

حمایتگرایی در مقابل آزادسازی تجاری

شماره:

بحث آزادسازی تجارت جهانی و تلائم تمام کشورها برای عضویت در «سازمان جهانی تجارت» به منظور بهره‌مندی از مزایای تجارت آزاد بین‌المللی، سیاستی است که در جوامع رویه‌رشد مطرح می‌باشد. در چند سال اخیر با توجه به عضویت ۱۲۵ کشور جهان در «سازمان جهانی تجارت» (WTO) و تسلطشان بر بیش از ۹۰ درصد تجارت بین‌المللی، موضوع آزادسازی تجارت برای کشورهای غیرعضو این سازمان از اهمیت بیشتری برخوردار شده است. زیرا که دور ماندن از این جامعه تجاری بین‌المللی به مفهوم دسترسی نداشتن به بازارها برای صدور کالاهای و خریدهای ارزان‌تر (واردات) می‌باشد.

با این وجود هنوز سیاست‌های حمایت‌گرایی حتی در بین شماری از کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت به دلایل گوناگون به چشم می‌خورد که مفایر با روح آزادی تجارت و دسترسی آسان به بازارها می‌باشد. این مقاله که از سوی آقای ابراهیم صلی رازی پی‌وهشگر مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی تهیه شده است، به دلایل اتخاذ رویه‌های حمایتی، ابزارهای حمایت از بخش‌های مختلف اقتصاد ملی و رویه‌های اصلاح نظام تجاری و حرکت در جهت آزادسازی تجاری اشاره می‌کند.

۱- مقدمه

رویکرد تاریخی به موضوع توسعه، صرف‌نظر از درجه اعتبار آن، در دو سه دهه پس از جنگ جهانی دوم در عرصه تجربه و سیاست‌گذاری به انتخاب استراتژی جایگزینی واردات انجامید. اکثر کشورهای درحال توسعه در آسیا، آمریکای لاتین و آفریقا با سیاست‌های حمایتی به این استراتژی رو کردند. اما آنچه شاهد بودیم، اهداف موردنظر حاصل نگردید و کلاف توسعه‌نیافتگی همچنان و حتی پیچیده‌تر از گذشته بر

جای ماند.

طی دهه ۱۹۷۰ تعدادی از کشورهای درحال توسعه به تلاش‌های فراوانی در زمینه آزادسازی اقتصادشان از طریق انجام اصلاحاتی با هدف افزایش نقش بازار و کاهش موانع موجود در تجارت بین‌المللی و انتقال سرمایه مبادرت ورزیدند. در دهه ۱۹۸۰ تجربه موفق چند کشور جنوب شرقی آسیا، نظیر کره، تایوان و سنگاپور علاوه بر آنکه علاقه محققین و نظریه پردازان اقتصاد بین‌الملل و اقتصاد توسعه را به انجام اصلاحات

برانگیخت، سبب شد سیاست‌گزاران و کارگزاران اقتصادی در دیگر کشورها نیز به پیروی و الگوبرداری از آنها ترغیب شوند.

آزادسازی تجاری به عنوان یکی از ارکان اصلی آزادسازی اقتصادی مورد توجه قرار گرفت و با فعال شدن موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) و پیوستن کشورهای بیشتری به آن، کشورهای مختلف به‌خصوص کشورهای درحال توسعه در یک تغییر جهت کلی به انجام آزادسازی تجاری

مبادرت ورزیدند. این اشتیاق زیاد برای تجارت آزادتر، صرف‌نظر از دلایلی که اشاره شد، در اصل از چهار دلیل مشترک ناشی می‌شود:

الف) ضد ایستایی

ب) عملکرد ضعیف اقتصادی

ج) وجود اطلاعات

د) توصیه‌ها و بعضی اوقات فشارهای صندوق بین‌المللی پول و دیگر سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی

۲- دلیل اتخاذ رویه حمایتی

نظریه پردازان و طرفداران رویه حمایتی، دلایلی را برای عقاید و نظرات خود ابراز نموده‌اند. این دلایل و استدلال‌ها که همه آنها دیدگاه ملی و دیدگاه سیاسی را در رده نخست بحث قرار می‌دهند، می‌توان تحت عنوان دو گروه به نام‌های دلایل اقتصادی و دلایل غیراقتصادی طبقه‌بندی کرد. دلایل اقتصادی اغلب حداکثرسازی درآمد ملی را مورد توجه قرار می‌دهند و دلایل غیراقتصادی ملاحظات قدرت یا عدالت را در نظر می‌گیرند.

۱- ۲- دلایل اقتصادی

دلایل و استدلال‌های اقتصادی گوناگونی در اثبات آن دسته از سیاست‌های تجاری که اتخاذ رویه حمایتی را مدنظر دارند، بیان گردیده است. به‌طور کلی این دلایل و استدلال‌ها را می‌توان به صورت زیر عنوان کرد:

الف) حمایت از صنایع نوپا

ب) بهبود رابطه مبادله

ج) تأمین ثبات اقتصاد ملی و داشتن اقتصاد متعادل

د) بالا بردن سطح تولید و اشتغال

ه) بهبود موازنه پرداخت‌ها
و) ایجاد درآمد برای دولت
ز) موارد ضد رقابت مکارانه
(ضددامپینگ)

ح) سایر دلایل، اعم از یکسان کردن هزینه‌های تولید تولیدکنندگان داخلی و خارجی، نگهداری پول در کشور، توزیع مجدد عوامل، صرفه‌جویی‌های خارجی، حمایت از نیروی کار داخلی در مقابل نیروی کار ارزان خارجی و...

۲- ۲- دلایل غیراقتصادی

دلایل و استدلال‌های غیراقتصادی جهت اتخاذ رویه حمایتی نیز متنوع و متعدد می‌باشند که برخی از آنها تنها در شرایط خاص اقتصادی موجه و صحیح بوده و برخی دیگر نیز دارای مبنای صحیحی نمی‌باشند. لذا فقط برخی از دلایل و استدلال‌های غیراقتصادی که دارای مبنای منطقی هستند، در زیر آورده می‌شوند:

الف) دلیل دفاع ملی

گاهی اتخاذ رویه حمایتی از آن جهت مورد طرفداری قرار می‌گیرد که به تولیدات مهم برای دفاع ملی توجه دارد. به این ترتیب که هر کشوری در مواقع درگیری و جنگ یا قبل از آن، باید تولیداتی را فراهم و حفظ نماید تا امکان بقاء و حفظ استقلال آن کشور زیر سؤال نرود. لذا ضرورت حمایت از محصولات استراتژیک کشاورزی، صنایع آهن و فولاد، سوخت، صنایع تولیدکننده ادوات نظامی و... روشن و آشکار است.

اقتصاددانان، تحلیل هزینه و فایده صرفاً اقتصادی تولیدات مذکور را کافی ندانسته و می‌گویند علاوه بر جنبه

اقتصادی تحلیل، باید به جنبه‌های دیگر آن نیز توجه کرد.

ب) دلیل سیاسی و اجتماعی

لزوم حفظ طبقات خاص جامعه و یا بعضی مشاغل، ممکن است در برخی از کشورها منتهی به امحاء شرایط آزاد مبادلات بین‌المللی گردد. زیرا که جریان آزاد مبادلات در این کشورها مثلاً به جامعه روستایی این کشورها که اکثرشان کشاورز هستند و حمایت از آنها برای حفظ شاعر و وحدت ملی ضرورت دارد، صدمه شدید وارد می‌کند و همین ضرورت از لحاظ سیاسی و اجتماعی، ایجاب می‌نماید که از محصولات کشاورزی تولید داخل حمایت گردیده و بر محصولات کشاورزی ارزان‌قیمت خارجی عوارض گمرکی وضع گردد.

۳- ابزارهای حمایت

به‌طور اصولی محدودیت‌های تجاری و اتخاذ رویه حمایتی از تمایل دولت برای تغییر در حجم و الگوی تجاری که به وسیله رقابت آزاد تعیین شده، ناشی می‌گردد. ابزارهایی که برای حمایت از تولیدات داخلی در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه به کار می‌روند، بسیار متنوع می‌باشند. به‌طور کلی این ابزارها به دو بخش ابزارهای قیمتی و ابزارهای غیرقیمتی تقسیم می‌شوند. ابزارهای قیمتی، ابزارهایی هستند که اثر محدودیت‌زایی خود را از طریق انگیزه‌هایی که قیمت‌ها را منحرف می‌سازند، بر جای می‌گذارد، ولیکن ابزارهای غیرقیمتی ابزارهایی می‌باشند که آزادی واردات را محدود می‌سازند.

ابزارهای قیمتی شامل سیاست‌های تعرفه‌ای و سیاست‌های ارزی و یارانه‌های تولیدی می‌باشند. سیاست‌های تعرفه‌ای خود به تعرفه‌ها و شبه‌تعرفه‌ها تقسیم می‌گردند. در توضیح آنها باید گفت که مهم‌ترین و قدیمی‌ترین وسیله حمایت و وسیله دخالت دولت در بازرگانی خارجی عبارت است از تعرفه گمرکی و وضع حقوق و عوارض بر واردات کشور. در تعریف تعرفه گفته می‌شود که تعرفه نوعی مالیات غیرمستقیم است که به کالاها هنگام عبور از مرز یک کشور تعلق می‌گیرد. در ایران تعرفه‌ها به دو بخش به نام‌های حقوق گمرکی و سود بازرگانی تقسیم می‌شوند. حقوق گمرکی معمولاً توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب می‌رسد، ولی سود بازرگانی توسط هیأت دولت تصویب می‌گردد و این هر دو مکمل یکدیگر می‌باشند.

شبه‌تعرفه‌ها به عنوان کلیه هزینه‌های اضافی و سایر مالیات‌های وارداتی که تحت عنوان حقوق گمرکی و سود بازرگانی نباشند، شناخته می‌شوند. شبه‌تعرفه‌ها در هر کشوری می‌توانند به انواع مختلفی تقسیم شوند، از جمله حق ثبت سفارش، عوارض بندری، عوارض هوایی و...

صرف‌نظر از انواع شبه‌تعرفه‌ها، آنچه که در مورد آنها مهم است، تأثیر آنهاست. در این خصوص اشاره می‌گردد که تأثیر آنها همانند تعرفه‌هاست، هر چند که دلیل برقراری آنها می‌تواند متفاوت از دلیل برقراری تعرفه‌ها باشد.

سیاست‌های ارزی به عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای حمایت می‌باشند که

در قالب ابزارهای قیمتی مطرح می‌باشند. دولت‌ها با دخالت و یا نظارت بر نظام ارزی، می‌توانند تأثیر مهمی بر محدودیت تجاری بگذارند و از این طریق نیز موجبات حمایت را فراهم نمایند.

یکی دیگر از ابزارهای حمایت از تولیدات داخلی، یارانه‌های تولیدی می‌باشند. دولت‌ها برای تنظیم تعادل در عرضه و تقاضا، حمایت از تولیدات کشاورزی، حمایت از صنایع نوپا و حمایت از صادرات کالا یا کالاهایی خاص، اقدام به برقراری یارانه‌های تولیدی می‌نمایند. در اغلب کشورها از جمله کشورهای صنعتی، پرداخت یارانه به تولید محصولات کشاورزی از اهمیت خاصی برخوردار است. تجارب و مطالعات نشان می‌دهد که هر گاه یارانه تولیدی منجر به کاهش هزینه‌های تولیدی شود، در صورت وجود ظرفیت‌های بالقوه برای افزایش تولید، تولید آن کالا بیشتر می‌شود.

۳-۲- ابزارهای غیرقیمتی

ابزارهای غیرقیمتی در کنار ابزارهای قیمتی و در واقع مکمل آنها در جهت حمایت می‌باشند. ابزارهای غیرقیمتی معمولاً ابزارهایی هستند که آزادی واردات را محدود می‌کنند. این ابزارها به چند قسمت تقسیم می‌گردند. از جمله پروانه‌های واردات، سهمیه‌بندی‌ها، ممنوعیت واردات، موانع اداری و موانع فنی.

پروانه‌های واردات در واقع مجوزهایی هستند که به واردکنندگان اجازه می‌دهد تا واردات خود را انجام دهند. بر این اساس واردکنندگان قبل از انجام واردات، مجوزهای ضروری برای

ورود کالاهای موضوع واردات خود را از مقامات صلاحیت‌دار مربوطه، اخذ می‌نمایند. دولت هر کشوری با صدور مجوزهای واردات می‌تواند جریان واردات را تحت نظر بگیرد و هنگامی که احساس نمود برای حمایت از تولیدات داخلی مشابه با واردات، نیاز به محدود نمودن واردات آن کالا وجود دارد، واردات آن کالا را محدود می‌نماید.

سهمیه‌بندی‌ها یکی از متداول‌ترین انواع محدودیت‌های مقداری است که به موجب آن برای ورود هر یک از کالاهای وارداتی مشمول عوارض و یا معاف از آن برای مدت معینی تعیین می‌شوند. در نتیجه تعیین سهمیه برای کالا یا کالاهای خاص، از آنها می‌توان فقط در حد مقدار سهمیه مقرر شده وارد نمود. مبنای تعیین سهمیه ممکن است وزن و یا ارزش باشد.

ممنوعیت واردات نیز از جمله ابزارهایی است که جهت جلوگیری از واردات به کار برده می‌شود. بر این اساس دولت هر کشوری ورود برخی از کالاها را به قلمرو خود ممنوع می‌کند. گاهی دولت‌ها بنا به مصالح اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و یا امنیتی، ورود کالای خاص و یا از کشور خاص را ممنوع می‌کنند. این ممنوعیت‌ها می‌توانند به شیوه‌های ممنوعیت کلی، ممنوعیت موقت و قطع صدور پروانه واردات اعمال گردند.

موانع اداری نیز به نوبه خود یکی از ابزارهای محدودسازی واردات و به تبع آن حمایت از تولیدات داخلی است. موانع اداری ابعاد مختلفی دارد. یکی از آنها مسیر واحد واردات است. وقتی که دولت خودش تصمیم به واردات کالا یا کالاهای خاصی به صورت انحصاری

می‌گیرد، این امر باعث می‌گردد که به هنگام نیاز برای محدود کردن واردات و حمایت از تولیدات داخلی، از حجم واردات بکاهد.

موانع فنی نیز یکی از ابزارهای غیرقیمتی حمایت می‌باشد. موانع حتی ممکن است هنگامی ایجاد شود که لازم باشد کالاها را وارد، استانداردهای فنی حداقل را رعایت نمایند. موانع فنی به چند قسمت تقسیم می‌شوند، از جمله استانداردها، مقررات بهداشت عمومی و قواعد نشانه‌گذاری، برچسب‌زنی، اندازه‌گیری و بسته‌بندی.

۴- اصلاح نظام تجاری و حرکت در جهت آزادسازی تجاری

اتخاذ رویه حمایتی و ایجاد موانع بر سر راه تجارت از طریق ابزارهای قیمتی و غیرقیمتی در قالب تعرفه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای، هزینه‌هایی را بر اقتصاد کشورها تحمیل می‌کند. لذا علی‌رغم برخی نگرانی‌ها که در خصوص آزادسازی تجاری مطرح است، اکثر کشورهای جهان به سمت آزادسازی تجاری پیش می‌روند. اولین اقدام در این راستا برطرف نمودن موانع غیرتعرفه‌ای و تبدیل آنها به تعرفه‌های معادل است. قدم بعدی کاهش تعرفه‌ها در مدت معین می‌باشد.

۴-۱- تبدیل موانع غیرتعرفه‌ای به تعرفه‌ها

منطق تبدیل موانع غیرتعرفه‌ای به تعرفه‌ها در تئوری اقتصادی، اختلالات تجاری و آثار مؤسسات بین‌المللی که با آزادسازی تجارت سروکار دارند، پایه محکمی دارد. از دیدگاه اقتصادی،

محدودیت‌های مقداری در خیلی از موارد سرچشمه اجتناب‌ناپذیر ناکارایی‌هاست. برای اینکه آنها عملکرد بازارها را بیشتر از تعرفه‌ها محدود می‌کنند و تأثیر معکوسی بر سیستم رقابتی قیمت دارند. در حالی که موانع غیرتعرفه‌ای منجر به جداسازی بازارها می‌شوند، تعرفه‌ها پیوند آشکاری بین تجارت کشورها به وجود می‌آورد که انتقال علایم بازار را ممکن می‌سازد. بنابراین به کارگیری تعرفه‌ها به جای موانع غیرتعرفه‌ای، به کارایی بیشتر و ثبات بازارهای جهانی منجر خواهد شد.

موضوع اساسی در اینجا، نامعادل بودن تعرفه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای بر اساس تعدادی از سناریوهاست. این نامعادل بودن است که تعرفه‌ای کردن موانع غیرتعرفه‌ای را برای کسانی که طرفدار این راه‌حل برای آزادسازی تجاری هستند، جذاب می‌کند. از طرف دیگر می‌توان استدلال کرد، این نامعادل بودن است که توضیح می‌دهد، چرا موانع غیرتعرفه‌ای در وهله‌ای به وجود می‌آیند، که معلوم می‌کند برخی کشورها یا گروه‌ها ممکن است تعرفه‌ای کردن را نامطلوب تشخیص دهند.

موضوع معادل (یا نامعادل) بودن تعرفه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای می‌تواند بر حسب وجود (یا عدم وجود) یک تعرفه «معادل» مطرح گردد، یعنی تعرفه‌ای که همه متغیرهای اقتصادی مربوطه را بدون تسخیر باقی خواهد گذاشت. طرح تعرفه‌ای کردن بر اساس شکاف قیمتی بین بازار داخلی (با قیمت P_d) و بازار جهانی (با قیمت P_w) که احتمالاً هزینه‌های حمل و نقل در آن در نظر گرفته می‌شود) بنا نهاده شده است. به‌طور مشخص تعرفه معادل بر حسب

ارزش به صورت $t = \frac{P_d - P_w}{P_w}$ تعریف می‌شود.

این روش که به‌طور اساسی تعرفه معادل را بر حسب نرخ تعرفه اسمی حمایت تعریف می‌کند، به‌خاطر سادگی آن جذابیت دارد. این خصوصیت ویژه را نباید در چارچوب پیچیده مذاکرات چندجانبه دست‌کم گرفت. از طرف دیگر این روش تنها وقتی به‌طور مناسب عمل خواهد کرد که شکاف قیمتی همه اثرات موانع غیرتعرفه‌ای مورد بررسی را منعکس نماید. محدودیت‌های روش شفاف قیمتی در تمام مواردی که موانع غیرتعرفه‌ای و تعرفه‌ای معادل نیستند، بروز می‌کند. تحت شرایط کاملاً رقابتی، تعرفه‌ها و سهمیه‌های وارداتی (بدیهی‌ترین موانع غیرتعرفه‌ای) اگر پروانه‌های سهمیه واردات به مزایده گذاشته شوند، معادل خواهند بود. در واقع حتی وقتی فروض رقابت کامل صادق باشد، سهمیه‌ها و تعرفه‌ها ممکن است در چارچوب تعادل عمومی کاملاً معادل نباشند.

حالت‌هایی که دو ابزار معادل نیستند، شامل موارد زیر است:

(الف) رشد اقتصادی

(ب) رقابت ناقص

(ج) عدم قطعیت قیمت / عدم ثبات

(د) تخصیص ناکارایی سهمیه‌ها نظیر

حالتی که استفاده از محدودیت‌های داوطلبانه صادرات (VERs) ممکن است پیش آورد.

۴-۲- روش‌های کاهش تعرفه

پس از آنکه موانع غیرتعرفه‌ای به تعرفه‌های معادل تبدیل گردیدند، قدم بعدی این است که این تعرفه‌ها نیز

با موفقیت در دور اروگونه به کار گرفته شد و در مذاکرات تعرفه‌ای یک نوآوری به‌شمار می‌رود، کاملاً با این روش مرتبط است. این روش به حذف کامل تعرفه در بخش‌های خاص کمک می‌کند. این دو ویژگی مذاکرات تعرفه‌ای با هم موفقیت مذاکرات تعرفه‌ای در دور اروگونه را تضمین کرد، با وجود این که به ناچار بخش‌های خاصی از اقتصاد از مذاکرات مستثنی شدند. به عبارت دیگر نه درخواستی به عمل آمد و نه امتیازی اعطا شد. به علاوه نابرابری گسترده در تعرفه‌ها، هم در کشورها و هم در بخش‌ها باقی می‌ماند که توافق بر سر کاهش در حوزه‌های خاص را مشکل می‌گرداند.

منابع:

- 1- رازینی، ابراهیم علی، منطقی کردن تعرفه‌ها در اقتصاد ایران، (تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، در دست چاپ)
2. Giancarlo Moschini, "Economic Issues in Tariffication: An Overview", GATT Research Paper 90-GATT 1 (July 1991)
3. Vinod, Thomas, Kazi Matin, John Nash, Lessons in Trade Policy Reform, Policy Research Series, No. 10, World Bank, 1990.

هماهنگ کردن) نرخ‌های تعرفه است. این فرمول را که اغلب به نام فرمول سوییس از آن یاد می‌کنند، در آغاز آن را در دور توکیو بسیار مورد حمایت قرار دادند. این فرمول کاهش تعرفه‌های بالا را با درصد بیشتری نسبت به تعرفه‌های پایین تسهیل می‌کند و بنابراین به هماهنگ‌سازی تعرفه‌ها کمک می‌نماید. طبق این فرمول تمامی تعرفه‌ها صرف‌نظر از محصول، کاهش می‌یابد. فرمول سوییس تنوع در تعرفه‌ها را نیز کاهش می‌دهد.

ج) فرآیند پیشنهاد / درخواست^۳

این فرآیند به معنی مبادله امتیازات بر مبنای محصول به محصول است. بنابراین از کشورها خواسته می‌شود برای کسب امتیاز دسترسی به بازار، امتیازاتی اعطا کنند. در حالی که مذاکرات به صورت دوجانبه انجام می‌شود، نتایج آن از طریق اصل دولت کامل‌الوداد، چندجانبه خواهد شد. در دور اروگونه پاره‌ای از کشورها که خواستار حذف کامل تعرفه‌ها بر محصولات خاصی بودند (هدفی که تحت هر فرمول دیگر رسیدن به آن دشوار بود) از این روش حمایت کردند. استدلال‌های مناسبی به نفع تمامی این رویکردها وجود دارد. بنابراین در دور اروگونه تصمیم گرفته شد، طرف‌های متعاقد آزاد باشند هر روشی را که می‌خواهند به کار گیرند، مشروط بر آنکه کاهش، حداقل معادل با کاهشی باشد که در دور توکیو به ثبت رسید (که معادل کاهشی بیش از $\frac{1}{3}$ تعرفه‌های حاکم بود). تعداد زیادی از کشورها روش پیشنهاد/درخواست را به کار گرفتند. رویکرد مذاکرات صفر در برابر صفر که

اصلاح شده و کاهش یابد و در نهایت به سمت صفر گرایش پیدا نمایند. اصلاح تعرفه‌ها در قالب اشکال مختلف مذاکرات تعرفه‌ای مطرح شده است. در این خصوص اشاره می‌گردد که با وجود فرار گرفتن مذاکرات تعرفه‌ای به عنوان موضوع اصلی مذاکرات چندجانبه تجاری در اغلب دوره‌های گات، روش‌های کاهش تعرفه اغلب متنوع بوده است. در واقع یک رویکرد پذیرفته شده واحدی برای مذاکرات تعرفه‌ای وجود ندارد. با این حال انتخاب شیوه‌ای که باید به کار گرفته شود، مهم می‌باشد. چون هر کدام از شیوه‌ها می‌توانند نتایج کمی و کیفی به‌بار بیاورند. به نظر می‌رسد که یک روش واحد برای کاهش تعرفه، تمام طرف‌های مذاکره را راضی نخواهد کرد. برخی روش‌های اداری کاهش تعرفه به صورت زیر می‌باشد:

الف) فرمول کاهش خطی تعرفه^۱

این روش در دور کندی (۱۹۶۷-۱۹۶۴) به کار گرفته شده است و به‌طور عمده شامل کاهش تمامی نرخ‌های تعرفه‌ای در جداول با درصد مشخص و مساوی می‌باشد. در حالی که این روش تعرفه‌ها را به‌طور کلی کاهش می‌دهد، ساختار تعرفه‌ها را بدون تغییر می‌گذارد. بنابراین هرگونه عدم توازن در تعرفه‌ها باقی می‌ماند.

ب) فرمول هماهنگ^۲

این فرمول را سوییس در دور مذاکرات توکیو پیشنهاد کرد و مورد قبول واقع شد. در این فرمول نرخ‌های بالای تعرفه با درصد بیشتری نسبت به تعرفه‌های پایین کاهش می‌یابد که هدف از آن پایین آوردن و هم‌سطح کردن

1- The Linear Tariff Reduction Formula

2- The Harmonization Formula

3- The Offer/Request Procedure