

حل و فصل منازعات در سازمان تجارت جهانی

مؤلفین

آریا عزیزی

کارشناس ارشد حقوق بین الملل

آهه اکبری دوبرجی

ویراستار

فرزانه رضایی

انتشارات قانون یار

۱۳۹۷

سرشناسه	: عزیزى، آریا، ۱۳۹۹ -
عنوان و نام پدیدآور	: حل و فصل منازعات در سازمان تجارت جهانی / مولفین آریا عزیزى، الهه اکبری دوبرجی؛ ویراستار فرزانه رضایی.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات قانون یاره، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۸ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۵۵-۴۸-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: سازمان جهانی تجارت
موضوع	: World Trade Organization
موضوع	: حقوق تجارت -- دعاوی
موضوع	: Commercial law -- Cases
موضوع	: داورى بین‌المللى تجارى -- دعاوى
موضوع	: International commercial arbitration -- Cases
موضوع	: بازرگانى بین‌المللى -- دعاوى
موضوع	: International trade -- Claims
شناسه افزوده	: اکبری دوبرجی، الهه، ۱۳۶۴/۲/۱۰، مولف
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ۸ج۴/۱۳۸۵HF
رده بندی دیویی	: ۲۸۲/۹۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۰۱۳۴

انتشارات قانون یاره

حل و فصل منازعات در سازمان تجارت جهانی

تألیف: آریا عزیزى - الهه اکبری دوبرجی

ویراستار: فرزانه رضایی

ناشر: قانون یاره

ناظر فنی: محسن فاضلی

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۷

شمارگان: ۱۱۰۰ جلد

قیمت: ۲۲۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۵۵-۴۸-۲

مرکز پخش: تهران، میدان انقلاب، خ کارگر جنوبی، خ روانمهر، پلاک ۱۵۲

۰۲۱۶۶۹۷۹۵۲۶ ۰۲۱۶۶۹۷۹۵۱۹

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۹
فصل اول.....	۱۱
کلیات تحقیق.....	۱۱
۱-۱ طرح مسئله و تعریف موضوع.....	۱۱
۱-۱-۱ رکن حل و فصل اختلاف.....	۱۱
۱-۱-۲ تشکیل هیات حل و فصل اختلاف.....	۱۲
۳- ترکیب اعضای هیات رسیدگی.....	۱۲
۴- وظیفه هیات رسیدگی.....	۱۳
۵- رکن استیناف.....	۱۴
۶- ترکیب اعضای رکن استیناف.....	۱۴
۷- نحوه رسیدگی در رکن استیناف.....	۱۴
۸- شیوه های دیپلماسی و سیاسی.....	۱۵
۹- روشهای حقوقی حل و فصل اختلاف در سازمان تجارت جهانی.....	۱۶
۱-۲ پرسش ها و فرضیه های پژوهش.....	۱۷
فصل دوم.....	۱۹
حل و فصل اختلافات بین المللی.....	۱۹
۱-۲ مقدمه.....	۱۹
۲-۲ تاریخچه حل و فصل اختلافات بین المللی.....	۲۱
۲-۳ ماهیت اختلافات بین المللی و انواع آن.....	۵۴
۲-۴ روش های حل اختلافات سیاسی.....	۵۵
۳-۴ روش های سیاسی حل و فصل اختلافات بین المللی.....	۵۶
فصل سوم.....	۶۷
نظام حل و فصل اختلافات در سازمان تجارت جهانی.....	۶۷
۲ حل اختلاف در گات ۱۹۴۷.....	۸۲



- ۳- ارزیابی نظام حل و فصل اختلافات گات ۱۹۴۷ ۸۶
- ۴- حل اختلاف در سازمان جهانی تجارت ۸۷
- ۵- رویه حل اختلاف ۸۷
- ۳-۳- مقایسه مزایا و معایب مکانیزم حل و فصل اختلاف در گات و سازمان تجارت جهانی ۹۶
- ۳-۳-۱ گات ۹۶
- ۳-۳-۲ معایب ۹۷
- ۳-۴ نظام حل و فصل اختلاف در سازمان تجارت جهانی ۹۹
- ۳-۴-۱ مزارع سازمان تجارت جهانی ۱۰۱
- ۳-۴-۲ معایب ۱۰۲
- ۳-۳-۴ توسعه نام حل اختلاف ۱۰۳
- ۱-۳-۳-۴ اجباری بودن تسویم حل و فصل اختلاف سازمان تجارت جهانی ۱۰۴
- ۲-۳-۳-۴ کارآمدی نظام حل و فصل اختلاف سازمان تجارت جهانی ۱۰۷
- ۳-۵ امتیازات ارکان حل و فصل اختلاف سازمان تجارت جهانی ۱۰۸
- ۱-۳-۵ بند اول ۱۰۹
- ۲-۳-۵ بند دوم : هیات رسیدگی به حل اختلاف ۱۱۰
- ۳-۳-۵ بند سوم : رکن استیناف ۱۱۲
- ۳-۶ گفتار سوم: سایر اشخاص دخیل در حل و فصل اختلافات ۱۱۴
- ۱-۳-۶ بند اول: داوران ۱۱۴
- ۲-۳-۶ بررسی علل رجحان داوری برای حل اختلافات تجاری بین المللی ۱۱۵
- ۳-۳-۶ داوری بهتر است یا دادرسی قضایی ؟ ۱۱۸
- ۴-۳-۶ بررسی قواعد داوری و قواعد سازش اطاق بازرگانی بین المللی ۱۲۰
- ۵-۳-۶ اجرای آراء داوری در نظام های حقوق ملی: ۱۲۴
- ۳-۷ گفتار چهارم: اجرای احکام و توصیه ها ۱۲۸
- ۱-۳-۷ بند اول : مهلت اجرای احکام و توصیه ها ۱۲۹
- ۲-۳-۷ بند دوم : پی گیری و نظارت بر اجرای احکام و توصیه ها ۱۳۰
- ۳-۳-۷ بند سوم : جبران خسارت و تعلیق امتیازات ۱۳۰
- فصل چهارم ۱۳۵



۱۳۵	روش های سیاسی حل و فصل اختلافات بین المللی
۱۳۶	۱-۱-۴ مذاکره :
۱۳۶	۲-۱-۴ مساعی جملیه :
۱۳۷	۳-۱-۴ میانجیگری:
۱۳۹	۴-۱-۴ کمیسیون سازش (آشتی):
۱۳۹	۱-۲-۴ داوری بین المللی
۱۴۰	۲-۴ دادرسی یا حل و فصل از طریق فرآیند قضایی (دادگستری بین المللی)
۱۴۱	۲-۲-۴ دادرسی قضایی
۱۴۳	۴-۲-۴ داوری
۱۴۵	۵-۲-۴ سازش
۱۴۵	۶-۲-۴ میانجی گری
۱۴۷	۷-۲-۴ مذاکره
۱۴۷	۸-۲-۴ روش های ترکیبی
۱۵۱	۹-۲-۴ مکانیزم حل و فصل اختلاف در سازمان تجارت جهانی
۱۵۸	۱۰-۲-۴ مذاکره:
۱۵۹	۱۱-۲-۴ مساعی جملیه:
۱۶۳	۱۳-۲-۴ سازش:
۱۶۴	۱۴-۲-۴ تحقیق
۱۶۶	۱۵-۲-۴ کارشناسی:
۱۷۱	فهرست منابع

پیشگفتار

برای آنکه یک سازمان بین المللی بتواند از کارآمدی خوبی برخوردار باشد باید دارای یک نظام مناسب برای حل و فصل اختلافات باشد تا پس از تشکیل بتواند در رابطه با مسائل مختلف سازمان از جمله تفسیر اساسنامه، توافقات، اصول و اهداف سازمان و موارد مشابه در بین اعضا بروز خواهد کرد. در مورد موافقت نامه های تجاری بین المللی علاوه بر مذاکراتی که برای رسیدن به توافق و تعهدات مورد توافق به عمل می آید وابسته به این خواهد بود که این تعهدات دارای قدرت اجرایی باشد. این قدرت و توان اجرایی تا حدود زیادی بستگی به ابزارهایی دارد که به عنوان ضمانت اجرایی در آن پیش بینی شده است و هر چه ساختار و چگونگی حل و فصل اختلافات در سازمان کامل و آری تر باشد، پشتوانه اجرای تعهدات آن سازمان بین اعضا محکم تر خواهد بود. بنابراین در سال ۱۹۸۶، طول مذاکرات مرسوم به دور ازوگونه موضوع چگونگی و رسیدگی به حل و فصل اختلافات بین اعضا گات بود. که در ژانویه همان سال طرف های مذاکره کننده توافق نمودند در قالب ۴ سترو بحث نظارت گروه مذاکرات کالا انجام شود این گروه موظف شد گزارش نهایی خود را به کمیته مرکزی مذاکرات تجاری ارائه کند. گروه مذاکرات کالا ۱۴۰ طرح را بررسی و انتخاب کرد و از آن جمله طرح گروه مذاکرات تدوین مقررات حل و فصل اختلاف بود. در طرح بدوی مذاکرات به مقررات ناظر بر حل و فصل اختلافات تاکید شده بود که هدف از آن توسعه و تقویت اصول و رویه های مربوط به حل و فصل اختلاف می باشد، گروه فوق موظف بود با اخذ و بررسی نظرات اعضای شرکت کننده مقررات و رویه های گذشته را مرور کند و نسبت به ارائه طرح های مقدماتی راجع به موضوعات مذاکره شده اقدام نمایند و سرانجام نتایج مذاکرات در طول ۷ سال به عنوان مصوبه نهایی در ۱۵ دسامبر سال ۱۹۹۳ پذیرفته و منتشر گردید که از آن جمله ضمانت مربوط به حل و فصل اختلافات بود و طرف های مذاکره کننده در یک تفاهم نامه جداگانه که ضمیمه مصوبه نهایی است این مقررات را پذیرفته اند که از اول ژانویه سال ۱۹۹۵ به اجرا در آورده اند. در سال ۱۹۹۴ در

کنفرانس وزیران در مراکش به دولتهای عضو سازمان تجارت جهانی ماموریت داده شد تفاهم نامه حل و فصل اختلافات را در ظرف ۴ سال پس از لازم اجرا شدن موافقت نامه های سازمان مورد بررسی مجدد قرار دهد. رکن حل و فصل اختلافات بررسی خود را در سال ۱۹۹۷ آغاز کرد و مباحث غیر رسمی را بر مبنای طرح ها و موضوعاتی که اعضاء ارائه داده بودند به انجام رساند. و بسیاری از اعضاء اعتقاد به اصلاح تفاهم نامه داشتند و در اعلامیه دوحه تصریح دارد تا مذاکرات با هدف دستیابی توافقی تا پایان ماه مه سال ۲۰۰۳ خاتمه یابد و در حال حاضر مذاکرات بدون جدول زمانی ادامه دارد و این مذاکرات در نشستهای ویژه رکن حل و فصل اختلاف صورت می پذیرد.^۱

^۱ رضایی محمد تقی، نظام حقوقی سازمان جهانی تجارت، انتشارات میزان، ۱۳۹۰