

معاهدات تجاری دوجانبه

غیرعضو، تحفظها (رزروها)^۲ و استثنائاتی^۴
در نظر گرفته شود.

اثرات ترتیبات تجاری چندجانبه جهانی
و یا محدود به بخشی خاص، بر جریان
معاهدات دوجانبه، از اهمیت بیشتری
برخوردار است. این امر بویژه در مورد
«گات»^۵ و موافقتنامه های مکمل آن
مصادق دارد ولی برخلاف نظر عده ای، تأثیر
آنها در حدی نیست که جریان منظم
معاهدات دوجانبه را منسوخ سازد. زیرا اولاً
تعداد قابل ملاحظه ای از کشورهای اروپای
شرقی و در حال توسعه، نه به صورت حقوقی
(دو ژوره)^۶ و نه عملی (دو فاکتو)^۷ عضو
گات نیستند، ثانیاً در مواردیکه هر دو کشور
طرف معاهده عضو «گات» باشند، باز هم
مسائل بسیاری وجود دارند که می توانند تحت
پوشش معاهدات دوجانبه قرار گیرند. هر چند
در موارد اخیر، ذکر برخی از مواد سنتی

دامنه معاهدات تجاری دوجانبه

ترتیبات چندجانبه بر جریان معاهده
دوجانبه از طرق گوناگون اثر می گذارند و در
حالی که همکاریهای اقتصادی سازمان یافته و
متشکل، به ایجاد اشخاص حقوق بین الملل
جدید منجر شده است، سازمانها
و واحدهای مزبور - همچون هریک
از دولتها - بیشتر به عنوان طرفهای
متعاقد عمل می کنند مانند: موافقتنامه های
تضمین یا وام^۸ که میان بانک جهانی و یک
دولت به امضاء میرسد یا معاهده اتحاد و یا
موافقتنامه تجاری منعقد شده میان جامعه
اقتصادی اروپا و دولتهایی که در این جامعه
عضویت ندارند. از سوی دیگر، عضویت در
برخی از جوامع اقتصادی سبب شده است که
به هنگام انعقاد معاهدات دوجانبه و اعطای
«شرایط دولت کامله الوداد»^۹ به یک دولت

- (1): Loan or Guarantee Agreements
- (2): Most - Favoured - Nation Treatment
- (3): Reservations
- (4): Exceptions
- (5): General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)
- (6): de Jure
- (7): de Facto

که مقررات گات در مورد آنها رفتار عمومی اتخاذ می‌کنند دیگر لزومی ندارد. هدف از تنظیم دوجانبه روابط اقتصادی ممکن است بیان منسجم یا آماری اصول اغلب مبهم گات، یا کسب امتیاز در مورد استثنائات، تضمینات و مفرهای گوناگون احتمالی، در نظر گرفتن امتیازات استثنایی و یا پرداختن به جنبه‌ای تجاری - که صراحتاً مشخص نشده است - باشد. آشکار است که برخی از این موافقتنامه‌ها را، که گاه محرمانه‌اند، نمی‌توان با روح اصول زیربنایی گات (مانند تفضیقات صادراتی «داوطلبانه»^۱ و «توافقی‌های منظم بازاریابی»^۲) به سادگی تطبیق داد. سرانجام اینکه بخشی از فعالیتهای تجاری خارج از قلمرو گات، عمدتاً بر تولید و تجارت کالا و تقلیل موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، بر مبنای عدم تبعیض تأکید دارند. بنابراین، زمینه‌های پراهمیتی چون ارائه خدمات، حمل و نقل و ارتباطات، دایر کردن مؤسسات اقتصادی و سرمایه‌گذاری، مالیات‌بندی، مسائل ارز و پرداخت و همینطور همکاریهای صنعتی و دیگر همکاریهای اقتصادی باقی می‌مانند. موارد یاد شده و همچنین دیگر مسائل می‌توانند در چهارچوب معاهدات

جداگانه‌ای با ترکیب‌های مختلف، یا در سند واحدی گنجانده شوند. از اینرو، در حالیکه ارائه هرگونه طبقه‌بندی غیرقابل انعطافی از معاهدات تجاری دوجانبه نامناسب است، با این وجود می‌توان شش دسته مهم از این نوع معاهدات را تشخیص داد:

انواع مهم معاهدات تجاری دوجانبه:

۱- معاهدات دوستی، تجارت و کشتیرانی^۳:

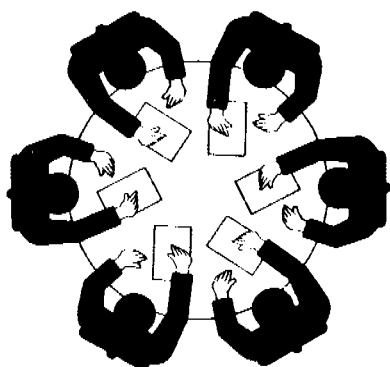
نوع کلاسیک معاهدات تجاری که در دوران تجارت آزاد رایج بودند، هنوز هم وجود دارند. معاهدات مربوط به انجام یک فعالیت تجاری، معمولاً در قالب عبارات کلی یا خیلی کلی، به رفتار غیرتبعیضی با اتباع هر یک از کشورهای طرف معاهده (اعم از حقیقی یا حقوقی) و همینطور حمایت قانونی از اموال و حقوق این اتباع که به تجارت اشتغال دارند، می‌پردازند. دیگر جنبه سنتی این نوع معاهدات که هنوز هم باقی است، اتخاذ «رفتار غیرتبعیضی»^۴ در مورد کشتی‌های بازرگانی، از جمله حق آنها برای پهلو گرفتن در بندر، بارگیری و تخلیه

(1): Voluntary

(2): Orderly Marketing Agreements

(3): Treaties of Friendship, Commerce and Navigation

(4): Non - Discriminatory Treatment.



تجاری جهانی بطور بلندمدت منعقد و معمولاً با ماده‌ای حاکی از تمایل برای تشویق، تسهیل و آزادسازی تدریجی تجارت آغاز می‌شوند. ماده اصلی این موافقتنامه‌ها همانا تعهد متقابل دولتهای عضو به درپیش گرفتن رفتار غیرتبعیضی (مثلاً براساس شرط دولت کامله‌الوداد یا «شرط رفتار با اتباع داخلی»^۲) در خصوص حقوق و عوارض گمرکی و مسائل مشخص غیرتعرفه‌ای می‌باشد. بهرحال در زمینه «تجارت و کمک» نیازی به رعایت اصل «معامله به مثل»^۳ نیست و بویژه در مورد کشورهای عقب‌مانده ممکن است رفتار خاص و متفاوتی اتخاذ گردد. مواد دیگری که نوعاً در این موافقتنامه‌ها مشاهده می‌گردند به محدودیت‌های کمی در مورد واردات، سهمیه‌ها^۴ و اجازه‌نامه‌ها^۵ (پروانه‌ها) و نحوه حمایت در مقابل به مخاطره افتادن بازار

باریا سوار و پیاده کردن مسافر، و استخدام خدمه جدید است. در این نوع معاهدات با حداقل دخالت دولت، چهارچوبی برای فعالیت در شرایط تجارت آزاد و فعالیتهای دیگر در نظر گرفته میشود. صرف انعقاد این معاهدات و تعهداتی که در آنها جهت برقراری روابط دوستانه پذیرفته میشوند، قطع نظر از حمایت قانونی که اعطاء می‌گردد، می‌تواند بعنوان یک علامت سیاسی مهم، انگیزه‌های لازم را جهت انجام مبادلات تجاری بوجود آورد. نکته جدید در این معاهدات وجود استثنائات و تحفظ‌های متعددی هستند که از عضویت در موافقتنامه‌های چند جانبه ناشی می‌شوند. دامنه این گونه معاهدات با تأکید بر حقوق کارگران مهاجر و دیگر کسانی که خدمات ارائه می‌دهند و همین‌طور تضمین سرمایه‌گذارهای ثابت، به جای تأکید بر حقوق بازرگانان، گسترش یافته است. بهرحال، همانند خود تجارت، زمینه‌های یاد شده را می‌توان در قالب موافقتنامه‌های جداگانه مورد توجه قرار داد.

۲- موافقتنامه‌های تجاری جهانی^۱:

به منظور تهیه چهارچوبی جهت تجارت کالاها (اغلب ارائه خدمات) موافقتنامه‌های

(1): Global Trade Agreements

(2): National Treatment

(3): Reciprocity

(4): Quotas

(5): Licences

وضعیت واقعی بازار و تشخیص دقیق وضعیت در مقایسه با شخص ثالث است که فوق‌العاده دشوار بنظر می‌رسد. مشکلات حقوقی دیگری نیز به لحاظ تعارضات و یاروابط مبهم میان مواد معاهده دوجانبه و ترتیبات چندجانبه حاکم بر این معاهده - که یک و یا هر دو طرف از آن‌ها تبعیت می‌کنند - بوجود می‌آید.

۳- موافقتنامه‌های تجاری ناظر بر بخشهای معینی از تجارت (موافقتنامه‌های تجاری خاص)^۵:

به منظورهای مختلف ممکن است موافقتنامه‌های تجاری خاصی برای تکمیل و یا عملی ساختن موافقتنامه‌های تجاری جهانی (دو یا چند جانبه) و یا حتی در مواردی که اصلاً چنین چهارچوبهایی وجود ندارند، منعقد گردند. این موافقتنامه‌ها ممکن است به بخش خاصی از تجارت محدود شود. این امر ذکر ضوابط مفصل در مورد مشخصات خاص کالای مورد بحث را میسر می‌سازد (مثلاً سهمیه کشور، سقف حمایت یا تضمینات عرضه برای منسوجات یا قطعات خودرو). موافقتنامه‌های مزبور ممکن است آنچنان خاص باشند که تقریباً در حد یک «قرارداد فروش بین‌المللی کالا»^۶ قرار

(مانند برقراری «حقوق و عوارض جبرانی»^۱ در مقابل سوبسیدهای صادراتی) می‌پردازند. در موافقتنامه‌های مورد بحث همچنین موادی در خصوص گواهی مبدأ، حمایت از «حق امتیاز»^۲، «حق مؤلف و مصنف»^۳ و علائم تجاری^۴ و یا در باره شیوه پرداخت و نوع ارز، تبادل اطلاعات آماری، تأسیس نمایندگیهای تجاری و همینطور در زمینه ارکان یا روشهای لازم جهت بررسی و تطبیق معاهده با شرایط جدید و حل اختلافات و یا بعضی اوقات در مورد روشهای تجاری محدود کننده، یافت میشوند. در حالیکه ممکن است در موافقتنامه‌های تجاری جهانی میان برخی از انواع و یا گروههای کالا تفاوتهایی وجود داشته باشد، لذا قواعد مفصل تر در مورد کالاها و یا بخشهای خاص معمولاً در موافقتنامه‌های تجاری ویژه گنجانده می‌شوند.

مشکلات حقوقی، اغلب از عبارت پردازی‌های مبهم که تشخیص محتوای دقیق تعهدات طرفهای متعاقد را دشوار می‌گردانند، ناشی می‌شود. مشکل مربوطه - که تنها به موافقتنامه‌های تجاری جهانی محدود نمی‌گردد - وجود عدم اطمینان در مورد رعایت معیار برابری (خصوصاً شرط دولت کامل‌الوداد) در

(1): Countervailing Duties

(2): Patents

(3): Copyrights

(4): Trade Marks



گیرند، با این تفاوت که کشور متعاقد معینی خود، کالا را نمی‌فروشد (مثلاً موافقتنامه غلات میان شوروی و آمریکا). بهر حال موافقتنامه‌های تجاری خاص همچنین می‌توانند دسته‌ای از کالاها را از طرق خاصی تحت پوشش قرار دهند. هدف متداول‌ترین موافقتنامه‌ها تنظیم ورود و صدور تعدادی از کالاها، با تعیین حدود و شرایط کلی این مبادلات، برای یک دوره کوتاه مدت (مثلاً یک یا سه ساله) می‌باشد. هدف خاص‌تر چنین موافقتنامه‌هایی ممکن است برداشتن محدودیت «خرید کالا از داخل کشور» و اعطای اجازه به مراکز دولتی تهیه کالا جهت انعقاد قرارداد با اتباع و شرکتهای خارجی باشد. توزیع نیروی کار میان گروههای اقتصادی یا تقسیم تولید تجهیزات دفاعی در چهارچوب اتحادهای نظامی می‌تواند دیگر اهداف این نوع معاهدات دوجانبه را تشکیل دهد. ماهیت دقیق تعهداتی که هر یک از طرفین متعاقدین بر عهده می‌گیرند به نوع اقتصادشان بستگی دارد. برای مثال، قبول تعهداتی که اجرای آنها بر عهده دولت باشد، بعلت نقش

برنامه‌های اقتصادی و انحصار تجارت خارجی، در اقتصادهای با برنامه‌ریزی متمرکز مطلوب‌تر و عملی‌تر است. تعهد دولت در اقتصادهای مبتنی بر بازار به اعطای اجازه‌نامه و اقدامات حمایتی احتمالی (مانند تضمین صادرات) محدود می‌گردد. اثرات یک موافقتنامه تجاری بر وضعیت حقوقی و حقوق افراد یا شرکتهای، و همچنین اثرات انقضاء^۲ یا فسخ^۳ یک معاهده بر قراردادهای خصوصی که در چهارچوب آن منعقد شده و لکن هنوز به اجرا در نیامده‌اند، بالقوه سبب بلا تکلیفی‌هایی میشوند.

۴- موافقتنامه‌های پرداخت و تسویه^۴:

اگر یک یا هر دو طرف موافقتنامه تجاری «پول غیرقابل تبدیل»^۵ (تسعیر) داشته و یا کنترل‌های ارزی برقرار کرده باشند، چنین موافقتنامه‌ای اغلب با انعقاد موافقتنامه پرداخت و تسویه کامل میشود. فصل مشترک هر دو روش آن است که وجوه مربوط به معاملات انجام شده میان دو دولت از سایر منابع تأمین ارز خارجی آنها جدا میشود و همینطور تلاش مہگردد که میان واردات و



(۵): Sectoral or Otherwise Specific Trade Agreements

(۶): International Sales Contract

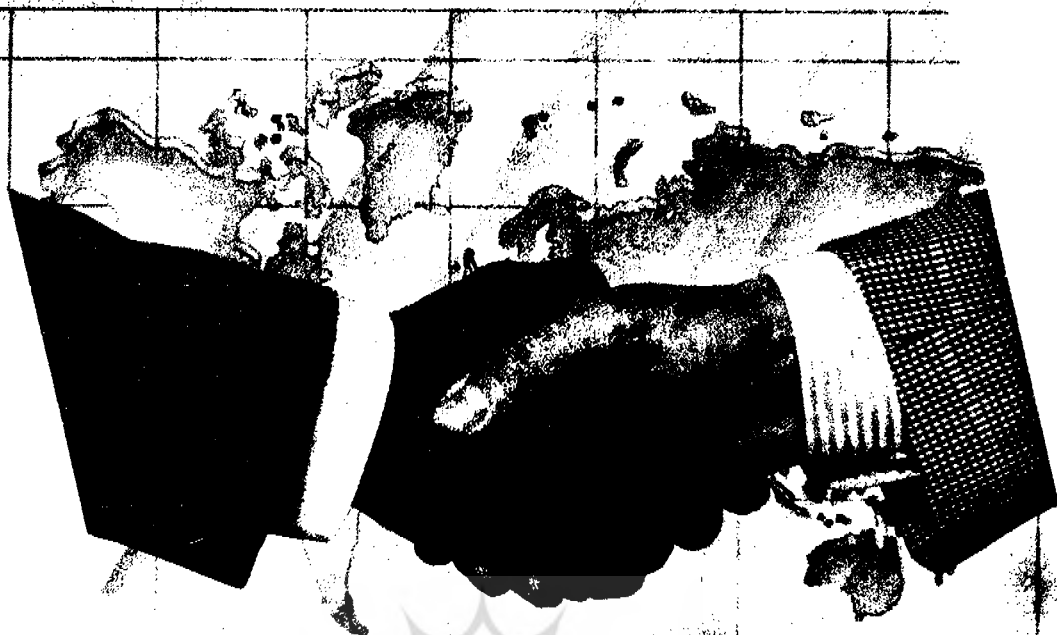
(1): Buy National

(2): Expiration

(3): Termination

(4): Payment and Clearing Agreements

(5): Non - Convertible Currency



تعیین شده (سوینگ)^۳ تجاوز کند، دولت بستانکار، بسته به شرایط خاص موافقتنامه تسویه از بابت این مازاد، تقاضای ارز قابل تبدیل، کالا یا طلا خواهد کرد یا اینکه تجارت خود با کشور بدهکار را با استفاده از روشهای کنترل کننده محدود خواهد ساخت. چاره دیگری که در بسیاری از معاهدات تجاری دیگر مشاهده می‌گردد، ارجاع مسئله به یک کمیسیون مشترک متشکل از نمایندگان هر دو طرف است.

صادرات توازنی بوجود آید. در یک موافقتنامه پرداخت، در واقع ارز منتقل می‌شود اما در یک وضعیت ایده آل، با جریان پولی از طرف مقابل برابری می‌نماید. از سوی دیگر، ترتیبات تسویه نیاز به ارز خارجی را با استفاده از «مکانیسم های جبرانی^۱» به حداقل می‌رساند. با افتتاح یک «حساب پایا پای»^۲ در هر دو کشور، وارد کنندگان پول محلی می‌پردازند و صادر کنندگان نیز پول محلی خود را دریافت می‌کنند. تنها هنگامیکه کسری تجاری از سقف اعتبار

(1): Set - off Mechanism

(2): Clearing Account

(3): Swing

۵- معاهدات تشویق و تضمین سرمایه گذاری^۱:

تضمین اموال و سرمایه های خارجی موضوع معاهدات چندجانبه، کردارنامه ها^۲ و معاهدات سنتی دوجانبه جهت ایجاد مؤسسات اقتصادی و یا در زمینه دوستی، تجارت و کشتیرانی بوده اند. طی سه دهه گذشته، معاهدات دوجانبه خاصی که منحصرأ به تشویق و تضمین سرمایه گذاری می پردازند، به گونه ای فزاینده معمول شده اند. این معاهدات با استفاده از استانداردهای سنتی (چون شرط رفتار با اتباع داخلی و شرط دولت کامله الوداد) رفتار کلی با سرمایه گذاران و سرمایه های خارجی را منظمأ مورد بررسی قرار میدهند. آنها همچنین در مورد مسائل مهمی چون «سلب مالکیت»^۳، ملی کردن و تعهد به پرداخت غرامت، تعیین روشهای حل و فصل اختلافات - اغلب از طریق داوری طبق قواعد «مرکز بین الملل حل و فصل اختلافات ناشی از سرمایه گذاری»^۴ - پیش بینی هایی بعمل می آورند. انواع دیگر این معاهدات یا به انتقال وجوه مربوط به سرمایه گذاری، عواید حاصل از آن و میزان کارمزدها مربوط میشوند و یا به مسئله ضرر و زیان ناشی از

جنگ، انقلاب و یا وقایع مشابه می پردازند. احتمال دیگری که اغلب در معاهدات تشویق و تضمین سرمایه گذاری در نظر گرفته میشود، وجود وضعیتی است که یک سرمایه گذار خارجی تضمین دولت متبوعش را از بابت خطرات غیرتجاری بدست می آورد و بدین منظور حقوقش را جهت دریافت ضرر و زیان و یا باز پرداخت به آن دولت واگذار می نماید. طبق این مواد قراردادی، طرف متعاقد چنین جانشینی را برای بیمه خطرات سیاسی می پذیرد. در حالیکه تضمین سرمایه گذاری، خود وسیله ای مهم برای تشویق سرمایه گذاریهای خارجی بشمار می رود، در این نوع موافقتنامه ها اغلب تدابیر و محرک های بیشتری جهت جذب سرمایه های خارجی به چشم می خورد.

۶- موافقتنامه های صنعتی، علمی - فنی و همکاری اقتصادی^۵:

ترتیبات مربوط به همکاریهای صنعتی یا اقتصادی گاه در معاهدات تجاری یا سرمایه گذاری گنجانده می شوند. هر چند در سالهای اخیر شیوه متداول آن است که اشکال مختلف همکاری در چهارچوب

(1): Investment Promotion and Protection Treaties

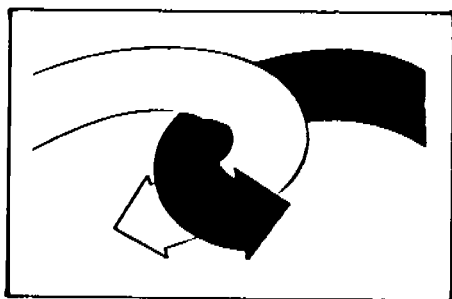
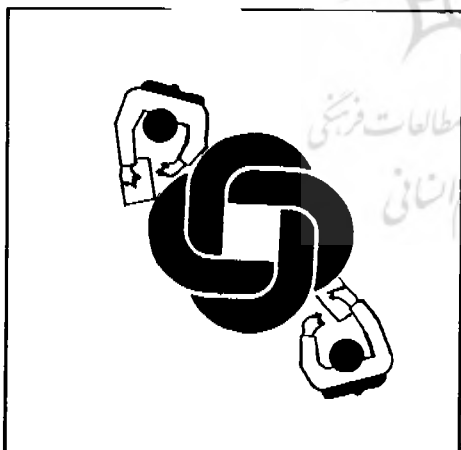
(2): Codes of Conduct

(3): Expropriation

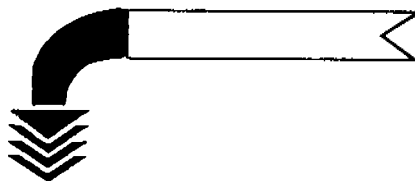
(4): International Center For Settlement of Investment Disputes.



یا اینکه صرفاً تهیه وجوه موردنیاز از طریق بانکهای داخلی را اجازه داده و یا تشویق نمایند. گاه برای استفاده از منابع مالی و تکنولوژیکی یک کشور ثالث، موافقتنامه همکاری بطور سه جانبه منعقد میشود. اعم از اینکه موافقتنامه های موردبحث بر همکاری صنعتی، علمی - فنی و یا اقتصادی توجه داشته باشند یا نه، درج موادی درخصوص مبادله منظم اطلاعات، برنامه های کارآموزی افراد و روشها و ارکان ذیصلاح جهت بررسی و تطبیق و یا حل و فصل اختلافات، را موردتوجه خواهند داد. مهمتر از همه اینکه به دلیل اشکال متعدد و درجات گوناگون همکاری و همینطور دامنه گسترده اهداف موافقتنامه های صنعتی، علمی - فنی و همکاری اقتصادی، مواد اختصاصی آنها شدیداً با یکدیگر تفاوت دارند.



موافقتنامه های خاص مورد بررسی قرار گیرند. در حالیکه موافقتنامه های همکاری اغلب دربرگیرنده مقررات و استانداردهای معمول در موافقتنامه های تجاری هستند، با تأکید بر زمینه های خاصی از همکاری، مقوله ای خاص خود بوجود می آورند. همکاری صنعتی، فنی و یا اقتصادی می تواند ایجاد هماهنگی و یا اتخاذ اقدامات متناسب در تولید و توزیع، سهم شدن در تحقیق و توسعه، انتقال دانش فنی و اجازه نامه ها را شامل شود. موافقتنامه هایی از این نوع می توانند تعدادی از بخشهای صنعتی و تجاری را تحت پوشش خود قرار دهند یا تنها به یک پروژه بزرگ مربوط گردند که در بلندمدت اجرا میشود و مستلزم تجهیز مالی قابل ملاحظه ای است. در موافقتنامه های موردبحث، وام و دیگر وسایل تأمین مالی به تفصیل موردتوجه قرار می گیرند و از اینرو طرفهای متعاقد ممکن است تأمین اعتبارات مالی لازم را تعهد یا دست کم تضمین کنند،



رویه انعقاد معاهدات تجاری نشان می‌دهد که گرایش کاملاً مشخص و تشویق‌کننده‌ای جهت اقدامات چندجانبه وجود دارد. مع هذا معاهدات تجاری دوجانبه - به رغم اینکه عاملی بالقوه برای از میان رفتن ادغام اقتصادی محسوب می‌شوند و گاه در جهت سیاستهای حمایتی از آنها سوءاستفاده بعمل می‌آید - با کامل کردن موافقتنامه‌های عمومی چندجانبه و فراهم کردن امکان برقراری روابط دولتها در قالب مناسب، هنوز نقش پراهمیتی ایفا می‌کنند.

به نقل از

«Commerical Treaties», in *Encyclopediu of Public International Law*, vol. 8, Amsterdam: North - Holland, 1985, pp. 88-91.