۲۰۰۵
۲۸	ازبکستان	دسامبر ۱۹۹۴	دسامبر ۱۹۹۴	اکتبر ۱۹۹۸	ژوئیه ۲۰۰۲ / ژوئن ۲۰۰۴	۲	—	—	—
۲۹	وانواتو	ژوئیه ۱۹۹۵	ژوئیه ۱۹۹۵	نوامبر ۱۹۹۵	ژوئیه ۱۹۹۶ / اکتبر ۱۹۹۹	۲	نوامبر ۱۹۹۷ / نوامبر ۱۹۹۹	نوامبر ۱۹۹۷ / نوامبر ۱۹۹۹	بسته الحاق اکتبر ۲۰۰۱
۳۰	ویتنام	ژانویه ۱۹۹۵	ژانویه ۱۹۹۵	سپتامبر ۱۹۹۶	ژوئیه ۱۹۹۸ / دسامبر ۲۰۰۴	۹	ژانویه ۲۰۰۲ / آوریل ۲۰۰۴	ژانویه ۲۰۰۲ / آوریل ۲۰۰۴	نوامبر ۲۰۰۴
۳۱	یمن	آوریل ۲۰۰۰	ژوئیه ۲۰۰۰	نوامبر ۲۰۰۲	نوامبر ۲۰۰۴	۱	—	—	—

مآخذ: [www.wto.org/english/thewto-e/acc-e/status-e.htm](http://www.wto.org/english/thewto-e/acc-e/status-e.htm)