



Munich Personal RePEc Archive

Iran's Accession to the World Trade Organization

Mirjalili, Seyed hossein

Institute for Humanities and Cultural Studies

14 July 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/125843/>
MPRA Paper No. 125843, posted 21 Aug 2025 12:39 UTC

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 پرسش‌ها است:

پیوستن به این سازمان چه منافعی دارد؟؛ فرایند آن چگونه است؟؛ چرا فرایند پیوستن طولانی است؟؛ از کشور درخواست 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 تشبیت تعرفه‌ها)، برای تولید کنندگان داخلی و همچنین صادر کنندگان 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 (Most-Favored-Nation (MFN را به دنبال دارد. البته در حال حاضر کشورهای عضو سازمان جهانی بازرگانی با اقتصادهایی که عضو این سازمان نیستند، به گونه دواطلبانه 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 الزام‌آور و بی طرفانه در بازرگانی خارجی سود بسیار برای اقتصادهای در حال پیوستن، بویژه اقتصادهای کوچک و وابسته به بازار 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 تو 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 کردن‌ها 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: بایوستن 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

فرایند 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 شور ابارها در سال برگزار می‌شود. شورای عمومی به گونه معمول يك 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 فرایند مذاکرات، محرمانه (یا دسترسی محدود) باقی می‌ماند تا فرایند 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 بین‌الملل 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.^۱

۲. فرایند پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی چگونه است؟

موضوع پیوستن در موافقت‌نامه مراکش 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.^۲

چنان که در ماده ۱۲ موافقت‌نامه مراکش آمده است، پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی «بر پایه شرایط مورد توافق» میان دولت در حال پیوستن و سازمان جهانی بازرگانی خواهد بود. بنابر این پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، در واقع يك فرایند مذاکره است و با پیوستن به دیگر نهادهای بین‌المللی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی تفاوت دارد.^۳

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

از آغاز تا پایان فرایند 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

می کشد. کشور متقاضی می تواند از دبیرخانه سازمان بخواهد که پیش نویس 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 جنبه های فنی یادداشت رژیم تجاری به کشور متقاضی عضویت، کمک فنی بدهند. همچنین کشور متقاضی در بخشی از برنامه آماده سازی خود برای مذاکرات الحاق، می تواند از برنامه های 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 ویژگی های اقتصادی، سیاست های اقتصادی و بازرگانی خارجی می پردازد و دربرگیرنده موارد زیر است:

۱. توصیف کلی اقتصاد کشور شامل: قلمرو، جمعیت، تخصص های اقتصادی، شاخص های اصلی اقتصادی و وضع کنونی اقتصاد.

۲. سیاست های اقتصادی؛ شامل:

الف) جهت گیری های اصلی سیاست های کنونی اقتصاد، اهداف استراتژیک و تاکتیکی سیاست های اقتصادی، سیاست قیمت گذاری، برنامه های توسعه اقتصادی، برنامه های خصوصی سازی، ترتیب اولویت بخش های اقتصادی، برنامه های توسعه منطقه ای و...

ب) سیاست های مالی و پولی؛

پ) نظام ارزی و پرداخت های خارجی، رابطه با صندوق بین المللی پول، کاربرد کنترل های ارزی، چنانچه وجود داشته باشد؛

ت) سیاست های سرمایه گذاری داخلی و خارجی؛

ث) سیاست های رقابتی.

۳. تجارت خارجی کالاها و خدمات: وزن و ارزش تجارت، صادرات و واردات، موازنه بازرگانی خارجی، ساختار تجارت، تجارت بر حسب مناطق جغرافیایی و استعداد های تجاری همراه با داده های آماری و اطلاعات منتشر شده.

۴. تجارت داخلی خدمات شامل ارزش و ترکیب سرمایه گذاری مستقیم خارجی.

۵. اطلاعات درباره جایجایی های مالی مربوط به اتباع کشور که در خارج کار می کنند، پولهایی که فرستاده می شود و...

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

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

۱. اختیارات قوای مجریه، مقننه و قضائیه.

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

۳. توزیع اختیارات میان حکومت مرکزی و حکومت های محلی.

۴. هر گونه طرح یا برنامه های قانونی برای تغییر رژیم تنظیم کننده.

۵. قوانین و اسناد قانونی مربوطه.

۶. توصیف انواع دیوانها و رویه های قضایی، داوری یا اداری، چنانچه وجود داشته باشد.

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

۱. تنظیم واردات، شامل:

الف) الزامات ثبتی برای واردات.

ب) ویژگی های تعرفه های ملی، نمائندگی تعرفه گمرکی (نظام هماهنگ)، انواع عوارض گمرکی، توصیف کلی ساختار تعرفه های گمرکی، میانگین وزنی عوارض گمرکی در گروه های اصلی تعرفه های گمرکی، اجرای نرخهای تعرفه دولت کامله الواد و ترجیحات تعرفه ای.

پ) سهمیه بندی تعرفه ای، معافیت های تعرفه ای.

ت) دیگر عوارض گمرکی و هزینه های گمرکی، با مشخص نمودن هر گونه مبلغی که در برابر ارائه خدمات دریافت می شود.

ث) محدودیتهای کمی بر واردات، شامل ممنوعیتهای سهمیه ها و نظام های 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) ارزش گذاری 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 ثبتی برای صادرات.
- ب) نماد کلاتور 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 تهاثر با نظارت دولت.
- ذ) موافقت‌نامه‌های تجاری که به تخصیص سهمیه‌های خاص کشوری منجر می‌شود.
- ر) شیوه‌های خرید دولتی، شامل شیوه‌ها و رژیم قانونی کلی برای مناقصه، که بایشنها دهندگان مناقصه و قرارداد سروکار دارد.
- ز) مقررات تجارت کالاها، 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 بودجه‌ها و هرگونه درآمد منظور نشده مربوط به هر یک از تدابیر در حال اجرا برای 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 دربرگیرنده 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 دوجانبه در این زمینه.
- ت) رفتار ملی و رفتار دولت کامله الوداد 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 مبداء.
- ت) طرحهای صنعتی.
- ث) حق ثبت اختراعات.
- ج) حمایت از گونه‌های مختلف گیاهان.

چ) طرح‌های ساخت‌مدارهای 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- اجر اشامل:

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 یادشده.

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 دربرگیرنده موارد زیر است:

۱- کلیات: توصیف کلی در مورد کل بازار و ساختارهای تنظیم‌کننده 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 میان‌روشهای 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، داوران 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 ثبتی برای عرضه خدمات.

ت) مقررات حاکم بر انحصارات یا عرضه‌کنندگان انحصاری خدمات.

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 هرگونه 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 گونه افقی اجرا می‌شود یا بر اساس بخشهای گوناگون به اجرا درمی‌آید؟

الف) محدودیت‌های مربوط به عرضه‌کنندگان 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 عرضه‌کنندگان خدمات ملی را مقرر می‌دارد.

۴- رفتار بر پایه اصلی دولت کامله الوداد که در چارچوب آن هرگونه 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، برنامه‌های مرتبط با تجارت دیگر سازمانهای چندجانبه.^۴

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 کالاهای وارداتی و تعهدات مربوط به دسترسی به بازار خدمات را تقدیم کند. این جدول شامل:

الف) جدول تفصیلی تعرفه‌هایی است که کشور متقاضی برای کالاهای 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، فرایند پیوستن وارد مرحله‌هایی می‌شود یعنی مذاکرات دو جانبه و 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 «بسته‌های 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 گفتگوهای 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 آخر ۱۳۷۶ انجام شد و از آن هنگام تا کنون با توجه به دیگر گونی‌ها در مقررات و شرایط بازرگانی کشور، چهار بار در آن تجدید نظر 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: حقیقت‌یابی 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 حقیقت‌یابی پرسش‌هایی در مورد اطلاعات ارائه شده در یادداشت مطرح می‌کنند و پاسخ‌هایی درباره نهادها و سیاست‌های کشور متقاضی عضویت دریافت می‌کنند. این کار چند ماه به درازا می‌کشد. 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 از میان بردن یک ناسازگاری کافی نیست، آن پرسش را با 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 نهاد های 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 بازرگانی فعالیت می‌کنند یا از امتیازات و حقوق انحصاری ویژه

در جهت باز بودن اقتصاد کشور متقاضی و درخواستهای دسترس‌ی به بازار از سوی اعضای سازمان، می‌تواند طولانی باشد.

هنگامی که این گفتگوها در آستانه‌ی نهایی شدن قرار گرفت و کشور متقاضی تضمین‌هایی داد مبنی بر اینکه قوانین و نهادهایش با مقررات سازمان جهانی بازرگانی همخوان است، پیش‌نویس گزارش مربوط به پیوستن شامل جدول تعهدات مورد توافق درباره‌ی کالاها و خدمات، از سوی دبیرخانه برای گروه کاری تهیه می‌شود. پس از تصویب، «بسته‌ی الحاق» از سوی گروه کاری به شورای عمومی فرستاده می‌شود. «بسته‌ی الحاق» شامل سه سند است که نشان‌دهنده‌ی 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 رسیده‌اند (دوسندیکی برای کالاها و دیگری برای خدمات).

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

پس از تصمیم موافق شورای عمومی یا کنفرانس وزیران که بیشتر تشریفاتی است، از آن کشور دعوت می‌شود پروتکل الحاق را امضاء کند. با تصویب شورای عمومی، «بسته‌ی الحاق» بعنوان سند توزیع می‌شود. پس از تصویب پروتکل الحاق در مجلس کشور متقاضی، آن کشور عضو سازمان جهانی بازرگانی می‌شود.^۵

۳. چرا فرایند پیوستن به سازمان جهانی

بازرگانی به دراز می‌کشد؟

پی‌گیری 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 پی‌گیری 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 یا نفوذ سازمان جهانی بازرگانی تأخیرهایی ایجاد کرده است. با توجه به تضادهای میان جمهوری اسلامی ایران و آمریکا، انتظار می‌رود با ممانعت تراشی‌های آمریکا، فرایند پیوستن ایران به سازمان جهانی بازرگانی به طول بکشد.

فرایندهای وقت‌گیر: حتی اگر مسایل یادشده در میان نباشد، فرایند پیوستن، خود به خود فرایندی وقت‌گیر است. آماده‌سازی یادداشت مربوط به رژیم تجاری، مشکلات جدی برای دولتهایی که منابع مادی و انسانی کافی ندارند، ایجاد می‌کند. بیشتر کشورها در پی گرفتن کمک از کارشناسان خارجی بوده‌اند که هزینه کار آنها را مؤسسات کمک‌دو جانبه از خود سازمان جهانی بازرگانی و بانک جهانی تأمین می‌کنند.

فرایند پیرسش و پاسخ نیز وقت‌گیر است؛ ضعف‌های نهادی کشور متقاضی هم باعث تأخیرهای طولانی می‌شود. از آنجا که دولتهای خواهند میان مقررات و قوانین موجود و الزامات سازمان جهانی بازرگانی سازگاری ایجاد کنند، متمم‌ها یا مقررات و قوانین تازه مورد نیاز تهیه می‌کنند. تصویب قوانین جدید در مجالس قانون‌گذاری نیز به طول می‌انجامد.

مشکلات در مرحله گفتگوها: مرحله گفتگوها می‌تواند وقت‌گیرترین مرحله الحاق باشد و در بیشتر موارد نیز چنین بوده است. بخشی از گفتگوها مربوط به این است که آیا نهادهای سیاستهای کشور در حال پیوستن به سازمان با جنبه‌های گوناگون موافقت‌نامه‌های سازمان جهانی بازرگانی سازگار است؟ بخش دیگر گفتگوها مربوط به تثبیت تعرفه‌ها و تعهدات در زمینه کشاورزی و خدمات است.

تأخیرهای توان‌آز هر دو طرف مذاکره باشد. دولت در حال پیوستن ممکن است نخواهد تعهدات آزادسازی لازم را بپذیرد یا نمونه ممکن است برداشتن موانع غیر تعرفه‌ای را مطرح نکند یا ممکن است تثبیت تعرفه‌ها در سطوح بسیار بالاتر از سطوح موجود را پیشنهاد کند. از سوی دیگر اعضا ممکن است از سطح آزادسازی پیشنهاد شده رضی نباشند یا با تأخیر در تصویب قوانین و تغییر نهادهای کشور متقاضی مطابق با مقررات سازمان جهانی بازرگانی موافقت نداشته باشند.

استراتژی و تاکتیک‌های کشور 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 گسترده‌تری است که رژیم تجاری‌اش تاجرانده محدود کننده یا پیرال باشد. هیچ گونه قاعده خاصی در مورد بالاترین سطحی که در آن یک

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

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

استدلال کشورهای که این استراتژی را برگزیده اند این است که بدین سان منافع اقتصادی شان تأمین می شود. این کشورها از سرمایه گذاری و بازرگانی آزاد سود می برند؛ افزون بر آن، این استراتژی گفتگوها برای الحاق را آسان می کند. تعهدات سازمان جهانی بازرگانی که از لحاظ قانونی تثبیت شده است با اصلاحات گره می خورد به گونه ای که معکوس کردن روند آزادسازی، برای دولتهای آینده دشوار می شود. باید توجه داشت که سازمان جهانی بازرگانی حمایت را ممنوع نمی کند بلکه آنرا شفاف می کند. همچنین شروع حمایت جدید و گسترش آن، دشوار می شود. شیوه پیوستن چین به سازمان در ۲۰۰۱ آمیزه ای از عناصری از هر دو استراتژی بود:

- ۱) چین از فرایند پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی برای به حرکت واداشتن و غیر قابل برگشت ساختن آزادسازی تجاری و انجام اصلاحات گسترده بهره گرفت.
- ۲) چین به دلایل گوناگون یک اقتصاد در حال گذار است و خود را یک کشور در حال توسعه می داند و در پی آن بوده است که از دوره های انتقالی و رفتار ویژه و متفاوتی سود جوید که موافقت نامه های سازمان جهانی بازرگانی آنرا برای کشورهای در حال توسعه فراهم کرده است. چین با در نظر گرفتن موقعیتش بعنوان یک بازار بزرگ، در مورد زمینه هایی از دسترسی به بازار مانند نساجی و همچنین در مورد موضوعات مرتبط با تعیین چین بعنوان یک اقتصاد غیر بازاری، چانه زنی کرده است. چنان که می بینیم، نوع استراتژی کشور در حال پیوستن به سازمان در گفتگوها، در کوتاه با طولانی شدن فرایند الحاق تأثیر دارد.

۴- از کشور خواهان پیوستن به سازمان جهانی

بازرگانی چه درخواست هایی می شود؟

درخواست هایی که از کشورهای که اکنون در حال الحاق هستند می شود، بالاتر از ضوابط سازمان جهانی بازرگانی در مورد اعضای موجود است. به سخن دیگر، اعضای سازمان از کشورهای در حال الحاق می خواهند که تعهدات بیشتری از

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

استراتژی ای که برخی کشورها در گفتگوها دنبال کرده اند عبارت است از تلاش برای آزادسازی در کمترین اندازه لازم برای الحاق. از آنجا که این کشورها نمی توانند برای افزایش دسترسی شان به دیگر بازارها مذاکره کنند، می کوشند سطوح چشمگیری از حمایت را حفظ کنند تا از آن برای چانه زنی در راه به دست آوردن دسترسی بهتر در گفتگوهای آینده بهره گیرند. گذشته از آن، کشورهای که این استراتژی را به کار گرفته اند، مانند چین و روسیه، احساس می کنند در دوره گذار که شرکت های دولتی ناکاراو در دست بازسازی هستند، سطوح چشمگیری از حمایت لازم است.

چنین وضعی در زمینه خدمات هم پیش می آید. بسیاری از کشورهای در حال توسعه و در حال گذار احساس می کنند که بخشهای خدماتی شان توسعه نیافته است و علاقمندند تعهداتشان برای باز کردن این بخش ها بر روی رقابت خارجی را محدود سازند. این نکته بویژه در زمینه هایی مانند خدمات مالی و ارتباطات راه دور، که در آن کشورهای بیشتر با درخواست اعضای سازمان جهانی بازرگانی برای برقراری سیاستهای تجاری آزادتر در مورد حضور تجاری (commercial presence) و بهره وری، مطرح است. چنین سیاستهایی به عرضه کنندگان خدمات خارجی اجازه می دهد برای تأسیس شعبه یا سرمایه گذاری مشترک بر پایه اصل رفتار ملی اقدام کنند. استراتژی پیوستن به سازمان با کمترین آزادسازی، باعث تداوم حمایت های ناکاراو تحمیل هزینه های سنگین به کشور می شود و آنرا از منافع بازرگانی آزادتر محروم می کند.

چند کشور در حال گذار که به تازگی عضو سازمان جهانی بازرگانی شده اند 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 تعرفه ها در سطوح پایین کنونی یا موافقت با کاهش دادن و تثبیت تعرفه ها در سطوح پایین بعنوان بخشی از

کمک کنندگان دوجانبه و چندجانبه داده می شود. همچنین از کشور متقاضی می خواهند بر نامه ای تفصیلی در مورد جنبه هایی که در آن ضعف دارد ارایه کنند و اینکه چگونه و در چه دوره زمانی اصلاح آنها را پیشنهاد می کند.

آنکنداد، بانک جهانی و اتحادیه اروپا، سوئیس و ایالات متحده آمریکا و همچنین سازمان جهانی بازرگانی بر نامه هایی برای کمک فنی به کشور متقاضی در مورد جنبه های گوناگون فرایند الحاق، بویژه در آماده سازی یادداشت مربوط به رژیم تجاری دارند. اما شو اهد، گویای کار کرد ناموزون این بر نامه ها است. بیشتر کشور ها با کمک مشاوران خارجی و مشاوران داخلی، یادداشت مربوط به رژیم تجاری را به خوبی آماده کرده اند. با این حال در برخی موارد نظرات کارشناسان بیرونی، در عمل فرایند الحاق را کند کرده است، زیرا مشاوران پیشنهاد کرده اند که کشور متقاضی استراتژی «چانه زنی» برای تثبیت تعرفه در سطوح بالا و پیشنهادهای محدود در خدمات در پیش گیرد. افزون بر آن، مسایلی در زمینه هماهنگی میان کمک کنندگان و دریافت کنندگان کمک وجود داشته است.

آزاد سازی تجارت خدمات: از متقاضی عضویت درخواست می شود در شماری از بخشهای خدماتی مهم مانند خدمات مالی و خدمات ارتباطات راه دور، تعهداتی برای آزاد سازی بپذیرد. از این رو مستثنی کردن بخشهای خدماتی مورد نظر اعضای سازمان جهانی بازرگانی از تعهدات آزاد سازی، به سادگی پذیرفته نمی شود. از سوی دیگر، با توجه به غیر قابل تقسیم بودن بسیاری از خدمات و نیاز به بهره برداری از صرفه های مقیاس، محدود ساختن عرضه کنندگان خدمات در مناطقی از کشور، برای اعضای سازمان جهانی بازرگانی به آسانی پذیرفتنی نیست.

موافقت نامه ها میان چند طرف: کشورهای متقاضی زیر فشار قرار می گیرند تا بررسی مقررات موافقت نامه های 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 بی درنگ پس از الحاق متعهد شوند.

موضوعات مربوط به «اقتصاد بازار»: هر چند موافقت نامه های سازمان جهانی بازرگانی آشکارا اعضا را به داشتن اقتصاد بازار ملزم نمی کند، ولی در عمل، این الزام از سوی اعضای کنونی سازمان بعنوان بخشی از اهرم فشار در فرایند پیوستن کشور های تازه، مطرح شده است. این فشار بر همه کشور های در حال الحاق از جمله چین و

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

کشاورزی: به گونه معمول، تعهداتی در مورد کاهش میزان کلی حمایت (Aggregate measures of support = AMS)، تعرفه ای کردن محدودیتهای کمی و کاهش یارانه های صادراتی کشاورزی گرفته می شود. از آنجا که بسیاری از کشورهای در حال الحاق از کشاورزی شان حمایت اساسی نکرده اند بلکه در عوض آنرا جریمه کرده اند، تقاضای کاهش میزان کلی حمایت ممکن است موثر نباشد.

قواعد و مقررات: از کشورهای در حال الحاق درخواست می شود که همه تعهدات را به هنگام ورود به سازمان جهانی بازرگانی انجام دهند: برای نمونه، در زمینه جنبه های تجاری حقوق مالکیت معنوی، ارزش گذاری گمرکی، استاندارد ها و مقررات بهداشتی و بهداشت نباتی، آنهم بی چارچوب زمانی مانند دوره هایی زمانی که برای اعضای کنونی در سطوح مشابه توسعه وجود داشته است و بی توجه به اینکه آیا ضعف های نهادی، ایفای چنین تعهداتی را دشوار می سازد یا نه. بر سر هم ایجاد زیر ساختهای نهادی که متقاضی عضویت را قادر به ایفای درست مسئولیتهایش طبق موافقت نامه های سازمان جهانی بازرگانی کند، وقت گیر است. اما هنگامی که چنین ضعف هایی در گفتگوها مطرح شود، اعضا پیشنهاد می کنند که کشور متقاضی به دنبال کمک فنی برود که از سوی

مذاکرات بر آن پایه، خودداری کرده‌اند و از آن کشور خواسته‌اند پیشنهاد بازنگری شده‌ای بانرخ‌های تثبیت که نزدیکتر به نرخ‌های تعرفه‌مورد عمل باشد ارایه کند، پیش از آنکه مذاکرات جدی صورت پذیرد.

شیوه پیوستن چین به سازمان، به دلایل سیاسی و اقتصادی، یگانه بوده است. بی‌گمان، چین از پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی برای توسعه اصلاحات گسترده و درگیر شدن در اقتصاد جهانی بهره گرفته است. چین بایشتتر کشورهایی که به تازگی به سازمان پیوسته‌اند تفاوت دارد زیرا توانسته است دوره‌های انتقالی برای نمونه، به منظور حذف محدودیتهای کمی، مجوزها و تجارت دولتی به دست آورد و همچنین سهمیه‌های تعرفه‌ای در کشور و زیر اقدرت 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 نشده‌اند؛ برای نمونه، توافق شده است که دسترسی به بازار منوط به حفاظت‌های گزینشی خاص محصول (product-specific) باشد؛ در اجرای موافقت‌نامه 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 غیربازاری در نظر گرفته شود.

پافشاری اعضای سازمان بر پیروی کشورهای متقاضی الحاق از همه تعهدات سازمان جهانی به هنگام ورود به سازمان، دوره‌های انتقالی در زمینه‌هایی (مانند: ارزشگذاری گمرکی، جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت معنوی، استانداردها و اقدامات بهداشتی و بهداشت نباتی) که کشورهای کمتر توسعه یافته و اقتصادهای در حال گذار در آن زمینه‌ها ضعف‌های نهادی دارند، مسایلی جدی مطرح می‌کند. کشورهای در حال الحاق، به علت اشتیاقی که برای عضویت دارند ممکن است تعهداتی بپذیرند که نتوانند آنها را اجرا کنند. قائل شدن دوره‌های انتقالی سخاوتمندانه برای کشورهای متقاضی الحاق، در زمانی که دوره‌های انتقالی منظور شده برای دیگر کشورهایی که هم‌اکنون عضو سازمان هستند، رویه پایان است، میان اعضای جدید و اعضای کنونی نابرابری پدید خواهد آورد. راه حل مسأله می‌تواند گسترش اصولی برخی از این دوره‌های 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 حسب اقتصادهای غیربازاری 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 ضد صادرات این کشورها می‌زنند.

با این حال کشورهای در حال گذار در سالهای اخیر پیشرفت چشمگیری در معرفی نیروهای بازار داشته‌اند. برای نمونه، به سختی می‌توان گفت که چین یا روسیه در حال حاضر تا اندازه زیادی دارای انحصار کامل در تجارت هستند یا اینکه همه قیمت‌های داخلی در این کشورها از سوی دولت تثبیت شده است. بنابر این ادامه یافتن اقدامات ضد دامپینگ ایالات متحده و اتحادیه اروپا در شرایط جدید توجیه شدنی نیست. شکست انگیز است که کشوری مانند چین به عضویت سازمان جهانی بازرگانی درمی‌آید ولی برای اهداف ضد دامپینگ، هنوز اقتصاد غیربازاری نامیده می‌شود.^۶

۵- از تجربه کشورهای ملحق شده به سازمان جهانی بازرگانی چه درس‌هایی می‌توان 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 می‌توان 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 می‌رسد زیرا از یک سو برای کشورهای کوچک هزینه‌های حمایت بالا است و از سوی دیگر اندازه کوچک اقتصاد، موارد اندکی برای دسترسی به بازار برای اعضای اصلی سازمان جهانی بازرگانی مطرح می‌کند.

- تجربه گفتگوهای اخیر در زمینه الحاق گویای آن است که کشورهایی که نخستین پیشنهادشان را به گونه‌ای مطرح کرده‌اند که بتوانند تعرفه‌هایشان را در سطوحی یکسره متفاوت از سطح تعرفه‌های مورد عمل تثبیت کنند، با مشکلات جدی در الحاق و بهبود می‌شوند حتی اگر این کار در میان اعضای در حال توسعه کنونی سازمان جهانی بازرگانی، که بسیاری از آنها بخش بزرگی از جدول تعرفه‌شان را تثبیت نکرده‌اند، 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: هر چه 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 زیر ساخت نهادی وجود دارد و ایجاب 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 توافقها، 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 اول 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 متعاقد گات» خوانده می‌شدند. با تأسیس سازمان جهانی بازرگانی در آغاز سال ۱۹۹۵، همه طرفهای متعاقد گات (۱۲۸ کشور) اعضای سازمان جهانی بازرگانی شناخته شدند. از ۱۹۹۵ تا 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 کشور های جدید بیش از ۷/۵ سال باشد. ۳۱ کشور در حال پیوستن به سازمان جهانی بازرگانی، از جمله ایران، «ناظر» به شمار می‌آیند. در واقع پاییزش 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 بگوئیم 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
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 برنامه باید دربرگیرنده 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 بده‌بستان تجاری دنبال کند.

هر چند لازم است اقدامات هماهنگ و گسترده‌ای در جریان الحاق انجام شود ولی برخی اقدامات از هم اکنون می‌توانند دستور کار قرار گیرند 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 کارها می‌تواند 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	قدیم یادداشت روزم نظری	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 ۱ 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 ۱ 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	مولدووی	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	ازبکستان	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

مأخذ: 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	تایید نهایی الحاق	تشکیل گروه کاری	تایید نهایی	اولین / آخرین نشست گروه کاری	تعداد نشستهای گروه کاری	پیشبرد اولیه گروه کاری	اولین پیشنهاد سیستمی به بازار خدمات / آخرین پیشنهاد	پیش نویس 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	بلازوس	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	قرقستان	ژانویه ۱۹۹۶	فوریه ۱۹۹۶	سپتامبر ۱۹۹۶	مارس ۱۹۹۷ / نوامبر ۲۰۰۴	۷	ژانویه ۱۹۹۷ / مه ۲۰۰۴	سپتامبر ۱۹۹۷ / ژوئن ۲۰۰۴	سپتامبر ۲۰۰۴
۱۴	لاتویا	ژوئیه ۱۹۹۷	فوریه 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	مه 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	واتائو	ژوئیه ۱۹۹۵	ژوئیه ۱۹۹۵	نوامبر ۱۹۹۵	ژوئیه ۱۹۹۶ / اکتبر ۱۹۹۹	۲	نوامبر ۱۹۹۷ / نوامبر ۱۹۹۹	نوامبر ۱۹۹۷ / نوامبر ۱۹۹۹	پس از 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	—	—	—

منبع: www.wto.org/english/thewto-e/acc-e/status-e.htm