

جمهوری اسلامی ایران و سازمان تجارت جهانی (WTO)

دکتر اسفندیار امیدبخش^۱

پیشگفتار

شاید کمتر موضوعی در میان مجموعه مسائلی که ایران طی سال‌های پس از انقلاب با آن مواجه بوده، به اندازه‌ی گات (سازمان تجارت جهانی)^۲ و پی‌آمدهای احتمالی عضویت کشورمان در این سازمان، به عناوین مختلف و در برهه‌های متفاوت مطرح شده و اظهار نظرهای گوناگون و متعارضی را برانگیخته باشد. از ابتدای سال ۱۳۷۰ که این موضوع در دستور کار وزارت بازرگانی قرار گرفت تا این تاریخ، بحث عضویت ایران در این سازمان به کرات عنوان گردیده (در سه کابینه‌ی مختلف) و طی این مدت مطالعات و تحقیقات زیادی صورت گرفته، همایش‌ها و دوره‌های آموزشی متعددی برگزار، رایزنی‌ها و مشورت‌های داخلی و خارجی چندی انجام و مراحل اجرایی و سیاسی مربوط نیز در بالاترین سطوح کشور طی شده است. حساسیت موضوع به لحاظ مطرح بودن منافع ملی و راهبردی کشور ایجاب می‌کرد که ضمن بررسی و شناخت اصول و مقررات گات و سازمان تجارت جهانی و نیز موافقتنامه‌های متعدد در اروگوئه، آثار احتمالی عضویت ایران در این سازمان در ابعاد مختلف سیاسی - اقتصادی، حقوقی و فرهنگی مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گیرد. براساس اصل تصمیم‌گیری مبتنی بر پژوهش، موضوع شناخت سازمان تجارت جهانی و پی‌آمدهای احتمالی الحاق ایران به آن و تصمیم‌گیری سیاسی

۱. اسفندیار امیدبخش، پژوهشگر مؤسسه‌ی مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی است.

2. World Trade Organization (WTO)

مربوط، یکی از مصادیق بارز رعایت این اصل در تصمیم‌گیری‌های کلان جمهوری اسلامی ایران بوده است.

بی‌تردید برای تصمیم‌گیری در مورد کمتر موضوعی در کشور، تا این حد حساسیت، دقت و مطالعات کارشناسی و هم‌فکری و رایزنی دستگاه‌های اجرایی و تحقیقاتی مختلف رعایت شده است که نتیجه‌ی حدود ۵ سال فعالیت‌های مختلف پژوهشی، مشاوره‌یی و اجرایی، تصمیم‌گیری برای شروع مذاکرات جهت طی کردن مراحل اولیه‌ی الحاق به سازمان تجارت جهانی بوده است.

دولت جمهوری اسلامی ایران در تیرماه ۱۳۷۵ با عنایت به این واقعیت که اقدام برای شروع مذاکرات الحاق، هیچ‌گونه تعهدی را برای کشور به دنبال ندارد و نگرانی‌هایی که نزد تعدادی از مسؤولین و کارشناسان نسبت به پی‌آمدهای منفی الحاق به این سازمان بر بخش‌های مختلف اقتصادی ایران وجود دارد، حتی در صورت صحت به پس از مذاکرات الحاق و پذیرش شرایط عضویت از طرف ایران باز می‌گردد. لذا باید میان مذاکرات الحاق و پی‌آمدهای عضویت در این سازمان تفاوت قایل شد و با توجه به مراحل متعدد، طولانی و پیچیده‌ی عضویت در سازمان تجارت جهانی، متناسب با شرایط هر مرحله، نسبت به تصمیم‌گیری‌های لازم اقدام نمود. در این نوشتار با توجه به ضرورت شروع مذاکرات الحاق به سازمان تجارت جهانی، سه موضوع مشخص مورد تحلیل قرار گرفته است. ابتدا نظام اقتصاد سیاسی بین‌الملل و تحولات آن در سال‌های اخیر تحلیل شده و سپس ویژگی‌های مذاکرات الحاق به سازمان فوق مورد بررسی قرار گرفته است. در انتها نیز به اجمال به بحث عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی پرداخته شده است.

۱. تحولات اقتصاد سیاسی بین‌الملل و سازمان تجارت جهانی

دهه‌ی ۹۵-۱۹۸۶ را دهه‌ی انقلاب در سیاست‌های تجاری کشورها و به ویژه کشورهای در حال توسعه نامیده‌اند. اقتصاد جهانی در سال ۱۹۸۶ که مذاکرات دور اروگوئه آغاز گردید با وضعیت فعلی بسیار متفاوت بوده است. در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، سیاست‌های جایگزینی واردات، راهبرد اصلی توسعه‌ی صنعتی را تشکیل می‌داد که نتیجه‌ی آن تعرفه‌های

گمرکی بالا و استفاده‌ی گسترده از محدودیت‌های کمی بود و لذا این کشورها در تجارت بین‌الملل بازیگران حاشیه‌یی به شمار می‌رفتند. اقتصاد کشورهای اروپای مرکزی و شرقی نیز با مدل‌های برنامه‌ریزی متمرکز، اداره می‌شد و مشارکت آنها در تجارت بین‌الملل نه به واسطه‌ی نیروهای بازار بلکه تصمیم‌های بوروکراتیک اعمال می‌گردید.

به اعتقاد بسیاری از اندیشمندان اقتصاد بین‌الملل، بی‌اعتبار شدن الگوهای اقتصادی سوسیالیستی و برنامه‌ریزی متمرکز، یکی از عوامل اصلی این تحولات و نقطه‌ی عطفی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل معاصر به شمار می‌رود. بزرگ‌ترین پی‌آمد اقتصادی این تحول این بود که کشورهای جهان برای مدیریت اقتصادی خود راهی جز استفاده از عناصر اقتصاد بازار، پیش رو نداشتند و این نظام اقتصادی و پی‌آمدهای بین‌المللی آن مورد پذیرش اکثر کشورهای در حال توسعه و حتی کشورهای بلوک شرق سابق قرار گرفت. به این ترتیب طی دهه‌ی ۸۰ و به ویژه نیمه‌ی دوم این دهه، بسیاری از کشورهای در حال توسعه (متجاوز از ۶۰ کشور) به سوی خصوصی‌سازی، کاهش دخالت‌های دولت در امور اقتصادی، مقررات زدایی^۱، آزادسازی تجارت، بین‌المللی کردن رفتارهای اقتصادی، تلاش جهت جلب سرمایه‌های خارجی و به طور کلی سعی در حاکم کردن عناصر اقتصاد بازار بر اقتصادهایشان روی آوردند. تجربه‌ی دیگر کشورهای در حال توسعه در سال‌های دهه‌ی ۷۰ (کره جنوبی، تایوان، هنگ کنگ و سنگاپور) و در دهه‌ی ۸۰ (مالزی، اندونزی، تایلند و غیره) که به سیاست توسعه‌ی صادرات و مشارکت فعال در اقتصاد بین‌الملل روی آورده و به موفقیت‌های قابل توجهی نیز رسیده بودند، عامل تشویق‌کننده‌ی موثری بود که دیگر کشورها را به پیروی از این الگو سوق می‌داد.

این تحولات ساختاری در محیط اقتصاد سیاسی بین‌الملل، زمینه‌ساز آغاز مذاکرات دور اروگوئه (۱۹۸۶) و تشکیل سازمان تجارت جهانی بود. طی این سال‌ها کشورهای در حال توسعه‌ی زیادی به عضویت گات درآمدند. بین سال‌های ۱۹۸۷ تا ۱۹۹۴، ۲۹ کشور در حال توسعه به گات ملحق شدند در حالی که طی سال‌های ۱۹۶۷ تا ۱۹۸۷ تنها ۱۷ کشور در حال توسعه به عضویت این سازمان درآمدند. مشارکت فعالانه و تعیین‌کننده‌ی کشورهای در حال توسعه در این مذاکرات - برخلاف مذاکرات قبلی - حکایت از این واقعیت داشت که با توجه به

1. deregulation.

تغییر مدل‌های توسعه‌ی اقتصادی و گرایش کشورها به اقتصاد بازار، این اولین تجربه‌ی عملی پس از پایان جنگ سرد بود که ممالک در حال توسعه می‌توانستند تمایل و قصد جدی خود را به حضور فعال در اقتصاد بین‌الملل نشان داده و در ساختن نظم نوین اقتصادی پس از جنگ سرد مشارکت داشته باشند. پایان موفقیت‌آمیز مذاکرات دوراروگونه، تشکیل سازمان تجارت جهانی و تصویب چندین موافقتنامه علاوه بر موافقتنامه‌های کالایی (نظیر خدمات، مالکیت معنوی و سرمایه‌گذاری) نشان می‌داد که کشورهای عضو، قصد دارند قواعد و استانداردهای یکسانی را بر حیطه‌های مختلفی از تجارت و اقتصاد بین‌الملل حاکم کنند. در واقع تلقی و برداشت کشورها از ابزارهای اقتصادی و تجاری به هم نزدیک شده و ممالک جهان برای حضور فعال در نظام اقتصاد بین‌الملل و بهره‌گیری از مزایای وابستگی‌های متقابل اقتصادی و تجاری - که ویژگی اصلی نظام جهانی معاصر را تشکیل می‌دهد - بیش از گذشته به زبان و ابزار مشترک نیاز دارند. تدوین و تصویب موافقت‌نامه‌های متعدد تجاری در مذاکرات دوراروگونه، تجلی عینی این زبان و درک مشترک از ضرورت‌های روابط تجاری بین‌المللی است که اگر هر کشوری بخواهد وارد ارتباطات و مبادلات بین‌المللی شود، لزوماً باید به این ابزارها و زبان مشترک تجهیز گردد.

البته باید توجه داشت که یکی دیگر از پی‌آمدهای فروپاشی شوروی و پایان جنگ سرد در نظام اقتصاد سیاسی بین‌الملل، تحول نقش قدرت هژمونیک امریکا در جهان سرمایه‌داری بوده است. این کشور برای حدود نیم قرن با ایجاد یک فضای امنیتی، سیاسی و اقتصادی خاص در مجموعه‌ی روابط نظام سرمایه‌داری، مدیریت و هدایت این نظام را عهده‌دار بود و دیگر اعضای این مجموعه قدرت چندانی در تصمیم‌گیری‌ها نداشته و همواره تابع امریکا در برقراری نظم اقتصادی بین‌الملل بودند. اما با فروکش کردن خطر کمونیسم و تغییر در عناصر مشکله‌ی قدرت و اولویت یافتن قدرت اقتصادی در سلسله مراتب قدرت و ورود بازیگران جدید به عرصه‌ی بین‌المللی، ساز و کار تصمیم‌گیری هژمونیک دست کم در بُعد اقتصادی و تجاری دچار تحول جدی گردید و امریکا با وجود برخی تلاش‌ها که هنوز ریشه در مناسبات سلطه‌ی تک قطبی دارد، در اعمال حاکمیت و اراده‌ی سیاسی خود بر عرصه‌ی اقتصاد بین‌الملل هم چون گذشته موفق نبوده است.

از مشخصه‌های مناسبات جدید جهانی، مطرح شدن قطب‌ها و قدرت‌هایی هستند که در

صددند نظم دلخواه خود را براساس قواعد و روابط جدیدی حاکم کنند. یکی از این قدرت‌ها اتحادیه‌ی اروپایی است. اقدام‌های این اتحادیه در راستای وحدت سیاسی، اقتصادی و پولی نشانگر این است که کشورهای عضو قصد دارند هویت و شخصیت مستقلی از امریکا پیدا کنند و در جهان چند قطبی و قاعده‌مند^۱ آینده به عنوان یکی از بازیگران عمده مطرح باشند. احیای قدرت جامعه‌ی اروپا شکل دادن به یکی از پایه‌های نظمی است که اروپایی‌ها در مناسبات جدید جهانی به دنبال آن هستند. رویارویی جدی این اتحادیه و امریکا در مذاکرات هفت ساله‌ی دور اروگوئه و مخالفت آنها با قوانینی نظیر هلمز-برتون و داماتو که ریشه در رفتارهای یک جانبه و هژمونیک امریکا در اقتصاد بین‌الملل دارد، مؤید این است که اروپایی‌ها و دیگر قدرت‌های جهان، به دنبال این هستند که مدیریت اقتصاد جهانی براساس همکاری متقابل و قواعد پذیرفته شده و به دور از رفتارهای یک جانبه صورت گیرد. تشکیل سازمان تجارت جهانی مبتنی بر چنین نگرشی شکل گرفته و تأسیس شده است. این سازمان اولین نهاد جهانی است که پس از پایان جنگ سرد و در چارچوب مناسبات جدید به وجود آمده است. در اعلامیه‌ی پونتادل ایسته که متعاقب آن مذاکرات دوراروگوئه در سال ۱۹۸۶ آغاز گردید، تأسیس نهاد تجاری جدیدی پیش‌بینی نشده بود.

پیشنهاد تأسیس سازمان تجارت جهانی در سال ۱۹۹۰ و چند ماه قبل از تاریخ اولیه‌ی پایان مذاکرات توسط اتحادیه‌ی اروپایی و کانادا به عنوان سازوکاری برای نظارت بر اجرای نتایج مذاکرات و موافقتنامه‌های ارایه گردید که مورد پذیرش کشورهای در حال توسعه نیز واقع شد، در حالی که امریکا با تأسیس چنین سازمانی مخالفت و برای جلوگیری از تشکیل آن راه حل دیگری را دنبال می‌کرد. اما حمایت همه جانبه‌ی کشورهای عضو (اعم از توسعه یافته و در حال توسعه) از تأسیس چنین سازمانی، سرانجام امریکا را مجبور ساخت در مقابل خواست سایر اعضا عقب‌نشینی کند. اگرچه قدرت‌های بزرگ به تناسب توان بالای اقتصادی و تجاری خود نقش بیشتری در این سازمان دارند، اما سازمان تجارت جهانی هم به لحاظ تعداد و نقش بازیگران (اعضای آن) و هم به لحاظ محیط بین‌المللی کاملاً با گات تفاوت دارد و به تعبیر دقیق‌تر یک سازمان امریکایی نیست. کشورهای عضو، براساس اصول مشترکی که زیربنای حقوقی و

1. rule-based.

فلسفه‌ی وجودی سازمان را تشکیل می‌دهد، به توافق رسیده‌اند و سازوکار تصمیم‌گیری در آن به گونه‌ی بی‌استی است که باید براساس توافق نیز آن را مدیریت کنند. سازمان تجارت جهانی یک نهاد چند جانبه است که متجاوز از یکصد کشور در حال توسعه عضو آن بوده و مفهوم جهان شمولی^۱ آن مانع از این می‌باشد که قدرت‌های بزرگ و به ویژه امریکا بدون در نظر گرفتن منافع دیگر اعضا بتوانند به ادامه‌ی رفتارهای سلطه‌گرانه و یک جانبه‌ی خود ادامه دهند. البته اگرچه امریکا هنوز کاملاً به حرکت‌های یک جانبه‌ی خود در این سازمان تازه تأسیس پایان نداده، اما باید توجه داشت که شرایط جهانی به گونه‌ی بی‌نیست که یک کشور هرچند توانمند، بتواند در مهم‌ترین و بزرگ‌ترین نهاد تجاری جهان - که به زودی ۱۶۷ کشور را در خود جای خواهد داد - براساس منافع یک جانبه، اعمال حاکمیت سیاسی نماید.

به هر صورت صرف‌نظر از این تأثیرات سیاسی بر اقتصاد بین‌الملل، اقتصاد و تجارت جهانی پس از این تحولات و تشکیل سازمان تجارت جهانی از ویژگی‌هایی برخوردار گردیده که می‌توان آنها را به این ترتیب خلاصه کرد:

۱. اصول اقتصاد و تجارت آزاد ویژگی اصلی نظام تجارت جهانی خواهد بود و مزیت‌های رقابتی، تعیین‌کننده‌ی جایگاه هر کشور در این نظام می‌باشد.
۲. کشورها ضمن برطرف کردن تدریجی موانع موجود تجاری، بیش از گذشته در اقتصاد جهانی ادغام خواهند شد.
۳. همکاری‌های اقتصادی و تجاری و پایبندی به تعهدات بین‌المللی مربوط، کشورها را مکلف می‌کند تا میان سیاست‌های اقتصادی ملی و رفتارهای بین‌المللی خود تعادلی منطقی برقرار سازند.
۴. سیاست‌های آزادسازی اقتصادی و تجاری که کشورهای در حال توسعه طی سال‌های اخیر در جهت استفاده از فرصت‌ها و امکانات بین‌المللی و در نهایت توسعه‌ی صادرات خود اتخاذ نموده‌اند، بیش از گذشته تقویت خواهد شد.
۵. تقویت همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین‌الملل و مشارکت روزافزون کشورها در نظام اقتصادی جهان، موجب ثبات سیاسی بین‌المللی می‌گردد.

1. Universality.

۶. همکاری و رقابت‌های اقتصادی، تجاری و تکنولوژیک وجه غالب روابط بین‌الملل را تشکیل خواهد داد.

این ویژگی‌ها - در کنار سایر عوامل - پایه‌های اصلی اقتصاد جهانی قرن آینده را تشکیل می‌دهند و کشورها برای بقا و توسعه باید بیش از گذشته خود را جهت مواجهه با چنین نظام رقابتی آماده سازند.

۲. ویژگی‌های مذاکرات الحاق به سازمان تجارت جهانی

الف. عضویت در سازمان تجارت جهانی فرآیندی پیچیده و طولانی و با عضویت در دیگر سازمان‌های بین‌المللی به کلی متفاوت است. الحاق به این سازمان اساساً طی کردن یک فرآیند مذاکره است، به این معنا که کشور متقاضی عضویت طی انجام مراحل متعدد، زمان‌گیر و در قالب مذاکرات دو جانبه و چندجانبه باید برای تعیین شرایط عضویت با گروه کاری به توافق برسد و این طور نیست که الزامات استاندارد وجود داشته و هر کشور با رعایت این استانداردها خود به خود به عضویت سازمان پذیرفته شود. اگر چنین بود دیگر به مذاکره نیازی نبود، آن هم مذاکراتی که گاه چندین سال به طول می‌انجامد. مانند فرآیند الحاق چین که وارد چهاردهمین سال خود شده است. در ماده‌ی ۱۲ موافقتنامه‌ی تأسیس سازمان تجارت جهانی که به چگونگی الحاق کشورها به سازمان اشاره دارد، تصریح شده است که الحاق هر کشور به سازمان تجارت جهانی باید بر اساس "شرایط مورد توافق" میان دولت متقاضی و سازمان صورت گیرد. شرایط مورد توافق هم امری است که طی مذاکرات روشن می‌شود و لذا تا قبل از انجام مذاکرات و تنظیم پروتکل الحاق کشور مربوط و مشخص شدن تعهدات هر کشور در زمینه‌ی گشایش بازار کالا و خدمات خود به روی سایر اعضا، توافقی صورت نخواهد گرفت و ایران یا هر کشور دیگری مجبور به قبول تعهدی نمی‌باشد. در واقع مذاکرات، آغاز فرآیندی است که در نهایت منجر به عقد یک قرارداد بین دولت متقاضی و سازمان می‌گردد و کلیه‌ی مواد و بندهای این قرارداد هم طی مذاکره و براساس توافق تعیین می‌گردد.

ب. کارشناسان اقتصادی آشنا با مسایل سازمان تجارت جهانی به خوبی می‌دانند که باتوجه به قوانین، مقررات و موافقتنامه‌های این سازمان و وضعیت فعلی اقتصادی و تجاری

ایران، کشور آمادگی ورود به این سازمان و پذیرش تعهدات مربوط و بعضاً لزوم تغییر برخی قوانین و مقررات خود را ندارد و این از بدیهیات است. در این رابطه به کرات گفته و نوشته شده که مطالعات و تحقیقات صورت گرفته در زمینه‌ی بررسی آثار و پی‌آمدهای عضویت کشورمان در سازمان تجارت جهانی کافی نبوده و منافع و مضار ناشی از پیوستن به این سازمان هنوز به طور کامل تحلیل و بررسی نشده است، لذا ایجاب می‌کند که گروهی از کارشناسان دستگاه‌های مختلف دولتی و دانشگاهی بر اساس یک نگرش جامع و بلند مدت این موضوع را از ابعاد مختلف مورد بررسی قرار دهند. در پاسخ باید گفت در این مرحله که هنوز درخواست عضویت ایران در شورای عمومی سازمان تجارت جهانی مطرح نشده و گروه کاری مربوط تشکیل نگردیده است، چنین کاری جز اتلاف منابع و زمان هیچ نتیجه‌ی دیگری نخواهد داشت.

هدف پژوهش کاربردی یعنی رسیدن به شناخت برای تصمیم‌گیری، شناختی که طی این مدت از گات و سازمان تجارت جهانی حاصل گردیده و از ابتدای سال ۱۳۷۰ روی آن کار شده و هم‌چنان ادامه دارد، ما را به این تصمیم رسانده که می‌توانیم بدون پذیرش تعهدی وارد مذاکره شویم.

اگر ده برابر مطالعات و تحقیقاتی که تاکنون در مورد این موضوع صورت گرفته باز هم تحقیق شود، تغییری در این تصمیم حاصل نخواهد شد. طبق یک اصل روش‌شناسی علمی، هیچ پدیده‌یی را نمی‌توان آن‌گونه شناخت که دیگر نتوان آن را بهتر شناخت؛ فرآیند شناخت، یک فرآیند تدریجی و درجاتی است. به طور قطع شناختی که تا این مقطع نسبت به این سازمان حاصل شده ناکافی است و جای شناخت بیشتر و کامل‌تری وجود دارد. اما سؤال این است که شناخت، بیشتر برای چیست؟ شناخت حاصل شده تا حدی بوده که ما را به تصمیم‌گیری برای شروع مذاکرات رسانده است و برای این تصمیم شناخت بیشتری نیاز نیست. به عبارت دیگر شناخت ما در این مرحله هر قدر هم کامل‌تر شود باز تصمیم همان شروع مذاکرات خواهد بود. اما با شروع مذاکرات و در پی روشن شدن درخواست‌های واقعی از ایران آن‌گاه دستگاه کسب شناخت، مجدداً باید کار خود را شروع کند و ما را برای تصمیم‌گیری در مراحل بعدی به پژوهش‌های بیشتری مسلح کند. چرا که متغیرهای دیگری وارد محیط تصمیم‌گیری می‌شود و ما نیاز داریم هم آن متغیرها را بشناسیم و هم رابطه‌ی آنها را با متغیرهای قبلی تبیین کنیم و به شناخت جدید برای

تصمیم‌گیری جدید برسیم.

البته این استدلال به این معنا نیست که فعالیت پژوهشی دستگاه‌های دولتی و محافل کارشناسی باید متوقف شود و در مورد دیگر ابعاد این سازمان و نیازهای مطالعاتی مربوط به آن هیچ کار دیگری نباید صورت گیرد. دستگاه‌های دولتی و به ویژه دستگاه‌هایی که به طور مستقیم با یک یا چند موافقتنامه‌ی سازمان تجارت جهانی ارتباط موضوعی دارند، باید به طور جدی نسبت به آماده کردن نیروهای کارشناسی صاحب صلاحیت اقدام کنند و به موازات پیشرفت مذاکرات و مشخص شدن دقیق درخواست‌ها، گروه‌های کارشناسی آشنا به موافقتنامه‌های سازمان تجارت جهانی نسبت به موضوع‌ها و کالا‌های مختلف صنعتی و کشاورزی و نیز بخش‌های مختلف خدمات و مالکیت معنوی و غیره اظهار نظر کارشناسی کنند چرا که دستگاه‌های دولتی ذی‌ربط باید تأیید کنند که آیا دادن امتیاز تعرفه‌یی و یا غیرتعرفه‌یی در مورد کالا یا کالا‌های خاصی به نفع کشور است یا خیر؟ اینجاست که مشارکت تمامی دستگاه‌ها برای بررسی دقیق و کارشناسی جهت روشن کردن منافع یا مضار حاصل از دادن امتیاز ضروری می‌شود.

ج. البته باید خاطر نشان کرد که به مجرد این که درخواست ایران پذیرفته شود و گروه کاری تشکیل شود، نیازی به مذاکره نخواهد بود. این مرحله در سازمان تجارت جهانی به مرحله‌ی Fact finding موسوم است و مربوط می‌شود به مجموعه اطلاعاتی که ایران باید تهیه کند و در اختیار گروه کاری قرار دهد و به طور عمده شامل گزارش رژیم تجاری، پرسش‌ها و پاسخ‌های کتبی مربوط به این گزارش و اسناد و قوانین مورد نیاز می‌باشد. در این مرحله "بار اطلاعاتی" کشورهای متقاضی خیلی زیاد است یعنی وظیفه‌ی تأمین کلیه‌ی اطلاعات مورد درخواست گروه کاری.

از سوی دیگر در بهترین شرایط، جلسات گروه کاری برای این بررسی‌ها بیش از ۲ یا ۳ مرتبه در سال نخواهد بود. این به معنای آن است که حتی در مورد تقاضاهای به اصطلاح آسان، مدت این فرآیند کمتر از سه سال نیست و این درحالی است که اعضای ۳۰ گروه کاری کشورها که در حال حاضر مشغول بررسی تقاضاهای عضویت هستند، کارها و مشاغل متعدد دیگری نیز در سازمان تجارت جهانی دارند که این خود دلیل دیگری بر طولانی شدن بررسی‌هاست. پس از این که گروه کاری به نتیجه‌ی رضایت‌بخشی رسید، بررسی‌ها وارد مرحله‌ی دیگری می‌شود که

مرحله‌ی تعیین شرایط و الزامات ورود است. تازه در این مرحله مذاکرات هم در سطح چند جانبه و هم در سطح دو جانبه به طور جدی آغاز می‌شود.

نتایج این تلاش‌ها منجر به تهیه‌ی مجموعه اسنادی خواهد شد که شامل گزارش گروه کاری، پروتکل الحاق و جدول تعهدات دسترسی به بازار کشور در مورد کالاها و خدمات است که بین این کشور و اعضای سازمان تجارت جهانی مورد توافق قرار گرفته است. این مجموعه‌ی است که برای تصویب به شورای عمومی تسلیم می‌شود.

د. همان‌طور که مشاهده می‌شود، فرآیند الحاق به سازمان تجارت جهانی یک فرآیند طولانی و چند مرحله‌ی است و هر مرحله الزامات و شرایط خاص خود را می‌طلبد. لذا موقوف کردن تمامی بحث عضویت در این سازمان به آثار و تبعات اقتصادی ناشی از پذیرش برخی از تعهدات مربوط، شیوه‌ی درستی برای مدیریت عضویت نیست.

یکی از نکات بسیار اساسی این است که در نگرش مسئولین کشور به موضوع عضویت در این سازمان، باید به تناسب تفکیک مراحل الحاق، تغییر حاصل شود. به محض مطرح شدن موضوع عضویت نباید اذهان متوجه آثار و پی‌آمدهای اقتصادی و تجاری عضویت شود و با فرض عدم آمادگی‌های اقتصادی ایران برای قبول برخی تعهدات، مسأله‌ی عضویت به طور کامل زیر سؤال رود. اگر این تفکیک مرحله‌ی عضویت، خوب شناخته شود و حتی آثار مثبت برخی از مراحل تحلیل گردد، برخوردها مطلق گرایانه نخواهد بود. درخواست عضویت ایران هنوز در شورای عمومی سازمان تجارت جهانی مطرح نشده و لذا به طور رسمی وارد هیچ مرحله‌ی از فرآیند الحاق نشده‌ایم. اما با شناختی که از نحوه‌ی پیشرفت کار داریم می‌توان تشخیص داد که وظیفه‌ی اصلی در این مرحله چیست. اتفاقاً ایران حتی در مقایسه با کشورهای در حال توسعه‌ی که سال‌ها عضو گات بوده و تجربیاتی در این زمینه دارند، دست‌کم در ابعاد پژوهشی، اطلاعاتی و آموزشی قدم‌های قابل توجهی برداشته است و این تجربیات نقطه‌ی شروع خوبی برای طی کردن دیگر مراحل مورد نظر می‌باشد. جمع‌آوری و طبقه‌بندی آمار و اطلاعات دقیق و مستند از تمامی بخش‌های اقتصادی، تجاری، خدمات و مالکیت معنوی در قالب تدوین رژیم تجاری به موازات ترتیب کارشناسان مسلط به مباحث سازمان تجارت جهانی و مذاکره‌کنندگان ماهر، مهم‌ترین وظیفه‌ی است که در این مرحله می‌توانیم نسبت به آن اقدام کنیم.

این همان وظیفه‌ی بار اطلاعاتی است که هر کشور متقاضی باید به آن مبادرت ورزد یعنی کسب شناخت کامل و دقیق از نظام اقتصادی کشور و آرایه‌ی آن به گروه‌های کاری مربوط و پاسخ به سؤال‌های کتبی بسیار زیاد اعضای این گروه از تمامی ابعاد اقتصادی و تجاری ایران و همان‌طور که گفته شد تا اعضای این گروه به شناخت کامل و دقیق از اقتصاد ایران دست نیابند (که شاید چندین سال به طول انجامد) مذاکرات را با مآغاز نخواهند کرد. مشاهده می‌شود در این مراحل ابتدایی الحاق اولاً هیچ تعهدی که آثار فرضاً منفی بر اقتصاد و تجارت ما بگذارد در کار نیست، ثانیاً به عنوان یک اقدام بسیار مثبت تنها از ما می‌خواهند که اقتصاد خود را درست و دقیق و براساس دستورالعمل‌های مشخص بشناسیم و آن را به دیگران بشناسانیم. در عین حال برای آشنایی با فنون مذاکرات تجاری و تربیت کارشناسان و مذاکره‌کنندگان مسلط و ماهر فرصت کافی خواهیم داشت. نتیجه این که این مرحله از درخواست عضویت، تماماً آثار مثبتی برای ایران به دنبال دارد. بنابراین در این مرحله به جای ابراز نگرانی از آثار و پی‌آمدهای عضویت در این سازمان (که بحث‌هایی کاملاً انتزاعی و حدسی است)، تمامی توجهات باید به آثار و تبعات خود مذاکرات الحاق باشد و مسئولین ذی‌ربط باید خود را برای انجام ابعاد مختلف این مذاکرات آماده و تجهیز نمایند.

۳. عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی

این که چرا اساساً باید با سازمان تجارت جهانی مذاکره و در نهایت عضویت در این سازمان را دنبال نمود، در حالی که نتیجه‌ی مطالعات و بررسی‌ها می‌تواند ما را به تصمیم دیگری برساند که مثلاً به طور کلی باید دور سازمان تجارت جهانی را خط کشید و نباید به فکر عضویت در این سازمان بود، باید قدری تأمل کرد.

طولانی شدن فرآیند مذاکرات عمدتاً بستگی به آمادگی کشور متقاضی برای قبول قوانین و مقررات سازمان تجارت جهانی و میزان گشایش بازار کالا و خدمات خود به روی سایر اعضا دارد. هر کشور متقاضی زودتر درخواست‌ها را اجابت کند و پذیرای تعهدات مربوط شود و نظر گروه کاری را جلب کند، فرآیند مذاکرات الحاق زودتر خاتمه می‌یابد. لذا نگاه به سازمان تجارت جهانی و آثار و تبعات احتمالی آن بر کشور قطعاً باید بر یک نگرش بلند مدت (حتی شاید تا ده

سال دیگر) استوار باشد و به این جهت باید تصویری از ایران ده سال دیگر را در ذهن داشته باشیم. راهبردی‌ترین نکته‌ی که باید در رابطه با عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی مورد توجه قرار گیرد، چگونگی حضور ایران در نظام اقتصادی بین‌الملل است. پاسخ راهبردی به این حضور، موضع ما را در رابطه با این سازمان نیز روشن خواهد ساخت. اگر توسعه‌ی اقتصادی ایران را در گرو حضور فعال در نظام اقتصادی بین‌الملل می‌دانیم، قطعاً عضویت در مهم‌ترین نهاد تجارت جهانی با عضویت ۱۳۷ کشور و انتظار عضویت ۳۰ کشور دیگر از لوازم اصلی این حضور خواهد بود.

اما اگر راه رشد و توسعه‌ی اقتصادی ایران را در مسیر دیگری دنبال می‌کنیم و هم‌چنان بخواهیم هم‌چون نیم قرن اخیر حضورمان در اقتصاد جهانی به فروش نفت خام و ورود انواع کالاها خلاصه شود، سازمان تجارت جهانی را باید فراموش کرد. لذا مشاهده می‌شود که عضویت در این سازمان یک مقوله‌ی توسعه‌ی است و به نگرش جامع ما به توسعه‌ی اقتصادی و تجاری کشور در بلند مدت بستگی دارد. حضور فعال در نظام اقتصادی و تجارت جهانی یک مسیر دو طرفه است یعنی هم آمادگی برای انتقال توانایی‌های خود به این نظام و هم آمادگی برای پذیرش نیروهای این نظام در کشور است.

از سوی دیگر حضور در نظام اقتصاد بین‌الملل، طی کردن یک فرآیند تدریجی و مرحله‌ی است. کشورهای فعال در این نظام اعم از توسعه یافته و در حال توسعه به طور یکسان مشارکت ندارند. آنچه که میزان مشارکت کشورها را در این نظام تعیین می‌کند، در وهله‌ی اول سطح توسعه‌ی اقتصادی و صنعتی آنهاست و در وهله‌ی دوم نقشی است که اقتصاد بین‌الملل در اقتصاد داخلی آنها ایفا می‌کند. هر چه صنایع یک کشور از قدرت رقابتی بالاتری برخوردار باشند، آمادگی بیشتری برای پذیرش نیروهای اقتصادی بین‌الملل در قالب کالاها، فن‌آوری، سرمایه و تخصص دارند و می‌توانند از این نیروها و عوامل برای حضور در بازارهای جهانی استفاده کنند. آنچه که امروزه به عنوان وابستگی متقابل در میان کشورهای پیشرفته یاد می‌شود، به معنای همین حضور دو طرفه در نظام اقتصادی بین‌الملل است. یعنی کشورهای فعال در این نظام به نیروها و عوامل اقتصادی یکدیگر متقابلاً وابسته‌اند. کشوری که از نظام اقتصادی و تجاری باز و آزاد برخوردار می‌باشد به این معناست که رشد و توسعه‌ی اقتصادی آن (که فرآیندی مستمر است) در

گرو صادرات و واردات آزادانه کالا، خدمات، تخصص، فن‌آوری و سرمایه است و از آن‌جا که نظام اقتصادی دیگر کشورها نیز (حداقل توسعه یافته‌ها) باز و آزاد است، رشد و توسعه‌ی تمامی آنها به این جریان آزاد مبادلات وابسته خواهد بود. اما همان‌طور که می‌دانیم کشورهای جهان از یک سطح توسعه‌ی اقتصادی برخوردار نیستند و متناسب با نقشی که بازار (به عنوان علمی کلمه) در اقتصاد آنها ایفا می‌کند، این سطح توسعه تفاوت می‌کند. به عبارت دیگر هر چه بازار کشوری پیشرفته‌تر و جاب‌جایی عوامل تولید در آن آزادانه‌تر صورت گیرد، به معنای توسعه یافته‌تر بودن آن کشور است.

تمامی کشورهای در حال توسعه طی سال‌های اخیر گام‌های بلندی به سمت توسعه‌ی صنعتی برداشته‌اند که سبب شده است هم بازار آنها (به معنای سازوکار تخصیص منابع) توسعه یابد و هم به بازارهای جهانی متصل شوند.

با توجه به آنچه که گفته شد، اولویت نخست برای ایران یا هر کشور در حال توسعه‌ی دیگری جهت الحاق به این سازمان، آماده شدن برای ورود علمی و مدیریت شده به نظام اقتصاد بین‌الملل و حاکم کردن تدریجی عناصر اقتصاد بازار در کشور است. شیوه‌ی ورود به سازمان تجارت جهانی هم مشابه حضور در نظام اقتصاد بین‌الملل از یک منظر و یک رویه پیروی می‌کند یعنی حضور دوگانه در قالب حقوق و تعهداتی که هر کشور در این سازمان از آن برخوردار است. چنانچه می‌خواهیم با برقراری روابط تجاری قاعده‌مند با ۱۳۷ کشور جهان از مزایایی منتفع شویم و برای صادرات خود بازارهای متعددی را تمهید کنیم، طبیعتاً باید دیگران را نیز از بازار خود منتفع نماییم. اما این تبادل به تدبیر و تفکر علمی و مدیریت شده نیاز دارد چراکه با بخش‌های زیادی از جامعه برخورد دارد و برنامه‌های توسعه را متأثر می‌سازد. تمامی پیچیدگی عضویت به همین چگونگی مدیریت متوازن ساختن حقوق و تعهدات در قالب موافقتنامه‌های سازمان تجارت جهانی متکی است یعنی چه بگیریم و چگونه بگیریم تا بتوانیم از آنها در اهداف رشد و توسعه‌ی خود بهره ببریم. این که انتظار داشته باشیم تنها امتیاز بگیریم و امتیازی ندهیم، این امر نه عملی و نه مطلوب می‌باشد. لازم است این نکته یادآوری شود که کشورها در مذاکرات الحاق، برخلاف مذاکرات تجاری چند جانبه، به مبادله‌ی امتیازها نمی‌پردازند، بلکه کشور متقاضی الحاق بابت بهره‌گیری از امتیازهای موجود در سازمان که کشورها با هم مبادله کرده‌اند و هر کشوری که

به عضویت کامل درآید از آنها برخوردار می‌گردد (یعنی دسترسی مطمئن به بازار کشورهای عضو) باید امتیازهایی را واگذار کند. به عبارت دیگر در مذاکرات الحاق، ما باید امتیاز بدهیم تا بتوانیم از امتیازهای موجود استفاده کنیم. هیچ کشور عضوی در مذاکرات الحاق به ما امتیاز جدیدی نمی‌دهد. زیرا باید آن را طبق اصل دولت کامله‌الوداد به تمامی اعضای دیگر هم بدهد. که این خود مستلزم طی شدن رویه‌های حقوقی دیگری در سازمان تجارت جهانی است.^۱ یعنی ما باید خود را برای امتیاز دادن آماده کنیم. اما چگونه؟ مهم‌ترین وظیفه‌ی ما هم در مدیریت، همین نوع و چگونگی امتیاز دادن خلاصه می‌شود. اما شاید اولین سؤالی که به ذهن خطور می‌کند این باشد که در مجموع چه به دست می‌آوریم تا حاضر شویم امتیاز بدهیم. حتی اگر امتیازهایی را که قرار است از ما درخواست کنند دقیقاً ندانیم (که واقعاً نمی‌دانیم) اما جهت‌گیری کلی و محورهای کلیدی روشن است. امتیازهای موجود در سازمان یعنی فراهم کردن زمینه‌های حقوقی و مطمئن دسترسی به بازار کشورهای عضو. باید دید که آیا این برای اقتصاد و تجارت ما امتیاز محسوب می‌شود که حاضر باشیم در مقابلش امتیاز یا امتیازهایی بدهیم؟ برای این سؤال به نظر تنها یک پاسخ وجود دارد و آن این است که امتیازهای موجود در سازمان تنها برای کشوری که دنبال توسعه‌ی صادرات و توسعه‌ی بازارهایش است مفید و اساسی می‌باشد و در غیر این صورت نفعی ندارد.

بر فرض محال که بتوانیم امتیاز یک طرفه بگیریم. یعنی دیگر اعضا، بازار، کالا و خدمات خود را به روی ما بکشایند و ما در عوض بازارهای خود را بسته نگاه داریم. این امر همان‌طور که دیدیم ضمن غیر عملی بودن، به نفع ایران هم نخواهد بود. در حال حاضر مشکلات صادرات ما بسته بودن بازار کشورهای طرف تجاری ما نیست که بخواهیم مثلاً از طریق مذاکرات الحاق، این بازارها را باز کنیم. همان‌طور که می‌دانیم مشکلات صادرات ما عمدتاً داخلی است و به نارسایی‌های بخش‌های مختلف اقتصادی خود ما برمی‌گردد و مشکلاتی است که در نهایت به ساختار تجارت خارجی ما مربوط می‌شود.

اتفاقاً و برخلاف تصور عمومی، بخش دوم مذاکرات الحاق یعنی آن چه که برای ایران مهم است و نوع حضورش را در اقتصاد جهانی مشخص می‌کند، امتیازهایی است که به طرف‌های

۱. Modification of Concessions. که طبق ماده‌ی ۲۸ گات ۱۹۹۴ صورت می‌گیرد.

تجاری خود در قالب مذاکرات الحاق اعطا می‌کند. دادن این امتیازها یعنی باز کردن تدریجی بازار کالا و خدمات و سرمایه‌ی خود به روی اعضای سازمان تجارت جهانی و ما به ورود این عوامل نیاز داریم. اما نکته‌ی بسیار مهم و راهبردی که آینده‌ی اقتصاد کشور را رقم می‌زند، چگونگی مدیریت ورود این عوامل و جای دادن آنها در کنار الزامات توسعه‌ی کشور است. هیچ کشور در حال توسعه‌ی در مذاکرات خود با اعضای این سازمان، باز کردن کامل اقتصادش را به روی خارجیان تعهد نمی‌کند.

آنچه مهم است جهت‌گیری توسعه‌ی اقتصادی کشورها در بلندمدت است. یعنی پیوند با اقتصاد بین‌الملل در بلندمدت تا چه میزان در برنامه‌های توسعه‌ی اقتصادی کشور لازم است و تا چه حد باید از این نیروها برای توسعه‌ی اقتصادی کشور استفاده کرد؟ در مذاکرات الحاق، دو خواسته‌ی اساسی از کشورها مطرح می‌شود. اول، تطبیق تدریجی قوانین و مقررات اقتصادی و تجاری داخلی با قوانین و مقررات سازمان تجارت جهانی که همان اصول اقتصاد بازار است ولی یک بازار سازمان داده شده. دوم، باز کردن بازار کالا و خدمات به روی طرف‌های تجاری است. مجموعه‌ی این دو خواسته، از عناصر اصلی برای ایجاد یک نظام اقتصاد بازار است، نظامی که نیروهای غیردولتی و وظیفه‌ی جابه‌جایی منابع و تولید ثروت را به عهده دارند. به این خاطر است که مقوله‌ی اقتصاد بازار همان‌طور که گفته شد در عصر وابستگی‌های متقابل و به ویژه در فرآیند توسعه‌ی اقتصادی کشورهای در حال توسعه پس از تحولات دو دهه‌ی ۸۰ و ۹۰ صرفاً یک امر ملی نیست. یعنی این که عناصر این نظام نمی‌توانند صرفاً در محدوده‌ی مرزهای ملی یک کشور و در تعامل با نیروهای داخلی به توسعه و کارآیی لازم برسند و الزاماً باید در پیوند و ارتباط با عناصر اقتصاد بین‌الملل توسعه یابند. از این روست که اولاً راهبرد توسعه‌ی صادرات به عنوان محرک توسعه‌ی اقتصادی معنا می‌یابد و ثانیاً کشورها با پذیرش این اصل، عضویت در سازمان تجارت جهانی و حضور در اقتصاد بین‌الملل را دنبال می‌کنند. جمهوری‌های شوروی سابق که بعد از فروپاشی نظام سوسیالیستی به شدت دنبال این پیوند هستند، گویاترین مثال و تجربه در این زمینه به شمار می‌روند. البته در ایران نیز سال‌هاست که ضرورت توسعه‌ی صادرات غیرنفتی و رهایی از اقتصاد تک محصولی به طور جدی دنبال می‌شود و تقریباً تمامی دست‌اندرکاران امور اقتصادی و بازرگانی بر این امر اتفاق نظر دارند که باید برای توسعه‌ی صادرات و به ویژه به دنبال

نوسان‌های قیمت نفت، اقدام‌های اساسی و ساختاری صورت گیرد و برخی بر این اعتقاد هستند که توسعه‌ی صادرات باید محور توسعه‌ی اقتصادی قرار گیرد. اما باید توجه داشت که صادرات، خود به خود توسعه نمی‌یابد. دولت باید گام‌های بزرگی برای این امر بردارد. اگر از تجربه‌ی سایر کشورها مثال می‌زنیم و اگر کاهش مداخلات دولت را در اقتصاد از ویژگی‌های اقتصاد بازار امروز برمی‌شمیریم، باید توجه داشت که تمامی کشورهای در حال توسعه و حتی توسعه یافته‌ی که در امر توسعه‌ی صادرات توفیق داشته‌اند به کمک دولت بوده و حمایت دولت در تمامی این کشورها شرط اساسی بوده است. اما دولت باید یاد بگیرد که چگونه و از چه چیز حمایت کند و به تعبیر عام‌تر مدیریت اقتصاد مدرن را در این عصر بیاموزد. هم‌چنان که یک کشور در حال توسعه، متناسب با سطح توسعه و توان رقابتی صنایع خود به دیگر اعضای سازمان تجارت جهانی امتیاز می‌دهد و در واقع از میان صنایع موجود گزینش می‌کند، در مورد توسعه‌ی صادرات هم دقیقاً این منطق حاکم است. یعنی باید صناعی را گزینش کرد که بیشترین پتانسیل را برای توسعه در مراحل اولیه دارند و می‌توانند پیش‌تاز توسعه‌ی اقتصادی شوند و دولت این صنایع را باید به طور موقت و محدود حمایت کند. این شیوه‌ی است که مدیریت یک نظام اقتصاد بازار قاعده‌مند می‌طلبد. یعنی دخالت دولت با هدف توسعه‌ی بازار مولد و رقابتی و توسعه‌ی نیروهای بازار با گزینش صنایع منتخب برای توسعه‌ی صادرات. اتفاقاً یکی از شیوه‌های گزینش صنایع برای توسعه‌ی صادرات، مرتبط ساختن آن به مبادله‌ی امتیازها در چارچوب سازمان تجارت جهانی است. به این معنا که در مورد صناعی می‌توان امتیاز داد و زمینه‌ی ورود و فعالیت دیگر کشورها را در آن صنعت فراهم ساخت که پتانسیل صادراتی بیشتری دارند و به کمک نیروهای اقتصاد بین‌الملل می‌توان صادرات آنها را توسعه داد. در واقع صناعی را باید گزینش کرد که با ورود رقبای خارجی نه تنها از گردونه‌ی رقابت خارج نشوند که بر عکس با استفاده از تجربیات، تخصص، امکانات دسترسی به بازار، روش‌های کاهش هزینه‌ی تولید، بالا بردن بهره‌وری و کیفیت تولید نیروهای رقابتی خارجی، بتوانند زمینه‌ی توسعه صادرات خود را فراهم کنند.

به نظر این نگرش، عقلایی‌ترین نگرش به موضوع عضویت در سازمان تجارت جهانی است. اولاً وارد مهم‌ترین نهاد تجارت جهانی شده و در آینده‌ی نزدیک با حدود ۱۶۷ کشور جهان ارتباطات قاعده‌مند اقتصادی و تجاری برقرار می‌کنیم. ثانیاً محمل و امکان مطمئنی برای

دسترسی به بازار دیگر کشورها و توسعه صادرات خود می‌یابیم، ثالثاً با گزینش صنایع خاص و حمایت هدفمند از آنها ضمن استفاده از نیروهای اقتصاد بین‌الملل می‌توان زمینه‌ی ارتقای توان و توسعه‌ی صادرات این صنایع را فراهم کرد و از همه‌ی مهم‌تر اقتصاد کشور را با جریان جهانی شدن اقتصاد که نقش اصلی را در برنامه‌ی توسعه‌ی همه کشورها ایفا می‌کند، پیوند می‌زنیم. البته باید توجه داشت که تمامی این اقدام‌ها تنها یک شرط دارد: حاکم شدن تفکر مدیریت علمی بر فضای تصمیم‌گیری اقتصادی.

کتاب‌شناسی

1. Jackson John, *The World Trade Organization, Constitution and Jurisprudence* (London: Royal Institute of International Affairs, 1999).
2. Bhagirath Lal Das, *An Introduction to the WTO Agreements* (Malaysia: Third World Network, 1998).
3. World Trade Organization Annual Report 1999 (Geneva: WTO, 1999)
4. Jackson John, *The World Trading System* (London: Mitpress, 1997).
5. Hockman Bernard and Kostecki Michel, *The Political Economy of the World Trading System* (Newyork: Oxford University Press, 1995).
6. Unctad, *Trade and Development Report 1999* (Geneva: Unctad, 1999)
7. International Trade Centre, *Business Guide to the Uruguay Round* (Geneva: ITC, 1995).
8. Hudec Robert, *Developing Countries in the Gatt Legal System* (London: Trade Policy Research Center, 1987).
9. Koekkoek and Mennes, *International Trade and Global Development* (London: Routledge, 1991).
10. Low Patrick, *Trading Free: The Gatt and U. Strade Policy* (New York: Twentieth Century

- Fund, 1993).
11. Murphy and Tooze, ed. *New International Political Economy* (Colorado: Lynne Rienner Publishers, 1991).
 12. Stewart Terence, *The Gatt Uruguay Round, A Negotiating History (1986-1992)* (Deventer: Kluwer Publishers, 1994).
 13. Croome John, *Reshaping the World Trading System, A History of the Uruguay Round* (Hague: Kluwer Law International, 1999).
 14. Finger and olechowski, (ed.) *A Hand Book for the Multilateral Trade Negotiations* (Washington DC: World Bank, 1998).
 15. Kelly and McGuirk, *Issues and Developments in international Trade Policy* (Washington D.C.: IMF, 1992).
 16. Martin and Winters, *The Uruguay Round and the Developing Economies* (Washington D.C.: World Bank, 1995).

