

بررسی جایگاه تجارت الکترونیکی محصولات دیجیتالی و طبقه‌بندی آن در موازین سازمان جهانی تجارت

ابراهیم رهبری*

استادیار گروه حقوق مالکیت فکری دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی

محمد ابراهیم داستانیپور حسین آبادی

دانشجوی دکتری حقوق نفت و گاز پردیس فارابی (قم) دانشگاه تهران

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۵/۱۱ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۳/۱۱/۲)

چکیده

از همان ابتدای نظام‌بخشی به تجارت الکترونیکی در عرصه بین‌المللی، مهم‌ترین موضوعی که در این خصوص خود را نمایان ساخت، طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی به‌ویژه در زمینه محصولات دیجیتالی تحت یکی از نظام‌های حقوقی سازمان، یعنی گات، گتس، تریپس و یا ترکیبی از مقررات گات و گتس بود. سیستم ترکیبی و نظام تریپس به لحاظ عملی و نظری ظرفیت کافی را برای دربرگیری این موضوع نداشته و درحقیقت اختلاف اصلی ناظر به شمول مقررات گات یا گتس بر تجارت الکترونیکی بوده است. منازعه اصلی میان ایالات متحده آمریکا و برخی کشورهای صنعتی از یک‌سو، و اتحادیه اروپا و کشورهای درحال توسعه از سوی دیگر بوده است؛ به‌گونه‌ای که گروه اول خواهان اعمال مقررات گات بر تجارت الکترونیکی شده و دسته دوم مقررات گتس را در این زمینه مناسب‌تر قلمداد کرده است. این اختلاف دیدگاه‌ها که مبتنی بر نوع نگرش خاص حقوقی و تجاری طرفین بوده، تاکنون نیز ادامه یافته است، ولی به‌نظر می‌رسد که شرایط برای پذیرش تجارت الکترونیکی به‌مثابه نوعی خدمت، مهیاتر است و احتمال می‌رود در آینده، تجارت الکترونیکی تحت مقررات گتس قرار بگیرد.

واژگان کلیدی

تجارت الکترونیکی، سازمان جهانی تجارت، طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی، گتس و تریپس، محصولات دیجیتالی، مقررات گات.

۱. مقدمه

از زمان تأسیس سازمان جهانی تجارت در سال ۱۹۹۵م، از مهم‌ترین موضوعاتی که در اقتصاد و توسعه منشأ تحولاتی گسترده و عمیق شده، رشد اینترنت و تجارت الکترونیکی بوده است (Baker et al, 2001:5). سازمان در اجلاس وزرای ژنو ۱۹۹۸م با صدور بیانیه‌ای بر دغدغه‌اش در راستای نظام‌مند ساختن تجارت الکترونیکی در چارچوب قواعد نهادی خود تأکید نمود. باوجود تلاش سازمان و اعضای آن، مشخص شد اختلافات زیادی در موضوعاتی نظیر نحوه طبقه‌بندی در تجارت الکترونیکی و ملزومات آن، اخذ حقوق گمرکی و نحوه رفتار با کشورهای درحال توسعه میان اعضا وجود دارد. دلیل این امر به ابعاد ویژه انجام تجارت الکترونیکی نظیر عبور نکردن از مرزها، بستر مبادلاتی مجازی، ویژگی خاص محصولات دیجیتالی و سطح متفاوت کشورها در توسعه زیرساخت‌های مربوط بازمی‌گردد. برخلاف دیگر مباحث طبقه‌بندی، موضوع تجارت الکترونیکی در دو کارگروه شورای تجارت کالا و شورای تجارت خدمات مطرح شد و به این ترتیب از همان نخستین گام‌ها، تجارت الکترونیکی در سازمان جهانی تجارت در زمره موضوعات چندبخشی درآمد. وجود این ویژگی سبب شد طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی به موضوعی جنجال‌برانگیز و ظاهراً حل‌ناشدنی مبدل شود. وجود اختلافات عمیق در نحوه طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی و اعمال موافقت‌نامه‌های موجود نسبت به آن، میان کشورهای درحال توسعه و کشورهای صنعتی از یک سو و درگیری‌های ایالات متحده و اتحادیه اروپا از سوی دیگر، به دشواری فرایند حل این مسائل افزوده است. نمی‌توان انکار کرد که وجود این مباحثات و حل اختلافات پیش از دستیابی به توافق نهایی، باعث عملکرد یکنواخت کشورها در خصوص اجرای توافقی می‌شود، اما از منظری دیگر، فرسایشی شدن بحث، علاوه بر کاهش کارایی، موجب دلسردی اعضا شده و در نتیجه رسیدن به توافقی جامع را دور از دسترس می‌سازد. ازاین‌رو سازمان جهانی تجارت ناگزیر است در اسرع وقت در باب طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی راهبردی مناسب اتخاذ نماید. از سال ۱۹۹۸م تاکنون با هدف قاعده‌مند ساختن «محصولات دیجیتالی»^۱ یا «محصولات الکترونیکی»^۲ که پیچیده‌ترین موضوع مرتبط با طبقه‌بندی تجارت الکترونیکی محسوب می‌شود، طرح‌ها و پیشنهادهای زیادی در داخل یا خارج از سازمان جهانی تجارت مطرح شده که هر یک به نوبه خود، زوایایی از موضوع را روشن ساخته، ولی هنوز در سازمان تصمیم مقتضی و نهایی در این خصوص اتخاذ نشده است.

1. Digital products
2. Electronic products

در تحلیل موضوع، مقاله حاضر در آغاز، مفهومی از محصولات دیجیتالی به دست داده، سپس به بررسی امکان اجرای نظام‌های مختلف سازمان نسبت به این دست اقدام پرداخته و پس از آن، دیدگاه‌های مختلف در خصوص امکان و نحوه شمول موافقت‌نامه‌های گات و گتس را مقایسه، و نقد و تحلیل می‌کند. در پایان نیز نتایج حاصل از این پژوهش ارائه خواهد شد.

۲. مفهوم محصولات دیجیتالی

در باور برخی، محصولات الکترونیکی «کالاهایی با موضوع مالکیت فکری است که به صورت محصولات یا تولیدات ناملموس الکترونیکی [تبلور یافته] و قبل از اینکه اینترنت پا به عرصه نهد، در قالب حامل‌های فیزیکی مانند کاغذ، دیسکت، فیلم یا لوح فشرده تسلیم می‌شد و امروزه می‌تواند به شکل سخت (به صورت فیزیکی) یا به صورت نرم (به‌طور الکترونیکی و از طریق اینترنت) تسلیم گردد» (Calcano, 2013:3). به نظر می‌رسد این تعریف مناسبی باشد، ولی آنچه در این پژوهش لحاظ شده، صرفاً محصولاتی است که به شیوه الکترونیکی معامله می‌شود و چیزهایی که از طریق حامل‌هایی نظیر لوح فشرده و دیسکت مبادله می‌شوند، خارج از بحث هستند؛ چراکه مانند دیگر کالاها به‌صورت ملموس درمی‌آیند، در نتیجه برای تجارت بین‌المللی آن، نیازمند عبور از مرز هستیم و این دقیقاً معادل مبادله کالا است که مقررات گات نسبت به آن‌ها اجرا می‌شود. کتاب‌ها و مجلات الکترونیکی، موسیقی، فیلم، بازی، نرم‌افزارهای عمومی و تخصصی، اطلاعات الکترونیکی و مانند آن، همگی از آن دسته محصولات هستند که افزون‌بر شیوه فیزیکی، در قالب الکترونیکی نیز در اینترنت قابل مبادله و دریافت (دانلود) می‌باشند. مهم‌ترین مشخصات محصولات دیجیتالی، ناملموس بودن آن‌ها و امکان مبادله در فضای مجازی است. از دیگر ویژگی‌های آن‌ها امکان عرضه بدون از بین رفتن محصول اولیه است (Pankratius, 2007:15)؛ به این معنا که با فروش یک محصول دیجیتالی در محیط اینترنت، محصول نخست از بین نمی‌رود. به باور گروهی از حقوق‌دانان، بخشی از منازعات در خصوص نظام قابل اعمال بر محصولات دیجیتالی، به اتفاق نظر نداشتن اعضای سازمان در تعریف آن‌ها بازمی‌گردد و از این رو ضرورت دارد تا نخست این مفاهیم روشن و به صورت دقیق تبیین شود تا نیل به نقطه اجماع در اصل اختلاف تسهیل گردد (Basu, 2007:304).

۳. بررسی امکان اعمال نظام‌های مختلف سازمان بر محصولات دیجیتالی

در خصوص احتمال اعمال نظام‌های مختلف سازمان، دیدگاه‌های متفاوتی ابراز شده است که در مباحث این گفتار به شرح آن‌ها می‌پردازیم: اجرای قواعد تریپس یا ترکیبی از موازین گتس

و گات، قرار دادن محصولات دیجیتالی در شمول گات، و در نهایت اجرای قواعد گتس نسبت به این دارایی‌ها. شایان ذکر است، برخی این احتمال را مطرح کرده‌اند که محصولات دیجیتالی تحت نظام و قواعد مستقل و خاص خویش قرار گیرد (Weber, 2012: 2-6)؛ هرچند که تاکنون هیچ گامی در دستیابی به این مقصود برداشته نشده است و نیز به نظر نمی‌رسد که رسیدن به چنین توافقی ضروری باشد و به سهولت محقق شود.

۳.۱. موافقت‌نامه تریپس

نویسندگان و مذاکره‌کنندگان کشورهای عضو برای طبقه‌بندی کالاهای دیجیتالی اغلب به گات و گتس نظر دارند (Drake, 2012: 406)، ولی در جلسات متعدد همواره از احتمال اجرای موافقت‌نامه تریپس سخن به میان آمده که بیشتر ناشی از وجود جنبه‌های ابداعی یا کپی‌رایتی این دست از محصولات است. پیش از آن هم اندونزی در یکی از گزارش‌های خود به سازمان، اجرای مقررات تریپس را احتمال داده بود، اما واقعیت این است که قرار دادن محصولات دیجیتالی تحت شمول مقررات تریپس، عمدتاً ناشی از نبود یک نظام مناسب و ماهیت دوگانه و نیز ناملموس بودن این اقلام است. اما پذیرش این ایده به نظر دشوار می‌آید؛ چراکه در تریپس با وجود استانداردهای سطح بالای حمایت از مالکیت‌های فکری، تضمین‌های کافی برای الزام دسترسی به بازار وجود نداشته، دیگر نمودهای آزادسازی تجاری نیز کمتر مشاهده می‌شود و تا تریپس به این الزامات تجهیز نشود، امکان جای دادن محصولات دیجیتالی تحت لوای مقررات آن به سادگی مقدور نیست و به توسعه تجارت آن‌ها مساعدتی نخواهد کرد (Ibid).

۳.۲. اجرای ترکیبی موافقت‌نامه‌های گات و گتس

گروهی دیگر بر مبنای ماهیت محصولات دیجیتالی، راهکاری ترکیبی پیشنهاد کرده‌اند؛ با این توجیه که این دارایی‌ها از برخی ویژگی‌های کالا و برخی خصوصیات خدمات توأمان بهره‌مند هستند و لذا می‌توان ماهیتی مرکب برای آن‌ها قائل شد (Wunsch-Vincent, 2006: 61-62). این دیدگاه به این حقیقت اشاره دارد که رویکرد اتخاذی در قبال محصولات دیجیتالی باید بر مبنای مقررات گتس باشد، اما همان سطح دسترسی به بازار، رفتار ملی و رفتار دولت کامل‌الوداد و ... که در گات پیش‌بینی شده است باید نسبت به آن‌ها لحاظ شود. بر این اساس با یک نظام تجاری ایدئال روبرو خواهیم بود که در آن از یک سو موانع تعرفه‌ای طبق اصول گتس مرتفع شده و از سوی دیگر اجرای اصول اساسی گات مانند رفتار ملی، رفتار دولت

1. World Trade Organization, General Council, WT/GC/W/509, 31 July 2003, p 3.

کامله‌الوداد و دسترسی به بازار و نبود محدودیت‌های کمی که بنیان‌های اساسی آزادسازی تجاری را تشکیل می‌دهند، الزامی و حاصل آن دستیابی به بالاترین سطح آزادسازی خواهد بود. با وجود این، پوشیده نیست که این رهیافت، راه حلی صرفاً تئوریک بوده و عملی کردن آن بسیار دشوار است؛ چه از نظر متقاعد کردن کشورها برای دستیابی به چنین راهکار مشترکی که امری سیاسی و حقیقتاً مشکل و پرهزینه قلمداد می‌شود و چه از باب تدوین مقرراتی مرکب از قواعد گتس و گات که گاه سنخیتی با هم ندارند و ترکیب آن‌ها ناموزون خواهد شد. با وجود ابتکاری بودن این دیدگاه، احتمال اندک عملیاتی شدن آن باعث خواهد شد که عملاً به حاشیه رفته، موضوع مذاکرات جدی قرار نگیرد؛ به‌خصوص اینکه کشورها حسب سیاست‌های اقتصادی خود و نیز اهمیت کسب درآمدهای تعرفه‌ای، رغبتی به پذیرش آن ندارند (Ibid).

۳.۳. دلایل طرفداران اعمال مقررات گات

الف) سطح بالای آزادسازی در گات

اگرچه گتس و گات هر دو یک غایت را فراروی خود می‌بینند، اما رویه آزادسازی خدمات به‌طور قابل توجهی نسبت به کالا متفاوت است. درحالی که رویکرد گات عمدتاً حول حذف موانع غیرتعرفه‌ای و کاهش تعرفه‌ها برای تسهیل تجارت شکل گرفته، ماهیت تجارت خدمات، مذاکرات آزادسازی را پیچیده‌تر ساخته است. در گتس اعضا تعهدی بر آزادسازی نخواهند داشت؛ مگر اینکه آن را در جدول‌های تعهدات خود وارد کرده باشند. همچنین تعهدات دسترسی به بازار و رفتار ملی هم تفاوت‌های چشمگیری با نوع نگرش گات دارد؛ (Appleton & Plumer, 2005:821) به‌طوری که تعهد دسترسی به بازار و رفتار ملی در زمره الزامات خاص قرار گرفته است و برخلاف اصولی نظیر رفتار دولت کامله‌الوداد، تنها اعضایی که این تعهدات را در جدول‌های خود پذیرفته‌اند، موظف به اجرایی کردن آن هستند (کمالی اردکانی و نصیری، ۱۳۸۳، ص ۳۹). بدیهی است الزامی نبودن دو اصل یادشده، مانع سترگی بر سر راه آزادسازی تجاری خواهد بود؛ مسئله‌ای که در آغاز کار، راه را برای ورود هر خدمت جدیدی در قلمرو گتس دشوار می‌کند. اختلاف دیگری که میان مقررات و الزامات گات و گتس وجود دارد، اجازه اخذ تعرفه از کالاهاست که به‌مثابه مانعی بازدارنده در تجارت کالا عمل می‌کند. در فضای پرتنش تجارت بین‌الملل، ایالات متحده و برخی دیگر از کشورها همچون ژاپن، هنگامی مصالح تجاری خود را در عرصه تجارت الکترونیکی، محقق شده می‌یابند که بالاترین سطح آزادسازی در آن اعمال شود تا از این طریق بتوانند صنعت تجارت الکترونیکی را رهبری کنند (Baker et al., op.cit.:7). چنین شرایطی باعث خواهد شد که شرکت‌های فعال در این عرصه در ایالات متحده که از لحاظ فناوری و سطح تخصص و درآمدزایی شرایط مطلوبی دارند، بتوانند در

کشورهای ضعیف‌تر منافع کلانی به دست آورند. این موضوع سبب شد ایالات متحده از قرار گرفتن محصولات دیجیتالی تحت شمول مقررات گات دفاع کرده، با رد جنبه خدماتی تجارت الکترونیکی، این مقوله را نیازمند بررسی بیشتر بداند.^۱ موضع این کشور در خصوص تحمیل نکردن حقوق گمرکی، ظاهراً به این دلیل است که از یک سو بتواند با بهره‌گیری از نبود تعرفه، میزان صادرات خود را افزایش دهد و از جانب دیگر، این ایده را تقویت کند که معاملات الکترونیکی و محصولات دیجیتالی می‌توانند تحت شمول گات قرار گیرند. در یکی از اسناد گزارش‌گونه‌ای که ایالات متحده به شورای عمومی سازمان تسلیم کرد، به صراحت اذعان داشت که تحویل محصولات دیجیتالی نوعی خدمت است، اما بی‌شک خود محصولات این ویژگی را نداشته، با انتقال مصرف نمی‌شوند. افزون‌براین، شباهت‌های نسبتاً زیادی میان محصولات دیجیتالی و کالاها می‌توان برشمرد (Kariyawasam, 2008:149)، اما درحقیقت دلیل اینکه مقررات گات آزادی بیشتری را برای تجارت فراهم می‌کند، چیست؟ صرف نظر از بحث تعرفه، مصداق‌هایی وجود دارد که بیانگر آن است که در گات با وجود تحمیل تعرفه بر کالاها، سطح آزادی تجارت بالاتر است، اهم این دلایل به شرح زیر است:

- از مهم‌ترین وجوه افتراق گات و گتس که تا حد زیادی توانسته برهانی بر سطح آزادی بیشتر در گات باشد، عمومیت اصل رفتار ملی است؛ درحالی که در گتس این اصل جنبه الزامی ندارد و در صورتی که اعضا آن را در جدول‌های تعهدات خود نپذیرند، ملزم به رعایت آن نخواهند بود.
- تمایز دیگر به اصل دولت کامله‌الوداد بازمی‌گردد؛ هرچند این اصل از الزامات کلی هردو موافقت‌نامه شمرده شده و در هر دو سند امکان معافیت از آن با شرایط خاصی پذیرفته شده است، ولی شرایط معافیت در گتس به‌طور کلی آسان‌تر به نظر می‌رسد (Wunsch-Vincent, 2006:53).
- الزام دسترسی به بازار نیز از دیگر تمایزات میان این دو سند محسوب می‌شود. درحالی که دسترسی به بازار به‌عنوان اصلی عمومی در گات جاری است، در گتس مطابق ماده ۱۶ از الزامات خاصی است که باید از سوی اعضا به نحو جداگانه پذیرفته شود و امکان اعمال محدودیت‌هایی مانند تعداد عرضه‌کنندگان، ارزش مبادلات و میزان مشارکت سرمایه خارجی بر آن وجود دارد.
- در خصوص محدودیت‌های کمی نیز گات شیوه مناسب‌تری برای تجارت اتخاذ کرده است؛ به این نحو که هرچند گات ممنوعیتی عمومی در اعمال تزییقات کمی مقرر

1. World Trade Organization, Submission by the United States, WT/GC/16, February 12, 1999, para 7

نموده (البته با برخی استثنای جزئی)، اما گتس استفاده از محدودیت‌های کمی را در شرایطی که دولت‌ها مایل به حفظ محدودیت در دسترسی به بازار برای خود هستند، تجویز می‌کند (European Services Network, 1999:5).

• وجود برخی اسناد نظیر «موافقت‌نامه فنی موانع فراراه تجارت»^۱ و «موافقت‌نامه اقدامات بهداشتی و گیاهی»^۲ در محدوده تجارت کالاها، یک نظم قانون‌گذاری مناسب به وجود می‌آورد و در آزادسازی تجاری دارای اهمیت است و با وجود تضییقاتی، سبب می‌شود تا کشورها نتوانند با استناد به استثنای کلی و تفسیر موسع از آن، بر سر راه تجارت مانع‌تراشی کنند. در صورت نبود چنین توافق‌هایی، کشورها به بهانه‌های مختلف، با ایجاد قوانین و مقررات متفاوت، سعی در ایجاد موانع غیرتعرفه‌ای دارند که گاه بسیار مشکل‌سازتر از تعرفه برای تجارت خواهد بود. در غیاب چنین مقرراتی، سطح شفافیت و سرعت تجارت خدمات کاهش می‌یابد و این نکته نشان می‌دهد که در این زمینه هم گات یک گام از گتس جلوتر، و در نتیجه آزادتر است.

• ویژگی دیگر آزادسازی تجاری، مربوط به یارانه‌هاست که همواره از دلایل اصلی اختلافات تجاری بین دولت‌ها بوده است. تاریخ گات از تلاش اعضا برای نیل به توافقی مشترک در خصوص یارانه‌ها، هم در دور توکیو و هم در دور اروگوئه، حکایت دارد (بیدآباد، ۱۳۸۷، ص ۹۶) که مبین اهمیت مضاعف یارانه‌ها در نظام تجارت بین‌الملل است. نظام‌مند ساختن جامع موضوع یارانه‌ها و ایجاد محدودیت برای آن، علی‌رغم اقدامات اولیه‌ای که صورت گرفته، هنوز در گتس عملی نشده است.

• از دیگر نمونه‌های قابل اشاره در زمینه آزادسازی تجاری می‌توان به اسنادی نظیر موافقت‌نامه ضد دامپینگ (قیمت‌شکنی)، اقدامات حفاظتی، سرمایه‌گذاری‌های مربوط به تجارت و قواعد مبدأ اشاره کرد که مشابه آن‌ها در گتس مشاهده نمی‌شود (Wunsch-Vincent, 2006:55). در مجموع می‌توان گفت که گات برخلاف گتس از دو ویژگی قاعده‌مند بودن و عمومیت مقررات برخوردار است؛ برعکس در گتس، آزادسازی تجاری به‌طور عمده به تصمیمات فردی اعضا و دامنه امتیازات اعطاشده بستگی دارد (Wunsch-Vincent, 2002:17). شاید وضعیت کنونی گتس با دغدغه‌های توسعه‌ای و شرایط خاص برخی کشورها هم‌گرایی نسبی داشته باشد، اما مانعی فراروی تجارت و آزادی آن است. بر این اساس، جای‌گرفتن محصولات دیجیتالی

در قلمرو نظام گات به رشد سریع آن از طریق بهره‌مندی از مزایای یادشده کمک شایانی خواهد کرد.

ب) وجود موافقت‌نامه فناوری اطلاعات

«موافقت‌نامه فناوری اطلاعات»^۱ شاید از آن دست اسنادی باشد که در ظاهر ارتباط مستقیمی با تجارت الکترونیکی نداشته باشد؛ چراکه بیشتر به تجارت کالاهای مربوط به فناوری اطلاعات، فارغ از نحوه انجام مبادلات می‌پردازد. اما ادعای گزافی نخواهد بود اگر این موافقت‌نامه را آغازگر راه تجارت الکترونیکی تلقی کنیم؛ چون نخستین موضوعات در زمینه کالاهای دیجیتال در سازمان در بطن این موافقت‌نامه مطرح گردید و به همین دلیل بود که در اندک مدتی پس از تصویب آن، مسئله نظام‌بخشی به تجارت الکترونیکی شتاب بیشتری گرفت. گواه این مدعا این است که یکی از زیرمجموعه‌های مهم موافقت‌نامه فناوری اطلاعات، کالاها و زیرساخت‌های مربوط به اینترنت، رایانه‌ها و قطعات آن به همراه نرم‌افزارهاست. به‌علاوه وجود این سند می‌تواند برگ برنده‌ای برای طرف‌داران اعمال مقررات گات نسبت به تجارت الکترونیکی باشد (Charles & Crookes, 2010:91)؛ چراکه بسیاری از کالاهای مشمول موافقت‌نامه، همان محصولات دیجیتالی هستند که به کالا و اشیای فیزیکی ملموس بدل شده‌اند.

ج) حفظ بی‌طرفی فناورانه در سازمان

دلیل دیگری که برای تقویت نظریه طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی در گستره کالاها مطرح است، مربوط به اصل بی‌طرفی فناورانه می‌باشد. منظور از این قاعده آن است که در قانون‌گذاری و در رویارویی با فناوری‌های متفاوت در یک زمینه خاص یا مشابه، نباید رفتاری متفاوت در پیش گرفت؛ برای مثال در زمینه گذاشتن مقررات در خصوص انواع تلویزیون، باوجود اختلاف فناوری میان آن‌ها، اعمال تبعیض روا نیست. به بیان روشن‌تر، فناوری در فرایند تقسیم‌بندی، قانون‌گذاری و رفتار با کالاهای مشابه، نباید نقش خاصی ایفا کند (Mercurio & Ni, 2013:76). قرار گرفتن برخی کالاها در قلمرو گات که از لحاظ محتوا با محصولات دیجیتالی مشابه هستند، گویای آن است که بر اساس اصل بی‌طرفی فناورانه، نباید این محصولات با افتادن در مسیر گتس، به بیراهه بروند. برعکس، رهیافت‌های گات مناسب‌ترین گزینه برای هدایت آن‌هاست؛ برای نمونه، قرار گرفتن فیلم‌ها در ماده ۴ گات یا ارتباط نرم‌افزار با موافقت‌نامه فناوری اطلاعات، حکایت از آن دارد که امروزه باید این اقلام را که دارای محتوای یکسان هستند، در یک دسته قرار داد. پذیرش این موضوع که به سبب ظهور یک شیوه جدید توزیع، چیزهایی نظیر نرم‌افزار از گستره گات به قلمرو گتس منتقل شوند، دشوار می‌نماید. این نوع نگرش برخلاف اصل بی‌طرفی فناورانه خواهد بود که آنچه را در

طبقه‌بندی به‌عنوان کالا محسوب شده، اکنون به دلیل یک شیوه نوین تجارت که در فضای الکترونیکی رخ داده و از قضا سریع‌تر و ارزان‌تر است، در محدودیت‌های تجاری بیشتری قرار دهیم؛ تزییقاتی که با قرار گرفتن محصولات یادشده در حیطه خدمات، تشدید می‌شود (Wunsch-Vincent, 2006:55).

د) خصوصیات فیزیکی و محتوایی محصولات دیجیتالی

از دیگر دلایلی که ایالات متحده در راستای نزدیکی محصولات دیجیتالی با کالا بر آن اصرار داشت، این نکته بود که در فرض فروش یک فیلم به‌عنوان محصولی دیجیتالی، این دارایی ممکن است از طریق اینترنت یا از طریق فیزیکی مثل ابزارهای نگهدارنده اطلاعات انتقال یابد، اما همه این‌ها در نهایت به اشیای فیزیکی ملموس مبدل می‌شوند. افزون‌براین، هیچ‌یک از خصوصیات کلیدی خدمات در محصولات دیجیتالی ملاحظه نمی‌شود، به‌طور ویژه دو خصیصه دوام و تفکیک‌ناپذیری، در کالاها، بیشتر از خدمات ملموس هستند (Ibid:56). توضیح اینکه محصولات دیجیتالی مانند کالاها، مدت زمان نسبتاً زیادی دوام دارند، همچنین در این اقلام، معمولاً بین زمان تولید و مصرف فاصله وجود دارد؛ درحالی که از بیشتر خدمات به محض ارائه، بی‌درنگ استفاده می‌شود. در کنار این ابعاد خاص، باید یادآور شد که هم کالاها و هم محصولات دیجیتالی، خراب‌شدنی نیستند؛ هرچند احتمال دارد پس از مدتی از لحاظ کیفی آسیب‌هایی ببینند، ولی معمولاً تا مدت زیادی دوام خود را حفظ می‌کنند (Calcano, op.cit.:59). در خصوص ناملموس بودن محصولات دیجیتالی نیز باید عنوان داشت که هیچ ملازمه‌ای میان ناملموس بودن یک چیز و خدمت شمرده شدن آن وجود ندارد^۱. مؤید این نگرش، کالایی به نام برق است. این انرژی مفید از آغاز با اینکه در ماهیت بسیار به خدمات نزدیک بود، مانند نوعی کالا شناخته شده است که امروزه مخالفان کالا بودن محصولات دیجیتالی، تا حدودی این مسئله را پذیرفته‌اند (Van Calster & Provest, 2013:440-442).

۴.۳. دلایل موجهه اعمال مقررات گتس

اتحادیه اروپا که از حمایت کشورهای درحال توسعه نیز برخوردار است، رهبری جریانی را برعهده دارد که اعمال مقررات گتس را مناسب‌ترین گزینه برای نظام‌بخشی به این دست اقلام می‌انگارد. البته مواضع این دو گروه همسو، از دلایل و جهات متفاوتی نشئت می‌گیرد. کشورهای درحال توسعه اصولاً تمایلی ندارند تا تجارت الکترونیکی با سطح بالایی از آزادسازی در شمول مقررات گات جای بگیرد؛ به‌ویژه اینکه این احتمال وجود دارد که مقرر

1. World Trade Organization, Submission by the United States, WT/GC/16, February 12, 1999, para 7

موقتی عدم تحمیل حقوق گمرکی، به مقرره‌ای دائمی برای تجارت الکترونیکی بدل شود (Panagariya, 2000:26). سطح بالای آزادسازی سبب می‌شود تا کشورهای درحال توسعه که دارای زیرساخت‌های کافی برای تجارت الکترونیکی نیستند، از آغاز راه با دشواری‌های سترگی همچون رقبای قدرتمند در این عرصه روبرو شوند؛ امری که می‌تواند باعث نابودی این شیوه تجارت در این کشورها گردد. از سوی دیگر، تعرفه صفر باعث خواهد شد کشورهای درحال توسعه، مقداری از درآمدهای گمرکی خود را نیز از دست بدهند که بی‌شک برای آن‌ها خوشایند نیست. برخلاف کشورهای درحال توسعه، اتحادیه اروپا آزادسازی را به‌منابه مانع تلقی نمی‌کند، بلکه مسئله اصلی برای آن، مربوط به خدمات سمعی-بصری است. اصرار وزرای فرهنگ کشورهای اتحادیه اروپا، سبب استثنا شدن خدمات سمعی-بصری از الزامات آزادسازی در دور اوروگوئه گردید. اکنون اگر محصولات دیجیتالی به‌عنوان کالا و تحت شمول مقررات گات قرار گیرند، درعمل سهم عمده‌ای از خدمات یادشده مشمول آزادسازی‌های گات می‌شود (Drake & Kalypso, op.cit.:408)؛ چراکه در این صورت الزامات دسترسی به بازار و رفتار ملی که اکنون مستثنا شده‌اند، بر محصولات دیجیتالی قابل اعمال خواهد بود؛ درحالی که اتحادیه اروپا با ارتقای سطح آزادسازی در محصولات فرهنگی مخالف است.

در برابر دلایل طرفداران طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی تحت گات، مخالفان آن که بر شمول مقررات گتس بر محصولات دیجیتالی اصرار دارند، توجیه‌هایی را مطرح کرده‌اند که در ادامه به آن‌ها می‌پردازیم:

الف) آینده روشن گتس

بدون تردید در حال حاضر گات از سطح آزادسازی بالاتری در مقایسه با گتس برخوردار است. این موضوع را حتی مخالفان احتساب تجارت الکترونیکی به‌عنوان کالا، پذیرفته‌اند؛ اما به‌نظر می‌رسد این نگرش صرفاً یک تحلیل ایستا و با توجه محض به وضعیت کنونی بوده، به تحولات آینده عنایتی ندارد. مزایایی که برای آزادسازی در گتس قابل تصور است و وجود چهار شیوه انجام خدمات و امکان آزادسازی در آن‌ها، نوعی ظرفیت غیرقابل اغماض و کارا تلقی می‌شود. در کنار این موضوع، گتس با افزایش تعهدات دولت‌ها در مسیر عمومیت بخشیدن به اصول اساسی مانند دسترسی به بازار و رفتار ملی گام برمی‌دارد. به‌علاوه همه استثناهای گتس باید به‌طور مرتب ارزیابی، و در اصل نباید بیش از ده سال مقرر شوند (http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsqa_e.htm). هرچند در عمل این رویه محقق نشده، اما مسلم است در طی این چند سال پس از اجرایی شدن موافقت‌نامه گتس، بسیاری از استثناها حذف شود که معادل افزایش سطح آزادسازی است و مطمئناً این روند همچنان ادامه

خواهد یافت و با توجه به اینکه مانعی مهم به نام تعرفه در گتس وجود ندارد- که معمولاً کشورها به دلیل منافع خود و فعالان اقتصادی شان به راحتی حاضر به دست شستن از آن نیستند- در آینده ای نه چندان دور، احتمال آنکه با آزادی تجاری بیشتری در گتس نسبت به گات مواجه باشیم، فراوان است. اگر به شرایط کنونی آزادسازی ها در گتس خوش بین نباشیم یا اینکه توجه اصلی خود را به شرایط کنونی معطوف کنیم، باید پذیرفت که بستر آزادسازی در گات مهیتر از گتس است (Wunsch-Vincent, 2002:22)؛ امری که قبول آن- صرف نظر از موضوعات پیش گفته- چندان هم ساده به نظر نمی رسد.

ب) بی نیازی از اعمال اصل بی طرفی فناورانه

اتحادیه اروپا در پاسخ طرف داران پذیرش محصولات دیجیتالی در گات، سوئیة انتقاد خود را بر اعمال نشدن اصل بی طرفی فناورانه در طبقه بندی محصولات دیجیتالی در آن سند قرار داده است. در حقیقت باید گفت که این اصل نمی تواند در این زمینه راهگشا باشد. همچنین اعضا به جای توجه به این مسئله، بهتر است در پی ترسیم یک راه منطقی باشند تا با توسعه شبکه های مخابراتی و رایانه ها، عرضه کنندگان را در ارائه خدمات به مشتریان مساعدت کنند. به عبارت دیگر، بهتر است به جای توجه به مسائل ثنوری صرف، در پی راهکارهایی برای حل مشکلات عملی باشیم. همچنین در خصوص این ادعا که آنچه از لحاظ محتوا با محصولات دیجیتالی مشابه است، باید در زمره کالاها و مقررات گات قرار گیرد تا اصل بی طرفی فناورانه رعایت شود، باید گفت که حتی در قواعد گات نیز نمونه هایی یافت می شود که این اصل نادیده گرفته شده است؛ برای مثال در خصوص فیلم های سینمایی در ماده ۴ گات، شاهد مقررات خاصی برای تجویز اعمال محدودیت های کمی درباره نمایش فیلم های سینمایی از طریق سهمیه بندی هستیم. این مقرره در حالی اجرا می شود که در محصولات مشابه دیگر چنین رویکردی وجود ندارد. افزون بر این، مقرره یاد شده نشان از آن دارد که در موضوعاتی خود گات، محتوا و تعهدات مربوط به آن را از هم منفک کرده است. پس به نظر می رسد اکنون هم می توان محتوا را از تعهدات مربوط به آن جدا کرد؛ حتی اگر بپذیریم که محتوای محصولات دیجیتالی مشمول قواعد گات باشد.

ج) شباهت ظاهری محصولات دیجیتالی با خدمات

دیدگاه کلی اتحادیه اروپا بر آن است که محصولات دیجیتالی واجد ابعادی است که ماهیت آن را به خدمات نزدیک ساخته است؛ برای نمونه نسخه الکترونیکی روزنامه ها و کتابها برخلاف نسخه کاغذی به سهولت قابل جستجو و کپی برداری است (Friberg, 2001:78). بخشی از پافشاری اتحادیه اروپا بر نظرگاه خود، به واسطه همسویی این دیدگاه با رویکرد قواعد داخلی

اتحادیه است که با محصولات دیجیتالی به منزله نوعی خدمات برخورد می‌کند (Irwin & Crookes, 2010:92). با نگاهی دقیق نیز می‌توان به وجود شباهت‌های فراوان میان محصولات دیجیتالی و خدمات پی برد: مهم‌ترین ویژگی مشترک میان هر دوی آن‌ها، وصف ناملموس بودن است؛ این ویژگی از جمله موضوعاتی است که طرف‌داران طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی تحت مقررات گنس به آن توجه ویژه‌ای دارند. شباهت ظاهری این‌چنینی می‌تواند روند اجرای مقررات یکسان را شتاب بخشد؛ به خصوص که از تفاوت‌های مهم کالا و خدمت، همین ویژگی ملموس یا ناملموس بودن آن‌هاست. از دیگر سو، معمولاً برای انجام خدمات، ارتباط نزدیکی میان ارائه‌دهنده و مصرف‌کننده وجود دارد که در خصوص کالاها کمتر ملاحظه می‌شود (Calcano, op.cit.:59).

د) عدم تناسب شرایط کنونی گات و موافقت‌نامه فناوری اطلاعات

در تحلیل این موضوع باید به چند نکته توجه داشت: نخست آنکه بر اساس نظر شورای عمومی گات، این موافقت‌نامه بر اساس اصول طبقه‌بندی تعرفه‌ای استوار است که این اصول بر اساس «سیستم هماهنگ توصیف و کدگذاری کالا» اعمال می‌شوند. همچنین نظام یادشده و جدول‌های گات فقط کالاهای فیزیکی را طبقه‌بندی می‌کنند. البته وجود انرژی برق در این زمینه یک استثنا به‌شمار می‌آید که نشان‌دهنده این قاعده است که جای گرفتن محصولی ناملموس در قلمرو گات، نیازمند تصریح می‌باشد؛ چراکه گات اساساً این اقسام را پوشش نمی‌دهد^۲. نکته دیگر اینکه به باور نمایندگان ایالات متحده، همه انواع نرم‌افزارها مشمول موافقت‌نامه فناوری اطلاعات نبوده، تنها با تعریفی موسع، نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای نیز در محدوده آن قرار می‌گیرند. اما قرائنی از نادرستی این ادعا را در مذاکرات مقدماتی می‌توان یافت. واقعیت این است که تنها انواع خاصی از نرم‌افزارها در این سند مد نظر بوده‌اند. در جریان مذاکرات، طرحی از سوی اتحادیه اروپا ارائه شد که در آن از اعضا خواسته شده بود که به ملاحظات فرهنگی در خصوص نرم‌افزارها توجه کنند. این موضوع به اختلافات موجود دامن زد، به همین علت اعضا تصمیم گرفتند برای جلوگیری از تشدید اختلاف و متوقف نشدن روند کار، از تعریف نرم‌افزار تا زمان مناسبی در آینده خودداری کنند. اعضا به‌خوبی درک می‌کردند که تعریف نرم‌افزار، هنگامی از سوی اتحادیه اروپا پذیرفته می‌شود که عناصری مانند فیلم و موسیقی به‌عنوان محصولات فرهنگی در گستره مفهومی آن جایی نداشته باشد. در نتیجه متخصصان بر این باورند که اتحادیه اروپا در آن مذاکرات توانست نرم‌افزارهای

1. Harmonized Commodity Description and Coding System

2. World Trade Organization, WT/GC/W/497, Submission from the European Communities, 9 May 2003, para 5- para 7

سرگرمی را که دارای فیلم یا موسیقی بودند، از شمول توصیف نرم افزار خارج کند (Wunsch-Vincent, 2006:58).

ه) معضل طراحی سیستم‌های تعرفه‌ای برای کالاهای فیزیکی

حتی اگر محصولات دیجیتالی به‌عنوان کالا طبقه‌بندی شوند، بدون شک اولین مسئله اجرایی که پیش خواهد آمد، مقوله اخذ تعرفه از این محصولات خواهد بود؛ اقلامی که برخلاف کالاهای فیزیکی از مرزهای فیزیکی کشور عبور نمی‌کنند، بلکه به‌واقع در دنیای مجازی اینترنت در حال گردش‌اند و نحوه اخذ تعرفه از این محصولات با چالش‌های جدی روبرو است (Baker et al, op.cit.:10)؛ حتی اگر امکان آن فراهم شود، هزینه و زمان زیادی صرف نظام‌بخشی به آن خواهد شد. به‌نظر می‌رسد ایالات متحده در آغاز نیز به‌خوبی از این دشواری‌ها آگاه بود و یکی از دلایل تأکید بر عدم تحمیل حقوق گمرکی بر تجارت الکترونیکی، وجود مشکلاتی از این دست بوده است. این کشور به‌خوبی می‌دانست که اگر بنا بر اخذ تعرفه از تجارت الکترونیکی باشد، معضلی بر مشکلاتش برای طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی به‌عنوان کالا افزوده خواهد شد. از این رو با طرح این پیشنهاد کوشش می‌کرد که از یک طرف سطح آزادسازی را برای تجارت الکترونیکی بالا ببرد و از سوی دیگر، بر این مانع سترگ غلبه کند.

و) نیاز به نظم در طبقه‌بندی محصولات

از دیگر توجیه‌هایی که اتحادیه اروپا برای مقابله با تلقی محصولات دیجیتالی در قامت نوعی کالا از آن بهره می‌گیرد، نیاز به نظم سازمان‌یافته در طبقه‌بندی محصولات اعم از کالا و خدمات است. خدمات زیادی وجود دارند که برای انتقال به مصرف‌کننده یا بهره‌برداری بهتر وی از نتایج آن، به‌صورت اشیای فیزیکی استفاده می‌شوند؛ برای نمونه طرح‌های ساختمانی از آن دسته خدماتی است که معمولاً به‌صورت فیزیکی ارائه می‌شود و در این شرایط مشابه کالا و تحت مقررات گات خواهد بود. در سال‌های اخیر این خدمات به‌صورت الکترونیکی نیز قابل عرضه شده‌اند و به این ترتیب احتساب آن‌ها در شمار خدمات موجه می‌نماید (Basu, op.cit.:204-5). حال پرسش قابل طرح آن است که آیا همین شرایط برای یک محصول دیجیتالی قابل تصور نیست؟ این محصولات هرگز به مرحله فیزیکی شدن نمی‌رسند تا در زمره کالاها درآیند. به بیان بهتر، اگر بر اساس معیارها و استانداردها عمل نشود، احتمالاً به‌زودی با نظامی نامشخص و غیرقابل پیش‌بینی در خصوص طبقه‌بندی کالاها و خدمات روبرو خواهیم بود. پس بهتر است به‌طور منطقی با این محصولات برخورد شود تا در آینده مشکلاتی از این دست بروز نکند.

۴. تحلیل و ارزیابی دیدگاه‌های قائلان به اجرای گات و گتس

این موضوع که محصولات دیجیتالی باید در دسته کالاها طبقه‌بندی شوند یا خدمات، از مسائل پیچیده سازمان به‌شمار می‌آید. بسیاری از صاحب‌نظران در رویارویی با این پرسش که محصولات دیجیتالی در شمار کالا بوده یا از اقسام خدمات است، بدون ارائه پاسخ صریحی، به بیان عبارات کلی و مبهم بسنده کرده‌اند؛ هرچند بیشتر سعی در تقویت موضع گتس داشته‌اند (Wunsch-Vincent, 2006: 52-69). به نظر می‌رسد چنین نگرشی عمدتاً از ناملموس بودن محصولات دیجیتالی نشئت می‌گیرد. سنخیت نداشتن ظاهری کالاهای ملموس با محصولات دیجیتالی ناملموس، سبب می‌شود تا در همان نگاه نخست، تفاوت میان محصولات دیجیتالی با کالاهای دیگر آشکار شود؛ به‌ویژه اینکه در بسیاری مواقع، محصولات دیجیتالی هرگز به یک کالای فیزیکی تبدیل نمی‌شوند (Basu, op.cit.: 204-5). در خود سازمان نیز بیشتر کشورها، به‌طور خاص اتحادیه اروپا و کشورهای در حال توسعه، عمدتاً به این رهیافت نظر دارند. اگرچه قابل انکار نیست که معارضان سرسختی مانند ایالات متحده و ژاپن که دارای وزن تجاری بالایی در عرصه بین‌المللی هستند، با این دیدگاه سرسازش ندارند، ولی در مجموع، بیشتر اعضا بر ایده شمول گتس بر محصولات دیجیتالی نظر داشته‌اند (Reinert, 2010: 344). به شیوه‌های مختلف در تثبیت آن کوشش می‌کنند. برای نمونه اتحادیه اروپا در توافق‌نامه تجارت آزاد با پرو و کلمبیا تصریح کرده است که تسلیم محصولات از طریق وسایل الکترونیکی باید به‌عنوان نوعی خدمات قلمداد شود و تابع قواعد و مسائل گمرکی نباشد (Calcano, op.cit.: 73-74). البته در این حوزه نیز مسئله به مرزهای کاملاً روشنی نرسیده است؛ برای مثال در میان قائلان به اجرای مقررات گتس نیز اختلاف نظرهایی در خصوص ابعاد موضوع وجود دارد، از جمله در نحوه جای دادن محصولات دیجیتالی ذیل دسته‌بندی‌های موجود (Pager & Candeub, 2012: 185) یا اینکه آیا تجارت محصولات دیجیتالی در شکل عبور از مرز صورت می‌گیرد یا از اقسام مصرف در خارج قلمداد می‌شود؟ هرچند بعضی بر این اعتقادند که تمایز میان این دو شیوه چندان در تجارت الکترونیکی محسوس نبوده، اغلب به تحقق شیوه عبور از مرز نظر دارند (Diebol, 2010: 225). با وجود این، کوشش‌ها برای ساماندهی محصولات دیجیتالی تحت نظام گات متوقف نشده است. امریکا به‌تازگی پیشنهاد کرده است که محصولات سمعی-بصری دوباره در دستور کار مذاکرات قرار گیرد تا طبقه‌بندی جدیدی در گستره گات برای آن منظور شود و به‌این‌ترتیب، هم دغدغه‌های اتحادیه اروپا کاهش یابد و هم نظام آزادتر و قوی‌تری نسبت به این دست محصولات دیجیتالی اعمال گردد؛ پیشنهاد به‌ظاهر سخاوتمندانه‌ای که البته با استقبال اتحادیه اروپا روبرو نشده است (Vogelsang, 2010: 197-198). شورای تجارت کالا نیز در سال ۲۰۱۲م در جلساتی که برگزار شده، بر عدم اخذ تعرفه گمرکی از تحویل الکترونیکی

محصولات دیجیتالی دفاع کرده، ولی درعین حال موضوع را در محدوده اختیارات خود دانسته است (http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_ecom_e.htm) و به تعبیر دیگر، به طور ضمنی کوشیده است تا گام‌هایی هرچند لرزان برای تثبیت نظریه کالا بودن این دست محصولات بردارد. گذشته از این مباحث، در سیستم حل اختلاف سازمان، قرائنی همسو با رویکرد اتحادیه اروپا می‌توان یافت که به طور خاص در پرونده ایالات متحده علیه چین در خصوص تولیدات سمعی-بصری تبلور عینی یافته است. در این پرونده ایالات متحده مدعی بود که چین برای محصولات وارداتی شامل صداهای ضبط‌شده برای توزیع الکترونیکی و فیلم‌ها، تعهد رفتار ملی را اعمال نکرده است. در این دعوا، اگر موسیقی و یا به طور کلی صداهای ضبط‌شده به طریق الکترونیکی منتقل و فروخته شوند، یک خدمت شمرده خواهند شد. بر این اساس، چین باید بر مبنای رفتار ملی در خصوص خدمات عمل می‌کرد و نیازی به مذاکره جدید برای پذیرش الزامات یادشده از سوی چین وجود نداشت (چین مدعی بود برای این موضوعات باید در جدول تعهدات این کشور، الزامات جدیدی گنجانده شود)؛ زیرا بر اساس اصل بی‌طرفی فناورانه، چه تفاوتی دارد که توزیع محصول از طریق سنتی باشد یا الکترونیکی، مگر اینکه از آغاز به صراحت روش‌های الکترونیکی از شیوه‌های معمول متمایز شده باشد (Calcano, op.cit:82-89). شورای تجارت خدمات این موضوع را این‌گونه بیان می‌کند: «بی‌طرفی فناورانه در موافقت‌نامه [گتس] بدین معناست که عرضه الکترونیکی خدمات با الزامات خاص، مجاز می‌باشد مگر اینکه جداول دولت‌ها غیر از آن را بیان دارد»^۱. فارغ از کلیت رای، نکته قابل اعتنا این است که در آن همانند پرونده «کانادا» اقدامات خاص مربوط به نشریات دوره‌ای^۲ از ضابطه ملموس بودن برای تمایز کالا و خدمات استفاده شده است.^۳ محصولات دیجیتالی هم از این باب با خدمات قرابت دارند؛ هرچند در برخی ویژگی‌ها با کالاها مشترک هستند، ولی در این ویژگی اساسی با آن تفاوت دارند. بر این اساس اگر شاخص ملموس بودن را که در آرای یادشده بر آن تأکید شده است، مبنای طبقه‌بندی قرار دهیم، پذیرش محصولات دیجیتالی به‌عنوان خدمت، کاملاً موجه خواهد بود. در پرونده دیگری، معروف به «قمار ایالات متحده»^۴ این کشور به ممنوعیت قمارهای آنلاین اقدام کرده بود و در هیئت حل و فصل اختلافات سازمان به نقض تعهدات گتس محکوم گردیده و به تبع آن، اجازه تعلیق تعهدات و اقدامات تلافی‌جویانه به دیگر کشورهای ذی‌نفع داده شد که به‌طور

1. World Trade Organization, Council for Trade in Services S/C/8, 31 March 1999, p 1
2. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals
3. See: World Trade Organization, WT/DS363/AB/R, 21 December 2009, China – Measures Affecting Trading Rights And Distribution Services For Certain Publications And Audiovisual Entertainment Products, Para 195 & 395
4. US-Gambling, United States–Measures Affecting the Cross-Border Supply of Gambling & Betting Services, WT/DS285/AB/R (Apr. 7, 2005)

ضمنی بر قابلیت اجرای گتس نسبت به این دست مقولات صحه می‌گذارد (Grimmett, 2011:42). در موضوع مشابه دیگری به‌تازگی دولت آلمان تصمیم به ایجاد محدودیت‌هایی برای عرضه بازی‌های خشن آنلاین گرفته است و حقوق‌دانان معتقدند که این اقدام احتمالاً با تعهدات این کشور که ریشه در قواعد و تعهدات خاص گتس در آزادسازی تجارت خدمات دارد، مغایرت داشته، زمینه رفتارهای تلافی‌جویانه را پدید خواهد آورد. هرچند این اقدام ممکن است با دفاع ماده ۱۴ موافقت‌نامه در خصوص ممنوعیت یا ایجاد محدودیت برای خدماتی که مغایر با اخلاق حسنه یا نظم عمومی هستند، توجیه شود (Diamond, 2013:541, 553, 559)، ولی نوع نگرش‌ها حکایت از آن دارد که ارزیابی چنین تجارت‌هایی تحت قواعد گتس صورت می‌گیرد. در همین راستا، برخی صاحب‌نظران معتقدند که نباید سیستم کنونی سازمان و رهیافت‌های تثبیت‌شده اسناد آن را دستخوش تغییرات شتاب‌زده کرد یا با پیروی محض از رهیافت برخی کشورها، در صدد خاتمه دادن به مجادلات برآمد، بلکه راه حل نهایی را باید در چگونگی رویارویی هیئت‌های حل و فصل اختلافات سازمان جستجو کرد و به این ترتیب در آینده‌ای نه‌چندان دور، جنبه‌های مختلف مسئله در رویه قضایی سازمان به تدریج از سایه ابهام بیرون خواهد آمد (Ginsburgh & Throsby, 2013:401).

با توجه به تحولات فزاینده و جدیدی که در عرصه تجارت الکترونیکی و محصولات دیجیتالی به وقوع پیوسته و کماکان نیز ادامه دارد، اختلافات موجود در آینده دامن‌دارتر و حصول تفاهم به مراتب دشوارتر خواهد شد؛ از این رو تمهید نظریه‌ای فراگیر برای این مسئله برای جلوگیری از عمیق‌تر شدن شکاف‌ها ضروری می‌نماید (Price, 2013:183). به‌طور کلی قواعد موجود گتس و تعهدات خاصی که در این موافقت‌نامه یافت می‌شود - با وجود کاستی‌ها - ابزاری قدرتمند برای نظام‌بخشی به تجارت محصولات دیجیتالی در محیط مجازی است و به باور برخی صاحب‌نظران با پذیرش آن، موضوعات حل‌ناشدنی از جمله مسئله طبقه‌بندی نیز به مرور زمان به‌صورت کلی یا جزئی حل خواهد شد (Burri & Cottier, 2012, 216).

۵. نتیجه

سازمان جهانی تجارت در موضوع تجارت الکترونیکی با بررسی و تحلیل ابعاد آن، سعی در تدارک بستر لازم برای ایجاد نظام حقوقی در عرصه بین‌المللی دارد، اما با وجود اهمیت فزاینده و ضرورت این موضوع، سازماندهی مسئله با مانع‌سازگی طبقه‌بندی روبرو شده که از اساسی‌ترین مباحث مطرح‌شده بوده و فرایند تصمیم‌گیری و قاعده‌مندسازی را در طریقی پریپیچ و خم قرار داده است. صرف نظر از طرح رهیافت‌هایی که با اقبال خاصی مواجه نشده‌اند،

طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی به‌مثابه کالا یا خدمات و در نتیجه اعمال مقررات گات یا گتس، اغلب مطرح بوده که پذیرش هریک از آنها، می‌تواند بر وضعیت تجارت کنونی و آینده این اقلام تأثیر زیادی بگذارد. طبقه‌بندی محصولات دیجیتالی سبب شده که میان دو گروه از کشورها یعنی ایالات متحده و برخی کشورهای صنعتی از یک‌سو، و اتحادیه اروپا و گروه کشورهای در حال توسعه از سوی دیگر، مجادلات گسترده‌ای صورت گیرد؛ در حالی که هرکدام از این دو گروه برای توجیه نگرش خود دلایل کافی حقوقی و غیرحقوقی دارند. به‌نظر می‌رسد که این مسئله فارغ از تفاوت رهیافت‌های حقوقی، به یک موضوع سیاسی در بین دولت‌ها و شرکت‌های تجاری بین‌المللی تبدیل شده است. طرف‌داران اعمال مقررات گات بر محصولات دیجیتالی، به دلایلی همچون سطح آزادسازی مناسب در گات، وجود موافقت‌نامه فناوری اطلاعات که قرابت زیادی با محصولات دیجیتالی دارد، اصل بی‌طرفی فناورانه و تشابه خصوصیات محصولات دیجیتالی با کالاها، تکیه می‌کنند. از سوی دیگر، طرف‌داران تعمیم مقررات گتس بر محصولات دیجیتالی، این نظریات را با استناد به ناکافی بودن دلایل موجهه رد می‌کنند؛ مشکلاتی نظیر نامناسب بودن شرایط کنونی گات برای پذیرش محصولات دیجیتالی و طراحی شدن نظام‌های تعرفه‌ای برای کالاهای فیزیکی و ملموس و نیز اختلال در نظم طبقه‌بندی موجود در سازمان، از جمله موضوعاتی است که صلاحیت گات را برای نظام‌بخشی به اقلام دیجیتالی به چالش جدی می‌کشد. به‌علاوه، گتس در آینده شرایط آزادسازی مناسب‌تری خواهد داشت و آینده‌نگری در خصوص این محصولات، اجرای مقررات گتس را به مصالح نزدیک‌تر می‌سازد. در این دیدگاه، نزدیکی ظاهری محصولات دیجیتالی و خدمات که مهم‌ترین آنها ناملموس بودن هر دو می‌باشد، از سطح تردیدها در شمول مقررات گتس می‌کاهد.

در مجموع می‌توان گفت، هرچند این اختلافات به‌طور قطع قابل قضاوت نیست، کفه موازنه با عنایت به شرایط حقوقی و غیرحقوقی، کمی بیشتر به سود طرف‌داران اعمال مقررات گتس متمایل است؛ زیرا ضابطه ملموس بودن که حتی در برخی آرای سیستم حل اختلاف سازمان جهانی تجارت برای افتراق کالا و خدمت به کارگرفته شده، مؤید قرابت بیشتر محصولات دیجیتالی با خدمات است و بستر پذیرش آنها را به‌مثابه نوعی خدمات، مهیاتر می‌سازد. هرچند انکارناشدنی است که تنها با تکرار این ضابطه می‌توان ادعا نمود که معیار ملموس بودن به‌عنوان رویه سازمان برای تفکیک میان کالا و خدمات شناخته می‌شود.

اعمال مقررات گتس بر محصولات دیجیتالی با وجود ضعف‌هایی که می‌توان از طریق مذاکرات در رفع نسبی آنها کوشید و به‌خصوص موضوع ارتقای سطح آزادسازی، نه تنها به

آشفتگی وضعیت موجود تا حدود زیادی خاتمه می‌دهد و سبب توسعه تجارت محصولات دیجیتالی می‌شود، بلکه انسجام قواعد سازمان را نیز تضمین کرده، به آن تداوم خواهد بخشید.

منابع و مأخذ

الف- فارسی

۱. کمالی اردکانی، مسعود، نصیری، میترا (۱۳۸۲). تجارت خدمات در سازمان تجارت جهانی (ترجمه). چاپ اول، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
۲. بیدآباد، بیژن (۱۳۸۷). سازمان جهانی تجارت و الحاق ایران پیش‌نیازهای اصلاح ساختار اقتصاد کشور. چاپ دوم، تهران، گیتی‌هنر.

ب- خارجی

1. Appleton, Arthur & Plummer, Michael, (2005), The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis, Springer, USA
2. Baker, Stewart et al, (2001), E-Products and the WTO, The International Lawyer, Vol. 35, No. 1
3. Basu, Subhajit, (2007), Global Perspectives on E-commerce Taxation Law, Ashgate Publishing, UK
4. Burri, Mira & Cottier, Thomas, (2012), Trade Governance in the Digital Age: World Trade Forum, Cambridge University Press, UK
5. Calcano, Maria, (2013), Classification of E-products Under the WTO System, Submitted In Partial Fulfillment Of The Requirements For Degree Of Master Of Electronic Commerce At Dalhousie University
6. Charles, Paul & Crookes, Irwin, (2010), Intellectual Property Regime Evolution in China and India, BRILL, Netherlands
7. Diamond, Nicholai, (2013), Killer Games And Gats: Why The Wto Should Permit Germany To Restrict Market Access To Violent Online Video Games, The Geo. Wash. Int'l L. Rev, V. 45
8. Diebold, Nicolas F., (2010), Non-Discrimination in International Trade in Services: 'Likeness' in WTO/GATS, Cambridge University Press, UK
9. Drake, William J & Kalypso, Nicolaïdis, (2000), GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization, Washington DC: The Brookings Institution Press
10. Friberg, Emil, (2001), International Electronic Commerce: Definitions and Policy Implications, DIANE Publishing, Netherlands
11. Ginsburgh, Victor & Throsby, David, (2013), Handbook of the Economics of Art and Culture, V. 2, Newnes, Holland
12. Grimmer, Jeanne J., (2011), WTO Dispute Settlement: Status of U. S. Compliance in Pending Cases, DIANE Publishing, Netherlands
13. Irwin Crookes, Paul C., (2010), Intellectual Property Regime Evolution in China and India, BRILL, Netherlands
14. Kariyawasam, Rohan, (2008), International Economic Law and the Digital Divide, Edward Elgar Publishing, UK
15. Mercurio, Bryne & Ni, Kuie-Jung, (2013), Science and Technology in International Economic Law: Balancing Competing Interest, Routledge, UK
16. Pager, Sean A & Candeub, Adam, (2012), Transnational Culture in the Internet Age, Edward Elgar Publishing, UK
17. Panagariya, Arvind, (2000), E-Commerce, WTO and Developing Countries, United Nations Publications, USA
18. Pankratius Victor, (2007), Product Lines for Digital Information Products, KIT Scientific Publishing, USA
19. Price, Monroe E et al, (2013), Routledge Handbook of Media Law, Routledge, UK

20. Reinert, Kenneth A et al, (2010), The Princeton Encyclopedia of the World Economy, Princeton University Press, USA
21. Van Calster, Greet & Provst, Marie, (2013), Research Handbook on Environment, Health and the WTO, Edward Elgar Publishing, Canada
22. Vogelsang, Michael, (2010), Digitalization in Open Economies: Theory and Policy Implications, Springer, Netherlands
23. Wunsch-Vincent, Sacha, (2002), Outstanding WTO Issues and Deliverables with Respect to the Electronic Cross-border Trade of Digital Products, For discussion during the International Workshop on "Competition, Cultural Variety and Global Governance: The Case of the Global Audio-Visual System", Washington D.C., USA
24. Wunsch-Vincent, Sacha, (2006), The WTO, the Internet and Trade in Digital Products: EC-US Perspectives, Oxford and Portland, USA
25. Weber, Rolf H & Burri, Mira, (2012), Classification of Services in the Digital Economy, Springer, UK.