

قسمت اول



آندریا ژیمنز گونرا مترجم: یوسف جمسی

نفت خام وجود ندارد. به علاوه هیچ یک از بندهای توافق‌نامه گات، یا نسخه روز شده این توافق‌ها در چارچوب WTO، مانع اعمال قواعد تجارت آزاد بین‌المللی در خصوص نفت نمی‌شود. در حقیقت، تجارت جهانی نفت خام نیز تحت پوشش قوانین عمومی تعیین شده در پیمان تجارت آزاد WTO و فصل‌های الحاقی آن قرار دارد.

اگر چه نفت در هیچ یک از دور گفت‌وگوهای گات مستقیماً موضوع مذاکره نبوده است، قوانین متعددی در چارچوب گات به تصویب رسیده است که بر بخش نفت تأثیر می‌گذارد و در آینده نیز قوانین مشابهی با همین تأثیرات در WTO به تصویب خواهد رسید.

این مقاله به بررسی تأثیر قوانین و مصوبات WTO بر بخش نفت اختصاص دارد و تأثیر فعالیت‌ها و رویه‌های سازمانی و قانونی تصویب شده در آن که می‌تواند محدودیت‌هایی را در اعمال سیاست‌های ملی در کشورهای صادرکننده نفت ایجاد کند، مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد. این کشورها باید این واقعیت را بپذیرند که دیر یا زود ناچار خواهند شد تا در سیاست‌گذاری‌های خود تجدید نظر کرده و

کار خود دارد. WTO نسبت به سلف خود (گات) ساختار سازمانی و قانونی دقیق‌تر و جامع‌تری دارد و این امر نشان می‌دهد که در طرح‌ریزی و پایه‌گذاری آن به قدر کفایت به مسأله مهمی چون تخصیص قدرت در ارتباط با موضوعات حساس سیاسی و حق اعمال حاکمیت توجه شده است. این طرز تلقی کاملاً منطقی است که WTO به عنوان "مرکزی‌ترین نهاد اقتصاد بین‌المللی"^۲ تأثیر محسوسی بر بخش نفت داشته باشد، بویژه اکنون که تعداد زیادی از کشورهای صادرکننده نفت به عضویت این سازمان درآمده یا تقاضای عضویت داده‌اند.

این تصور عمومی وجود دارد که تجارت جهانی نفت به واسطه مستثنی بودن از قوانین مصوب گات در سال ۱۹۴۷، به WTO نیز ارتباط ندارند. واقعیت این است که نفت خام در بسیاری از کشورهای واردکننده جهان از حقوق گمرکی معاف بوده یا تعرفه گمرکی بسیار نازلی بر آن اعمال می‌شود و هر چند تعرفه و واردات فرآورده‌های نفتی نسبتاً بالاست، این اقلام در مقایسه با سایر کالاها جزو اقلام با تعرفه گمرکی پایین به حساب آمده و می‌توان گفت مانع تعرفه‌ای چندانی بر سر راه تجارت بین‌المللی

توسعه اقتصاد و تجارت بین‌المللی منجر به شکل‌گیری یک نظام نادی به هم وابسته جهانی شده است که به تدریج تبدیل شدن به یک اقتصاد یکپارچه جهانی می‌کند. در این فرایند جهانی شدن، اهداف و نقش‌نهادهای بین‌المللی اقتصادی و پیوند پای چند جانبه، پیوسته رو به افزایش است به همراه خود مجموعه نوینی از قواعد، رویه‌ها و اصول تجاری و اقتصادی را به جهان عرضه می‌کند.

در این بستر بود که توافق‌نامه عمومی تعرفه و تجارت موسوم به "گات" (تأسیس ۱۹۷۴) در پی توافق‌های حاصله در گفت‌وگوهای دور اروگوئه، سرانجام در سال ۱۹۹۵ هسته اصلی سازمان تجارت جهانی یا "WTO" را تشکیل داد.

حوزه فعالیت‌ها و دامنه جغرافیایی تحت پوشش WTO نسبت به گات وسیع‌تر است و سعی دارد اصول عمده گات (اصل کامل‌الوداد، اصل رفتار ملی^۱، اصل ممنوعیت موانع غیرتعرفه‌ای) را در مورد سایر اقلام نظیر خدمات و حق مالکیت معنوی اعمال کند. علاوه بر این WTO رویه‌های نهادی و قانونی لازم (رویه‌های تصمیم‌گیری و حل فصل مناقشات) که اعمال اصول فوق را تسهیل و ممکن می‌کند در دستور

روش تدوین سیاست‌های نفتی خود را بویژه در موضوعات مرتبط با پارانرژی، سرمایه‌گذاری خارجی و خدمات بخش انرژی، با نظام نوین تجارت آزاد جهانی تطبیق دهند. با توجه به اهمیت درآمدهای حاصله از صدور نفت برای کشورهای صادرکننده و نقش این منبع مهم انرژی در برنامه‌های توسعه کشورهای مزبور، روند آزادسازی و مقررات زدایی در بخش نفت، تبعات اقتصادی و سیاسی قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت.

گنجاندن نفت در دوره‌های آتی مذاکرات سازمان تجارت جهانی می‌تواند نتایج و دستاوردهای مثبتی برای کشورهای صادرکننده نفت داشته باشد، زیرا فرصتی برای مطرح کردن تبعیضی است که کشورهای مصرف‌کننده در خصوص این منبع مهم انرژی اعمال می‌کنند. مالیات‌ها و تعرفه سنگینی که بر واردات نفت و فرآورده‌های نفتی در کشورهای مصرف‌کننده وضع شده بسیار سنگین و تبعیض‌آمیز است و موجب محدود شدن تقاضا و روند تجارت آزاد می‌شود. در این مقاله به طور اخص در پی بررسی اثرات عضو شدن کشورهای عضو اوپک (کویت و ونزوئلا که عضو WTO هستند و عربستان سعودی و الجزایر که فرایند الحاق را طی می‌کنند) در سازمان تجارت جهانی هستیم. مقاله به طور کلی شامل سه فصل، به شرح ذیل است:

● عناصر عمده سازمانی (Institutional) و قانونی (Constitutional) WTO و تفاوت‌های آن با گات.

● نقش کشورهای صادرکننده نفت در مذاکرات ادوار مختلف گات. تأثیر غیر مستقیم آن گفت‌وگوها بر بخش نفت. هزینه‌ها و منافع بالقوه درخواست عضویت در WTO برای کشورهای صادرکننده نفت.

● پیامدها و فرصت‌های حاصله از توافق‌های WTO، برای بخش نفت و چگونگی تأثیرگذاری توافق‌های به عمل آمده در چارچوب WTO بر سیاست‌های ملی کشورهای صادرکننده نفت و اینکه کشورهای صادرکننده نفت چگونه می‌توانند برای حفاظت از منافع استراتژیک خود در بخش نفت، مصوبات WTO را تعدیل کنند و بر آنها اثر بگذارند.

۱- سازمان تجارت جهانی و سلف آن، گات ۱۹۴۷

یکی از مشخصه‌های بارز نظام اقتصاد

جهانی در سال‌های اخیر، قدرت گرفتن نهادهای اقتصاد بین‌الملل است. عملکرد این نهادها بر روند توسعه اقتصادی کشورهای جهان تأثیر بسزایی داشته و دارد. یکی از این نهادهای مهم و بسیار تأثیرگذار در ژانویه ۱۹۹۵ پا به عرصه حیات گذاشت "سازمان تجارت جهانی" WTO است که حاصل مذاکرات نهایی دور اروگوئه (UR)، مهم‌ترین دور مذاکرات تجاری بین‌المللی در جهان است. برای شناخت WTO ابتدا باید سلف آن گات (GATT) را بشناسیم.

۱-۱ - زمینه پیدایش گات

پس از جنگ دوم جهانی، متفقین با اذعان به اهمیت تأسیس نهادهای بین‌المللی برای تنظیم و قاعده‌مند ساختن روابط اقتصادی میان کشورها و محدود کردن رویه‌های حمایتی در عرصه تجارت خارجی که در آن زمان بسیار رایج بود، به توافق‌های اصولی مهمی در این زمینه دست یافتند. در سال ۱۹۴۷ سازمان ملل متحد پیش‌نویس اساسنامه سازمان تجارت بین‌المللی (ITO) را تهیه کرد که به موازات آن یک موافقت‌نامه چند جانبه که برای کاهش تعرفه‌های گمرکی طراحی شده بود نیز مطرح و بین کشورهای عضو به بحث گذارده شد. این موافقت‌نامه که "موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت" (GATT) نام گرفت، کشورها را مستلزم می‌ساخت موانع مختلف محدودکننده تجارت را کنار بگذارند تا منافع کاهش تعرفه‌های گمرکی عملاً تحقق پیدا کند. تاریخچه شکل‌گیری گات همواره متأثر از موضع‌گیری‌های ایالت متحده بوده است. همین امر که ITO هرگز تأسیس نشد و گات تا سال ۱۹۹۵ به عنوان تنها نهاد تنظیم‌کننده تجارت بین‌المللی باقی ماند تا حدود زیادی به محدودیت‌های موجود در قانون اساسی ایالات متحده که عضویت این کشور در یک سازمان بین‌المللی را منوط به تصویب کنگره دانسته اما الحاق در یک موافقت‌نامه بین‌المللی را به رئیس جمهوری واگذار کرده است، مربوط می‌شود؛ ضمن آن که منافع سیاسی و اقتصادی ایالات متحده در آن زمان نیز تشکیل یک سازوکار بین‌المللی فراتر از گات را بر نمی‌تافت.

پیمان گات هیچ‌گاه به صورت یک قانون اجباری به مورد اجرا گذاشته نشد، هر چند تعهدات آن طبق حقوق بین‌المللی براساس "پروتکل کاربرد مشروط" PPA "لازم‌الاجرا بود. طبق این پروتکل، امضاکنندگان توافق‌نامه

گات پذیرفته‌اند که پیمان را به صورت مشروط اجرا کنند، به این معنی که آنها ملزم نخواهند بود موادی از پیمان را که با قانون اساسی ایشان (قانونی که در زمان به عضویت در آمدن در پیمان گات وجود داشته) مغایرت دارد، اجرا کنند. این پروتکل برای بسیاری از کشورها مسأله موافقت قوه مجریه با عضویت در گات را حل کرد و به بسیاری از دولت‌ها که در غیر این صورت باید عضویت در گات را به قوه مقننه ارجاع می‌دادند، اجازه داد PPA را به تصویب قوه مجریه برسانند در حالی که اساسنامه ITO باید به قوه مقننه ارجاع داده می‌شد. در این میان، طرف‌های قرارداد مجاز شدند تا از آن دسته از تعهدات گات که به تصویب قوه مقننه نیاز داشت، تخطی کنند.

تحت این سیستم مشروط، که اعمال گزینشی بندهای توافق‌نامه مشخصه اصلی آن، طرف‌های ذینفع (CP) در پیمان گات طی ۸ دور به مذاکره پرداختند، ۶ دور آن به کاهش تعرفه‌ها اختصاص داشت. دور هفتم که دور توکیو نام گرفت (۷۹-۱۹۷۳)، مذاکره بر سر اقدامات غیرتعرفه‌ای را نیز در دستور کار خود داشت. برای رسیدن به این هدف، ابزارهای مجزایی که "کد" (Codes) یا الحاقیه نامیده می‌شدند به مذاکره گذاشته شدند که هر یک عملاً یک پیمان مستقل محسوب می‌شد. این کدها برای حذف برخی اقدام‌های غیرتعرفه‌ای که مخل روند آزاد تجارت بودند، نظیر مقررات خریدهای دولتی، کاربرد استانداردهای فنی و بهداشتی برای محدود ساختن واردات، پارانها، عوارض ضد دامپینگ و... طراحی شده بودند. البته کدهای مذکور جنبه الزام قانونی نداشت (جزو قواعد غیرالزام‌آور محسوب می‌شدند) و فقط شامل کشورهایی می‌شد که آنها را امضا کرده و به تصویب رسانده بودند. امروزه تمام کدها (الحاقیه‌ها) جزو متن توافق‌نامه‌های دور اروگوئه هستند و به صورت ضمیمه به موافقت‌نامه WTO الحاق شده‌اند.

آخرین دور مذاکرات گات (دور اروگوئه) در سال ۱۹۹۴ به پایان رسید. نتایج این مذاکرات رسماً توسط اعضا امضا شد و به تصویب تعداد قابل توجهی از اعضا رسید تا از یکم ژانویه ۱۹۹۵ به اجرا گذاشته شود. به موجب این توافق‌نامه، سازمان تجارت جهانی تأسیس شد که هدف اصلی آن نهادینه کردن توافق‌های دور اروگوئه بود. WTO به عنوان "مرکزی‌ترین نهاد اقتصادی بین‌المللی" در دوره کوتاه عمر خود به منشور منتخب ملت‌های جهان برای تداوم

مذاکره بر سر قوانین متعددی که نظم و ثبات اقتصادی جهان را تأمین می‌کنند، تبدیل شده است.

گات حدود ۵۰ سال بدون یک اساسنامه رسمی (Constitution) به کار خود ادامه داد، هر چند با وجود فقدان یک ساختار رویه‌ای برای اجرای مؤثر قواعد بی‌شمار آن، توافق‌های مشروط (Provisional Agreements) مکانیزم لازم را برای مذاکره بر سر مقررات عمده‌ای که در حال حاضر بر مناسبات اقتصادی بین‌المللی اعمال می‌شوند، فراهم کرد.

۲-۱- ساختار تجارت جهانی

یکی از اهداف مذاکرات دور اروگوئه (۱۹۴۶-۱۹۸۶) بهبود و رفع نارسایی‌های نهادی و قانونی گات بود. عنوان پیمان امضا شده در پایان این دور مذاکرات عبارتست از: "مصوبه نهایی و نتایج مذاکرات تجاری چند جانبه دور اروگوئه" و نخستین ماده آن توافق‌نامه تشکیل سازمان تجارت جهانی است، که به موضوعات نهادی و رویه‌های تسهیل‌کننده اجرای قواعد بی‌شمار گنجانده شده در چهار ضمیمه الحاقی (Four Annexes) می‌پردازد.

در توافق‌نامه WTO، مفاهیم و مقررات نهادی (سازمانی) از قواعد اصولی تفکیک شده‌اند؛ اما کشوری که می‌خواهد به عضویت این سازمان درآید باید تمام قواعد را یک جا بپذیرد. قاعده "تعهد واحد" (Single Package) مشخصاً تمام اعضا را ملزم می‌دارد تا تمامی قواعد و ضوابط گات را به عنوان مجموعه قوانین واحدی بپذیرد و از آنها تبعیت کنند.

۱-۲-۱ ساختار نهادی و قانونی

WTO به عنوان یک سازمان بین‌المللی، یک ساختار اجرایی دارد. بالاترین مقام در این سازمان، کنفرانس وزیران (MC) است که چهار شورا (Councils) زیر مجموعه آنند. شورای عمومی (General Council) دارای قدرت نظارتی است و بسیاری از کارکردهای اصلی کنفرانس وزیران را انجام می‌دهد. برای هر یک از توافق‌نامه‌های ضمیمه ۱ (تجارت کالا، تجارت خدمات، و حقوق مالکیت معنوی) نیز یک شورا وجود دارد. همچنین "رکن حل اختلافات" (DSB) از بخش‌های اصلی سازمان است که وظیفه نظارت و حل و فصل مناقشاتی که میان اعضا بروز می‌کند را (طبق رویه حل اختلافات مندرج در ضمیمه ۲) به عهده دارد. این ساختار

نمایانگر توزیع عمومی قدرت و اختیارات است، ولی سازمان تجارت جهانی تعاملات مؤثری را نیز میان رکن‌های اداره‌کننده، شوراها و فرایندها حل اختلافات برقرار ساخته است.

رویه‌های تصمیم‌گیری

گات بر این امر تصریح داشت که اعضا در بسیاری از موارد باید رأی اکثریت را ملاک عمل قرار دهند، البته در مذاکرات گات در عمل عموماً از رأی‌گیری رسمی پرهیز می‌شد (جز در مورد لغو تعهدات، عضو شدن کشورها و الحاقیه‌ها). اغلب توافق‌ها از طریق اجماع حاصل می‌شد؛ اغلب تصمیمات حاصل یک فرایند مذاکره و سازش متقابل بوده و اعضا با درک این واقعیت که حصول توافقات مزبور در میان کشورهایی که دارای نفوذ و قدرت اقتصادی بالایی هستند ضرورت دارد، تن به توافق می‌دهند.

توافق‌نامه سازمان تجارت جهانی حاوی یک ماتریس رویه‌های تصمیم‌گیری است که قیود محدودکننده متعددی در حاشیه آن وجود دارد. به طور کلی ۵ تکنیک برای تصمیم‌گیری یا تدوین و فرمول‌بندی قواعد جدید یا اصلاح قواعد مربوط به سیاست تجاری در WTO پیش‌بینی شده است. این رویه‌ها عموماً همان رویه اجماع را که گات مبنا قرار داده بود دنبال می‌کنند؛ اما هنگامی که اجماع قابل حصول نباشد نظام رأی‌گیری اکثریت ملاک عمل خواهد بود که در آن هر عضو (صرف‌نظر از جمعیت و سایر مشخصاتی که وزن رأی را تعیین می‌کنند) فقط یک رأی دارد. برای تصمیمات روزمره و عادی اکثریت نسبی کفایت می‌کند ولی تفسیر، اصلاح و لغو مقررات مستلزم رأی سه چهارم کل اعضای WTO خواهد بود.

"اجماع" در توافق‌نامه WTO به این شرح تعریف شده است: وضعیتی که تصمیم اتخاذ شده توسط اعضا، مورد اعتراض رسمی هیچ یک از اعضای حاضر در اجلاس واقع نشود. در این مورد، "اجماع" با Unanimity تفاوت دارد، زیرا یا عدم حضور در اجلاس نمی‌تواند مانع اجماع شود. البته انتقادهایی به این روش تصمیم‌گیری مبتنی بر اجماع وارد شده و ایراداتی هم شناسایی شده است. مثلاً این که قدرت اقتصادی کشورها در تصمیم‌گیری‌ها نادیده گرفته شده یا این که گردآوری سه چهارم اعضا برای تصمیم‌گیری در موارد دشوار است و همچنین پدیده "آراء گروهی" (Block Voting) که می‌تواند به اتخاذ تصمیم به نفع یک منطقه به

خصوصاً از جهان (و به زبان‌سایر مناطق) منجر شود. در هر صورت، مکانیزم نوین تصمیم‌سازی و مدیریت در WTO و این هدف ایجاد شده که تصمیمات متعادلی توسط اعضا گرفته شود.

تفاهم نامه (قواعد رویه‌های حاکم بر) حل اختلافات (DSU)

گفته می‌شود که مکانیزم حل اختلافات، یکی از موفقیت‌های برجسته WTO است و هدف آن بهبود کارکرد نظام تجارت آزاد جهانی پس از گات است. به این ترتیب یک رویه یکسان برای رسیدگی به اختلافات در مورد تمامی موافقتنامه‌های گات و WTO، برقرار شده است و چنانچه یکی از ضمیمه‌ها دارای بندی ویژه برای رفع اختلافات بوده باشد، این رویه جدید آن را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. به علاوه DSU به گونه‌ای طراحی شده است که مانع اجرای گزارش‌های نهایی مذاکرات که توسط هیأت رسیدگی (Panel) تهیه می‌شود، نباشد. تصمیم نهایی هیأت رسیدگی به صورت قانون بین‌المللی (تقریباً) در تمامی موارد لازم‌الاجرا خواهد بود.

هرگاه اختلاف و مناقشه معنی‌داری مبنی بر نقض تعهد بین دو کشور عضو بروز می‌کند، مراحل ذیل طبق دستورالعمل طی می‌شود:

● مشورت: کشوری که تعهد علیه او نقض شده از کشور نقض‌کننده تعهد می‌خواهد که یک جلسه مشورتی برای حل اختلافات میان خود تشکیل دهند. تشکیل این جلسه مشورتی باید به اطلاع رکن حل و فصل اختلافات رسانده شود. اگر حل و فصل اختلاف به صورت دو جانبه مسیر نشود، کشور شاکی می‌تواند تقاضای تشکیل هیأت رسیدگی را رسماً مطرح کند.

● هیأت رسیدگی (Panel): رکن حل اختلاف (DSU) موظف به تشکیل یک هیأت رسیدگی است.

هیأت پس از بررسی موضوع، گزارش و تصمیم نهایی خود را آماده می‌کند.

● درخواست استیناف (Appeal): اگر یکی از طرفین به رأی صادره اعتراض داشته باشد، موضوع به رکن استیناف (Appellate Body) ارجاع داده می‌شود که تصمیم نهایی را اتخاذ خواهد کرد.

● اجراء، جبران یا تلافی: اگر کشور ناقض تعهد در مهلت زمانی مقرر به توصیه‌های هیأت رسیدگی کننده عمل نکند، طرف شاکی می‌تواند درخواست غرامت و جبران نماید یا از رکن حل اختلاف برای اقدام تلافی جویانه علیه طرف

خود اجازه بگیرد. تلافی فقط باید در همان بخشی که کشور مقابل تعهد خود را نقض کرده است، انجام بگیرد. ولی اگر این کار عملی نبود با اجازه رکن حل اختلاف، کشورشاکمی می‌تواند اقدام تلافی جویانه را در بخش دیگری که تحت پوشش موافقت‌نامه قرار دارد، اعمال کند.

نکته قابل توجه و مهم این است که WTO هرگز خود رسیدگی به اختلاف را آغاز نمی‌کند بلکه کشور ذینفع باید شکایت را نزد رکن مربوطه مطرح کند. مثلاً ممکن است برخی از اعضا دست به اقداماتی بزنند که در چارچوب قواعد WTO مجاز نباشد، ولی اگر هیچ کشور ذی‌نفعی نسبت به این اقدامات اعتراض نکند، WTO مبادرت به اقدامی نخواهد کرد.

قوانین بین‌المللی، از جمله مقررات WTO به طور معمول فقط شامل دولت - ملت هاست، و با وجود اهمیت روزافزون و نقش برجسته‌ای که برخی از شرکت‌ها و نهادهای غیر دولتی (NGO) در عرصه اقتصاد بین‌المللی ایفا می‌کنند، مکانیزم حل اختلافات سازمان تجارت جهانی فقط شامل مواردیست که بین کشورها رخ می‌دهد. شکایت اشخاص علیه کشورهای خارجی به طور مستقیم قابل طرح در WTO نیست، اما دولت‌ها می‌توانند به نمایندگی از اشخاص این شکایات را مطرح کنند. برخی از کشورها ترتیبات حقوقی لازم را برای این گونه موارد پیش‌بینی کرده‌اند.

عضویت

"گات" از آنجا که یک "سازمان" نبود، عضوی هم نداشت و کشورها به عنوان امضاکنندگان پیمان (Contracting Parties) با آن مرتبط بودند. برای این که کشوری به "گات" بپیوندد، لازم بود که دو سوم کشورهای امضاکننده پیمان، به الحاق آن کشور رأی مثبت بدهند. طبعاً انگیزه کشورها برای دادن رأی مثبت به الحاق یک کشور به گات، ناشی از تمایلی بود که کشور داوطلب، به واگذاری امتیازات برابر در مبادلات تجاری از خود نشان می‌داد. کشوری که تازه به گات می‌پیوست باید خود را به اعطای امتیازات برابر تجاری به سایر اعضا و تبعیت از الزامات گات، که اعضای موجود پذیرفته و بدان‌ها متعهد شده بودند، متعهد می‌کرد. از آنجا که پذیرش قواعد مرتبط با اقدامات غیرتعرفه‌ای، اختیاری بود، امتیازات فقط بر مبنای کاهش

با توجه به اهمیت

درآمدهای حاصله از صدور نفت

برای کشورهای صادرکننده

و نقش این منبع مهم انرژی

در برنامه‌های توسعه کشورهای مزبور، روند آزادسازی و مقررات زدایی در بخش نفت،

تبعات اقتصادی و سیاسی

قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت

تعرفه تعریف می‌شدند.

تمامی طرف‌های امضاکننده سند نهایی موافقت‌نامه دور اروگوئه عملاً اعضای مؤسس WTO بودند.

عضویت جدید در WTO پس از تشکیل این سازمان، فرایندی پیچیده‌تر و طولانی‌تر است زیرا این کار مستلزم پذیرش کامل تمامی موافقتنامه‌های چند جانبه (قاعده "تعهد واحد") است و کشوری که این تعهدات را می‌پذیرد باید تغییرات عمده‌ای را در سیاست‌های اقتصادی و بازرگانی ملی خود اعمال کند.

تصمیم‌گیری درباره عضویت یک کشور در WTO، باید به روش اجماع صورت بگیرد. زیرا در خلال مذاکرات دو جانبه و چند جانبه نباید نقطه نظرات و نگرانی‌های تک‌تک اعضا مورد

بررسی قرار گرفته و حل و فصل شود. بند ۱۲ موافقت‌نامه WTO بیانگر آن است که عضویت جدید در WTO منوط به توافق میان کشور متقاضی و WTO است، بنابراین عضویت یک فرایند طولانی است که از طریق مذاکره میسر می‌شود. فرایند پذیرش عضویت برای اعضای جدید باید مراحل متعددی را پشت سر بگذارد.

● نخست، کشور متقاضی عضویت باید درخواست خود را به همراه یک اظهارنامه (memorandum) که تمام جنبه‌های سیاست‌های اقتصادی و بازرگانی خود را در آن شرح داده و ارتباط آنها با موافقتنامه‌های WTO را بیان کرده است، به گروه بررسی کننده درخواست عضویت خود ارائه دهد. گروه بررسی‌کننده پس از بررسی رژیم‌های حقوقی و بازرگانی کشور متقاضی، مذاکرات چند جانبه مربوط به عضویت را آغاز می‌کند. در این

مذاکرات، شرایط و الزامات ورود به WTO برای کشور متقاضی و نیز دوره‌های انتقالی که کشور متقاضی باید برای اعمال تغییرات قانونی و ساختاری لازمه پشت سر بگذارد، تفهیم می‌شود.

● در گام دوم، به موازات گام نخست، مذاکرات دو جانبه میان عضو جدید و سایر اعضا آغاز می‌شود.

این گفت‌وگوها از آن جهت دو جانبه‌اند که کشورهای مختلف، قوانین و منابع تجاری متفاوتی دارند؛ اما هر توافقی که بین کشور متقاضی عضویت و تک تک کشورها در مذاکرات دو جانبه حاصل می‌شود، از طریق مکانیزم عدم تبعیض، عملاً در مورد تمام اعضای WTO لازم‌الاجرا می‌شود.

مذاکرات دو جانبه می‌تواند بسیار پیچیده و مفصل باشد و از همین رو ممکن است روند پذیرش عضو تازه در WTO را به تأخیر بیندازد.

● سوم؛ پس از آن که "گروه کاری" بررسی رژیم‌های حقوقی و بازرگانی کشور متقاضی را به اتمام رساند و مذاکرات دو جانبه نیز به پایان رسید، گروه کاری شرایط ورود کشور متقاضی به WTO (تحت عنوان "پروتکل الحاق") را به همراه فهرست کامل تعهدات آن کشور در قبال سایر اعضا، تهیه کرده و برای ارائه به شورای عمومی یا کنفرانس وزیران آماده می‌کند. اگر دو سوم اعضا به این مستندات رأی مثبت بدهند، کشور متقاضی می‌تواند پروتکل را امضا کرده و رسماً به عضویت سازمان درآید.

ارتباط WTO با سایر سازمان‌ها

در اساسنامه WTO صرفاً بر برقراری روابط "مناسب" (Appropriate) با سازمان‌های دولتی بین‌المللی (IGOs) تأکید شده است. به جز صندوق بین‌المللی پول (IMF) و بانک جهانی، سایر سازمان‌های بین‌المللی فقط در مقام ناظر با WTO ارتباط دارند. شماری از سازمان‌های دولتی بین‌المللی (IGO) در گات جایگاه ناظر (Observer Status) را دارند و اکنون نیز در بخش‌ها و کمیته‌های مختلف WTO با همین جایگاه حضور دارند. جایگاه ناظر به سازمان مربوطه امکان دسترسی به اسناد مذاکرات حتی اسناد تحت کنترل را می‌دهد. تصمیم‌گیری در مورد دامنه و شمول این دسترسی در WTO متمرکز نیست و رکن‌های مختلف وابسته به WTO می‌توانند در این مورد تصمیم بگیرند و دسترسی به اسناد را برای سازمان‌های مختلف

گروه‌ها و ائتلاف‌ها

امروزه کشورها به طور فزاینده‌ای به تشکیل گروه و ائتلاف در درون WTO روی می‌آورند. این گروه‌ها یا ائتلاف‌ها گاه در مذاکرات چند جانبه یک سخنگوی مشترک معرفی کرده و یا یک تیم واحد را برای مذاکرات اعزام می‌کنند. گسترش اتحادیه‌های گمرکی، مناطق آزاد تجاری و بازارهای مشترک، عاملی است که این نوع همکاری‌ها را تشویق می‌کند. بزرگترین و مهمترین ائتلاف‌ها از این دست، اتحادیه اروپا است که یک سیاست تجارت خارجی و یک جدول تعرفه گمرکی دارد و در تمام اجلاس‌های WTO، کمیسیون اروپا از جانب کشورهای عضو سخن می‌گوید. اتحادیه کشورهای آسیای جنوب شرقی "آسه‌آ" (ASEAN)، "منظومه اقتصادی امریکای جنوبی" (SELA)، و گروه کشورهای آفریقایی، کارائیب و اقیانوسیه" (ACP) نیز از جمله گروه‌هایی هستند که گاه در اجلاس‌های WTO یک بیانیه مشترک ارائه می‌کنند.

کشورهای کوچک‌تر که منافع مشترک اقتصادی فراوانی با یکدیگر دارند نیز می‌توانند با تشکیل گروه و ائتلاف، قدرت چانه‌زنی خود را در مذاکره با کشورهای بزرگتر و نیرومند بالا ببرند. از جمله این گروه‌ها که نمونه ائتلاف چندین کشور مختلف، برای دستیابی به یک هدف واحد است، می‌توان به گروه کایرتز^۵ (Cairns) اشاره کرد. این گروه قبل از آغاز مذاکرات دور اروگوئه تشکیل شد و به یکی از قدرت‌های ثالث مهم در مذاکرات بخش کشاورزی بدل شد. هر چند کشورهای تشکیل دهنده گروه کایرتز از لحاظ اقتصادی، نژادی، سیاسی و فرهنگی بسیار متنوع بودند، منافع مشترکی در حوزه تجارت محصولات زراعی داشتند که بدلیل عدم توانایی رقابت با کشورهای بزرگ در زمینه سوبسیدهای داخلی و صادراتی، این گروه را تشکیل دادند.

۲-۱-۲ شرایط اساسی

قواعد و شرایط اساسی (Substantive Provisions) در توافق‌های الحاق شده به توافق‌نامه WTO گنجانده شده‌اند. ضمیمه "IA" در برگزیده توافق‌نامه گات ۱۹۹۴، فهرست مفصلی از توافق‌نامه‌های دو جانبه و چند جانبه، تفاهم‌نامه‌ها، تصمیمات و سایر متون مربوطه است. توافق‌نامه‌ها عمدتاً توافق‌نامه‌های حاصله در دور توکیو هستند که در مذاکرات دور اروگوئه

حک و اصلاح شده‌اند و اکنون، اگر جنبه اختیاری ندارند. ضمیمه‌های "1B" و "1C" به ترتیب به موازین حقوق مالکیت معنوی در تجارت کالا و خدمات اختصاص دارند. ضمیمه "2" شامل تفاهم‌نامه حل اختلافات است. درباره محتویات این ضمیمه‌ها متعاقباً شرح خواهیم داد، اما در این بخش ارکان اصلی آنها را مورد توجه قرار می‌دهیم. در تمامی توافق‌نامه‌های WTO دو اصل مهم عدم تبعیض گنجانده شده‌اند که عبارتند از: "اصل کامله الوداد" (MFN) اصل "رفتار ملی" (National Treatment). اصل نخست به این معنی است که تمام امتیازهای اعطا شده به یک کشور در چارچوب WTO، خود به خود شامل حال تمام سایر اعضا WTO نیز خواهد بود. این معنی که کشورها نمی‌توانند در اعطای امتیاز تجارت آزاد نسبت به کشورها تبعیض قائل شوند و باید از این نظر با همه کشورها برخورد یکسانی داشته باشند. اصل دوم، "اصل رفتار ملی"، به این معنی است که نحوه برخورد دولت‌ها با کالاهای وارداتی نباید با کالاهای ساخت داخل کشورها تفاوت داشته باشد. این اصل می‌کوشد تا از تبعیض میان یک کشور عضو صادرکننده و یک کشور عضو واردکننده جلوگیری کند. عدم تبعیض یکی از مشخصه‌های کلیدی و زیربنایی WTO است. اصل مذکور همواره مبنایی برای به حداقل رساندن اختلالات در جریان تجارت آزاد و جلوگیری از اعمال تبعیض در مقررات دولتی بوده که به عنوان روشی مخفی در اقدامات حمایتی مورد استفاده دولت‌ها قرار می‌گیرد. این اصل همچنین موجب کاهش هزینه فرمولاسیون قواعد و مقررات WTO شده است؛ زیرا مقررات عمومی بدون هیچ تبعیضی شامل حال تمامی کشورهای عضو می‌شود. اعمال بی‌قید و شرط اصل دولت‌های کامله‌الوداد به واسطه تسری امتیازات تجاری به طیف وسیع کشورهای عضو، روند آزادسازی تجارت جهانی تسریع کرده است. اصل مزبور همچنین مانع از پیدایش خصومت‌ها، سوء تفاهمات و مناقشات است که در روش‌های تبعیض‌آمیز به وجود می‌آید. از این رو در توافق‌نامه‌های اساسی WTO، هر اقدامی که به طور تبعیض‌آمیز توسط دولت‌ها به اجرا گذاشته می‌شود، مغایر با اصول گات و WTO تلقی شده و مردود دانسته شده است.

وضعیت کشورهای در حال توسعه در WTO

یک ویژگی بسیار مهم گات و WTO آن

است که امتیازات ویژه‌ای را برای کشورهای در حال توسعه در نظر می‌گیرد. (این امتیازات از سال ۱۹۶۶ در پی مذاکرات "کندی راند" به مورد اجرا گذاشته شد.)

به عبارت دیگر برخی از اعضای WTO برحسب درجه توسعه یافتگی (توسعه نیافتگی) ایشان، از برخی الزامات WTO معاف شده‌اند. البته هیچ تعریف رسمی و استانداردی از «در حال توسعه بودن» در اسناد و متون رسمی WTO ارائه نشده است این عنوان فقط به انتخاب کشور عضو به آن تعلق می‌گیرد، هر چند ادعای یک کشور مبنی بر قرار داشتن در زمره کشورهای در حال توسعه، لزوماً در همه ارکان WTO به یک میزان پذیرفته نمی‌شود. با این حال برخی از مزایای قرار گرفتن یک کشور در فهرست کشورهای در حال توسعه، WTO به شرح ذیل است:

- انعطاف پذیری بیشتر در تداوم استفاده دولت از ابزارهای سیاست بازرگانی و اقتصادی
- دوره انتقال طولانی‌تر (تغییر قوانین و ساختارهای داخلی)
- دریافت کمک‌های فنی

تمامی کشورهای عضو اوپک که اکنون عضو WTO هستند، در فهرست کشورهای در حال توسعه قرار گرفته و از این مزایا برخوردارند. عربستان سعودی و الجزایر نیز به عنوان کشورهایی که مراحل عضویت را پشت سر می‌گذارند، در حال مذاکره برای پذیرفته شدن به عنوان "کشور در حال توسعه" هستند. البته این دو کشور باید بتوانند دلایل در حال توسعه بودن خود را ثابت کنند. البته این کار آسان نخواهد بود؛ زیرا کشورهای عضو WTO امروزه در برابر این ادعا مقاومت کرده و بسادگی نمی‌پذیرند که این امتیازات را به کشوری اعطا کنند. دبیرخانه اوپک در این رابطه بر بندهایی از بخش چهارم توافق‌نامه گات (GATT PART IV) که در آنها مشخصه کشورهای متکی به صادرات چند قلم مواد خام "کشورهای در حال توسعه" نامیده شده‌اند، انگشت گذاشته است تا اثبات کند که کشورهای عضو اوپک، کشورهای در حال توسعه محسوب می‌شوند.

مثلاً بند ۳۶ به این نکته اشاره دارد که: "..... ضروریست به مؤثرترین شیوه، شرایط مساعدی برای دسترسی صادرکنندگان این کالاها به بازارهای جهانی (مواد خام) فراهم شود، به اقتضای شرایط، سیاست‌هایی برای برقراری ثبات و بهبود شرایط در بازارهای جهانی این

محصولات و بویژه ثبات قیمت‌ها به مورد اجرا گذاشته شود.

همچنین در بند ۳۸ آمده است: ".... در صورت امکان، با اتخاذ تمهیدات مؤثر در چارچوب ترتیبات بین‌المللی،..... شرایط مساعد و ثبات لازم در بازار بین‌المللی این محصولات (مواد خام)، فراهم شود تا صادرکنندگان بتوانند به قیمت‌های عادلانه‌ای محصولات خود را عرضه کرده از ثبات قیمت در بازار برخوردار باشند."

۲-۳. WTO، نفت و اوپک

۱-۲ نفت در هفت دوره نخست مذاکرات تجاری گات

یک باور عمومی وجود دارد مبنی بر این که "نفت" هرگز در مذاکرات تجاری و توافقنامه‌های گات مطرح نبوده است. در واقع "نفت" و فرآورده‌های آن هرگز صراحتاً در هفت دوره مذاکرات تجاری (به جز دور نخست در ۱۹۷۴ در ژنو) مورد بحث قرار نگرفت. این امر دلایل سیاسی و اقتصادی خاص خود را دارد.

اغلب کشورهای صادرکننده نفت آسیا و آفریقا در سال‌های نخست پیدایش گات (تا اوایل دهه ۱۹۶۰)، عملاً مستعمره بودند. کل زنجیره تولید نفت در این کشورها تحت کنترل شرکت‌های نفت بین‌المللی (بویژه اروپایی) بود. در اروپا نیز نفت چندانی تولید نمی‌شد و از همین رو کشورهای اروپایی تعرفه گمرکی چندانی بر نفت و فرآورده‌های نفتی وضع نمی‌کردند. در چنان شرایطی، ارتباط میان کشورهای صادرکننده نفت آسیا و آفریقا و گات بسیار ضعیف بود زیرا کشورهای مزبور عملاً کنترلی بر نفت خود نداشتند و نمی‌توانستند بر تجارت بین‌المللی آن نیز تأثیر بگذارند.

اما در نیمکره غربی اوضاع به کلی متفاوت بوده و تعرفه‌های گمرکی به مشکل عمده‌ای در تجارت نفت و فرآورده‌های آن بدل شده بود. ایالات متحده از نخستین صادرکنندگان نفت محسوب می‌شود که پس از جنگ دوم جهانی به یک واردکننده بدل شد. تا سال ۱۹۳۲ واردات نفت ایالات متحده کاملاً آزاد و معاف از عوارض گمرکی بود، اما از این سال به بعد با تصویب قانون درآمدهای دولت، تعرفه‌ای به میزان ۲۱ سنت بر هر بشکه نفت خام، ۱/۰۵ دلار بر هر بشکه بنزین و ۱/۶۸ دلاری هر بشکه روغن موتور، وضع شد. در آن زمان ونزوئلا یک صادرکننده عمده نفت و فرآورده‌های نفتی به

ایالات متحده بود. با توجه به این که در سال ۱۹۳۲ قیمت نفت خام ایالات متحده ۸۷ سنت در هر بشکه و نفت خام ونزوئلا ۸۱ سنت بود، وضع چنین میزان تعرفه‌ای تأثیر محسوسی بر تجارت نفت میان دو کشور داشت، بویژه برای ونزوئلا که میزان تعرفه اعمال شده بر صادرات آن به آمریکا به ۲۵ درصد ارزش کالا می‌رسید.

پیمان "برابری در تجارت آزاد" که در سال ۱۹۳۹ بین آمریکا و ونزوئلا به امضا رسید، موجب کاهش این تعرفه‌ها شد و به موجب آن در سال ۱۹۴۰ برای صادرات نفت خام ونزوئلا به ایالات متحده تا سقف ۵ درصد تولید داخلی، ۵۰ درصد کاهش تعرفه منظور شد. برای مقادیر بیشتر از ۵ درصد، نرخ تعرفه (۲۱ سنت) به طور کامل اعمال می‌شد، همچنین تعرفه بنزین و روغن موتور هیچ تغییری نکرد.

در سال ۱۹۴۳ ایالات متحده آمریکا و مکزیک یک پیمان تجارت (Trade Treaty) منعقد کردند که سطح تعرفه‌های گمرکی بین دو کشور را ۵۰ درصد کاهش می‌داد و هیچ محدودیت مقداری (تعرفه‌های سهمیه‌ای) نداشت. تحت اصل دولت‌های کامل‌الوداد، این کاهش تعرفه علاوه بر مکزیک شامل تمام کشورهای دیگر، از جمله ونزوئلا، می‌شد؛ اما تعرفه واردات بنزین و روغن موتور همچنان دست نخورده باقی ماند.

پس از آن مقطع، در ۳۰ اکتبر ۱۹۴۷ در جریان مذاکرات تجاری گات تعرفه واردات بنزین و روغن موتور با ۵۰ درصد کاهش به ۰/۵۲۵ دلار برای هر بشکه بنزین و ۰/۸۴ دلار برای هر بشکه روغن موتور با ۵۰ درصد کاهش به ۰/۵۲۵ دلار برای هر بشکه بنزین و ۰/۸۴ دلار برای هر بشکه روغن موتور رسید و یک شرط با این تصمیم همراه بود که طبق آن: "تحت هیچ شرایطی نرخ تعرفه گمرکی واردات فرآورده‌های نفتی نباید از نرخ تعرفه واردات نفت خام پایین‌تر باشد.

با افزایش قیمت‌های نفت، تعرفه‌های فوق‌الذکر اهمیت خود را از دست داد و در برخی موارد نیز به کلی حذف شد. بنابراین از آنجا که عمده مباحث گات حول محور کاهش تعرفه‌ها دور می‌زد، بحث درباره تعرفه گمرکی نفت و فرآورده‌های آن که بسیار ناچیز بوده یا اصلاً وجود نداشت، بی‌مورد بود. به علاوه طی دوره‌های نخست مذاکرات تجاری گات، فقط اندونزی (۱۹۵۰)، نیجریه (۱۹۶۰) و کویت (۱۹۶۳) در گات عضویت داشتند. از این رو، و با در نظر گرفتن جنبه‌های سیاسی تولید نفت و

برای پرهیز از تنش‌هایی که در مورد کنترل منابع نفتی بروز می‌کرد، کشورهای ذی نفوذ گات، که عمدتاً کشورهای مصرف‌کننده بودند، نفت را از دستور کار مذاکرات گات خارج ساختند.

اما هر چند نفت و موضوعات مرتبط با آن در مذاکرات به طور مستقیم مورد اشاره قرار نمی‌گرفتند، هیچ قانونی یا دستورالعملی در مستندات گات یا WTO یافت نمی‌شود که نفت و محصولات مرتبط با آن را از دستور کار مذاکرات گات و WTO خارج کند. در واقع طی دوره‌های مختلف مذاکرات تجاری گات، نفت و فرآورده‌های آن بارها به طور غیرمستقیم موضوع مذاکرات بوده و قوانین و مقررات متعددی که تأثیر ملموسی بر صنعت و بازارهای جهانی نفت داشت از سوی کشورهای عمده صادرکننده نفت مطرح و مورد مذاکره قرار گرفت. بسیاری از این مقررات و قواعد بدواً تحت عنوان مقررات اختیاری معرفی، ولی متعاقباً به صورت قواعد اجباری و الزام‌آور به مجموعه مقررات واحد WTO اضافه شدند.

گرچه مذاکرات گات عمدتاً بر محصولات صنعتی متمرکز بود و کمتر به بحث درباره تجارت مواد خام می‌پرداخت، اما موضوعاتی نظیر قیمت‌گذاری دوگانه گساز طبیعی و محدودیت‌های صادراتی در رابطه با آن نیز در مذاکرات دوره‌های مختلف مطرح می‌شد و مورد بحث و بررسی قرار گرفت. مثلاً در سال ۱۹۵۰ یک گروه کاری در چارچوب مذاکرات گات به بررسی محدودیت‌های صادراتی مواد خام پرداخت که از سوی دولت‌ها برای تضمین فراهم بودن مواد خام مورد نیاز صنایع داخلی وضع شد. اغلب این محدودیت‌ها با قیمت‌گذاری نیز همراه بود، به طوری که قیمت موارد مزبور را پایین‌تر از قیمت‌های جهانی نگه می‌داشت. گروه کاری نهایتاً نتیجه گرفت که طبق توافق‌نامه گات، برقراری هرگونه محدودیت بر صادرات مواد خام برای حمایت از صنایع داخلی که این مواد را مصرف می‌کنند، چه از طریق اعطای یارانه به صنایع داخلی برای خرید این مواد و چه از طریق محدود ساختن عرضه مواد به متقاضیان خارجی، ممنوع است و دولت‌ها باید چنین سیاست‌های را کنار بگذارند.

در خلال دهه ۱۹۶۰ نیز تولید نفت هنوز تحت کنترل شرکت‌های نفتی چند ملیتی بود. در ایالات متحده که عمده‌ترین بازار نفت محسوب می‌شد، دولت کنترل اجباری واردات را در مارس ۱۹۵۹ وضع کرد. از آن تاریخ به بعد، واردات

نفت خام یا فرآورده نفتی بدون دریافت مجوز از وزارت کشور امکان پذیر نبود. براساس این قانون ۵۰ ایالت آمریکا به همراه "پورتوریکو"، به پنج منطقه عمده موسوم به "PADD"^۶ تقسیم شدند که هر یک مقررات خاص خود را داشت. برنامه محدودیت مقداری واردات نفت در این پنج منطقه با یک جدول تعرفه‌ای نه چندان سنگین برای واردات نفت و تعرفه نسبتاً سنگین برای بنزین و روغن موتور همراه بود، که عملاً یک سیاست حمایتی مؤثر را تشکیل می‌دادند؛ اما این اختلالات بارز در تجارت بین‌المللی نفت و فرآورده‌های آن هرگز در مذاکرات گات به بحث گذاشته نشد.

در دوره یاد شده کشورهای صادرکننده نفت درگیر مسائلی مهم دیگری نظیر اعمال حق حاکمیت ملی بر ذخایر طبیعی خود و جذب سرمایه‌گذاری در صنایع نفت ملی شده خود بودند و تجارت بین‌المللی نفت برای آنها در اولویت نبود. پس از آن که کشورهای صادرکننده نفت یکی پس از دیگری استقلال سیاسی خود را به دست آوردند و اوپک توسط تعدادی از مهمترین این کشورها تأسیس شد، بخش عمده هم و غم آنان تدوین چارچوب‌های مالی و سرمایه‌گذاری لازم برای صنعت نفت خود بود که امتیازات ویژه‌ای را برای کشور صاحب منابع نفتی تأمین می‌کرد. این کشورها توانستند سیاست‌های نفتی خود را در جهت تأمین منافع خود از طریق اوپک با یکدیگر هماهنگ سازند و هر چند قیمت‌های نفت در خلال دهه ۱۹۶۰ کاهش یافت، کشورهای صادرکننده نفت توانستند درآمد خود از صدور هر بشکه نفت خام را ثابت نگه دارند.

پس از ملی شدن صنعت نفت در اغلب کشورهای صادرکننده نفت و در خلال نخستین بحران نفتی دهه ۱۹۷۰، ایالات متحده تلاش‌هایی را در جریان مذاکرات تجاری دور توکیو (۱۹۷۹-۱۹۷۳) برای مطرح کردن محدودیت صادرات و مالیات بر صادرات نفت آغاز کرد. آغازگر این حرکت دولت نیکسون بود که در سال ۱۹۷۳ برنامه محدودیت (سهمیه‌بندی) اجباری واردات نفت را به دلیل کمبود عرضه داخلی لغو و به طور موقت صادرات آن را ممنوع اعلام کرد. ولی اقدام دولت نیکسون با مخالفت‌های جدی از سوی کشورهای صنعتی (ژاپن، فرانسه، کانادا) و کشورهای در حال توسعه روبرو شد و عملاً ناکام ماند.

در دهه ۱۹۷۰ انتقاد علیه شرکت‌های چند ملیتی بالا گرفت. بحث‌های انتقادی حول محور وظایف و تعهدات شرکت‌های نفتی چند ملیتی و ضرورت کنترل فعالیت‌های آنها از سوی دولت‌ها دور می‌زد. در این میان سازمان ملل "ضوابط اداره شرکت‌های چند ملیتی" را تدوین کرد. هدف از انجام این کار این بود که حق مالکیت ملت‌های رها شده از استعمار تأمین شود و از این خواسته تحت عنوان اعمال حق حاکمیت ملی بر منابع طبیعی و فعالیت‌های اقتصادی بیان می‌شد. در پرتو این شرایط حاکم بر محیط بین‌المللی، کشورهای صادرکننده نفت، توانستند نفت خود را ملی کنند. این کشورها به محض قطع ارتباط با شرکت‌های چند ملیتی، سیاست‌های نفتی خود را بر افزایش قیمت‌های نفت و کنترل تولید، بنا کردند. آنها به این هدف خود رسیدند، ولی به موازات این فرایند کشورهای عضو اوپک هر روز بیش از پیش از مجامع جهانی فاصله گرفتند. اعضای اوپک قدرتی افسانه‌ای برای سازمان خود متصور بودند و به اهمیت استراتژیک نفت برای کشورهای عمده واردکننده که اعضای با نفوذ گات نیز بودند، توجهی نمی‌کردند.

چنانکه پیشتر اشاره کردیم مذاکرات دور توکیو به گسترش قابل ملاحظه دامنه شمول نظام تجارت آزاد گات منجر شد. در مفاد توافقنامه گات موضوعاتی گنجانده می‌شد که تأثیر بالقوه غیرمستقیمی بر نفت و فرآورده‌های نفتی داشت، از جمله موضوع یارانه‌ها، مقررات ضد دامپینگ، موانع فنی بر سر راه تجارت آزاد و رویه حل و فصل مناقشات همگی دارای بندهایی بودند که بخش نفت را تحت تأثیر قرار می‌داد. در خلال مذاکرات گات در آن سال‌ها (دهه ۱۹۷۰) هیچ موضوع مستقیمی در ارتباط با صنعت نفت یا موضوعی که پیامدهای خاصی برای کشورهای صادرکننده نفت داشته باشد، مطرح نشد. ممکن است گفته شود که اولاً، توافق‌نامه گات در آن دوره جنبه الزام و اجبار نداشته و ثانیاً، فقط سه کشور عضو اوپک در گات عضویت داشته‌اند. شاید این گفته صحت داشته باشد، ولی واقعیت این است که در همان دوره سایر کشورهای صادرکننده منابع طبیعی، نظیر کانادا و نیوزیلند، با پیش‌بینی عواقب توافق‌های گات و پیامدهایی که مصوبات گات می‌توانست بر اقتصاد آنها داشته باشد، فعالانه در مذاکرات شرکت و تلاش کردند آثار سوء مصوبات گات را به حداقل ممکن کاهش دهند. اعضای اوپک نیز با توجه به این که سه

کشور از میان آنها در گات عضویت داشتند، به خوبی می‌توانستند از آنچه در مذاکرات گات می‌گذشت مطلع شده و به طریقی در این مذاکرات دخالت کرده و برای حفظ منافع خود بر آن تأثیر بگذارند. اما تا جایی که می‌دانیم چنین چیزی اتفاق نیفتاد. اوپک و اعضای آن از شکل‌گیری یک نظام تجارت آزاد چند جانبه در جهان بی‌اطلاع بودند، زیرا هیچ کدام از این کشورها بصیرت و دور اندیشی لازم را نداشتند. در سال ۱۹۸۲ موضوع "قیمت‌گذاری دوگانه" رسماً در مذاکرات دور اروگوئه (در اجلاس وزیران) مطرح شد، زیرا از شورای مرکزی خواسته شده بود ترتیبات لازم را برای بررسی این موضوع فراهم کند. گفتنی است در همین سال اوپک نظام سهمیه‌بندی تولید خود را پایه‌گذاری کرد.

در سال ۱۹۸۶ رئیس هیأت نمایندگی کانادا در مذاکرات دور اروگوئه اظهار داشت: "سیاست‌های قیمت‌گذاری منابع طبیعی، از آنجا که به حق حاکمیت ملی و نیز به مزیت‌های نسبی ارتباط پیدا می‌کند، برای تمامی کشورهای عضو گات اهمیت اساسی دارد. تمام کشورهای عضو گات مایل به تضمین این امر بودند که حق حاکمیت ملی آنها در بهره‌برداری از منابع طبیعی خود و نیز مزیت نسبی عمومی کشورهای تولیدکننده منابع طبیعی به رسمیت شناخته شود." کانادا بویژه معتقد بود حق یک‌جانبه اقدام جبرانی که طبق ماده ۶ توافق‌نامه گات به اعضا داده شده بود، و نیز قانون "یارانه و اقدامات جبرانی" با این هدف تدوین شده‌اند که مزیت نسبی یک کشور را در تجارت خارجی نفی کنند، باید در نظر داشت که اگر چنین استفاده‌ای از قوانین مصوب گات شود، اثرات سوء آن دامنگیر همه کشورهای عضو خواهد شد.

پی‌نوشت:

1- National Treatment

۲- به نقل از "John Jackson" در کتاب، "World Trade Organization" چاپ ۱۹۹۸.

3- Protocol of Provisional Application

4- Protocol of Accession

۵- گروه کایرنز شامل: آرژانتین، استرالیا، برزیل، شیلی، کلمبیا، فیجی، اتریش، اندونزی، مالزی، نیوزلند، فیلیپین، تایلند و اروگوئه است.

6- Petroleum Administration for Defense Districts

ادامه دارد...