

چالش‌های حقوقی همگرایی اقتصادی دولت‌ها از منظر حقوق تجارت بین‌الملل؛ با تأکید بر اتحادیه اروپا و اتحادیه تجارت آزاد اروپا (افتا)

اکبر بشیری^۱، مهدی ولیزاده فرد^{۲*}

چکیده

تمایل دولت‌ها به تشکیل اجتماعات اقتصادی منطقه‌ای در کنار سازمان‌ها و اتحادیه‌های بزرگ بین‌المللی مانند سازمان تجارت جهانی و اتحادیه اروپا، که اغلب مبتنی بر توجیحات اقتصادی و سیاسی است، چه در بدو شکل‌گیری و چه در طول حیات آنها، خالی از موانع حقوقی نیست. جهانی شدن علاوه بر ابعاد اقتصادی دارای جنبه‌های حقوقی نیز است که از جمله آن می‌توان به یکسان‌سازی قواعد حقوقی اشاره کرد. تلاش و ثمره فعالیت برخی سازمان‌های بین‌المللی مانند کمیسیون تجارت بین‌الملل آنسیترال، مؤسسه وحدت حقوق خصوصی رم و... در راستای حذف یکی از موانع حقوقی همگرایی اقتصادی یعنی تعارض قوانین داخلی دولت‌ها صورت گرفته است. علاوه بر این، عوامل دیگری مانند اصل حاکمیت دولت‌ها مطابق منشور ملل متحد، صلاحیت‌های موازی در رسیدگی به اختلافات تجاری، استثنائات اجرای احکام داور و قضایی خارجی و همچنین توسعه صلاحیت دادگاه‌های داخلی مانع از همگرایی کامل اقتصادی شده است. در مقاله حاضر عوامل مذکور در اتحادیه اروپا و اتحادیه تجارت آزاد اروپا (افتا) بررسی و نشان داده خواهد شد که این عوامل چگونه بر همگرایی یا واگرایی اقتصادی تأثیر داشته‌اند.

کلیدواژگان

اتحادیه اروپا، اتحادیه تجارت آزاد اروپا، حقوق تجارت بین‌الملل، همگرایی اقتصادی، یکسان‌سازی.

۱. عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد مراغه، مراغه، ایران. Email: M_akbar_bashiri@yahoo.com
۲. دانش‌آموخته کارشناسی ارشد حقوق بین‌الملل، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد مراغه، مراغه، ایران (نویسنده مسئول). Email: Mahdi.valizadehfard@unife.it

تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۰۶/۱۴، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۰۲/۱۰

مقدمه

مزیت نسبی برخی کشورها در تولید انواع مختلفی از کالاها و خدمات، تفاوت‌های اقلیمی و برخورداری از منابع به‌ویژه انرژی و سایر منابع بااهمیت از یک طرف و ناهمگونی کشورها در درآمد ناخالص داخلی و درآمد سرانه و در اختیار داشتن دانش فنی و فناوری از طرف دیگر، سبب شده تا تجارت بین کشورهای مختلف از نظر اقتصادی مقرون به صرفه باشد و موجب شکل‌گیری اجتماعات اقتصادی در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی میان دولت‌ها شود (شیروی، ۱۳۹۱: ۴۱). روابط تجاری بین‌المللی در تاریخ حقوق تجارت بین‌الملل بیانگر سابقه دیرینه این اتحادیه‌های کوچک در آغاز پیدایش تجارت بین‌الملل (اعلانی‌فرد، ۱۳۹۴: ۴) و بعدها در قالب سازوکارهای شایان توجهی مانند پیمان عمومی تعرفه و تجارت (گات) در سال ۱۹۴۷ است. این روابط در آغاز با موانعی همچون یکسان نبودن ثمن معاملات و تفاوت پول رسمی مناطق مختلف، برخی تفاوت‌ها در قوانین خاص ورود و خروج کالا به مناطق داخلی کشورها و بعدها دولت‌ها روبه‌رو بود. با شکل‌گیری تدریجی دولت‌ها، تدوین قوانین نانوشته در قالب قانون، یکسان‌سازی آن در سطح ملی و در اختیار گرفتن کنترل بازرگانی خارجی توسط دولت‌ها، بیش از گذشته همگرایی اقتصادی با مانع روبه‌رو می‌شد، تا حدی که در برخی موارد تحمیل هزینه‌های جانبی ناشی از تغییرات ساختاری در عرصه حکمرانی، مقرون به صرفه بودن تجارت با سایر ممالک را با تردید روبه‌رو می‌ساخت (Chaudhary, 2008: 123). این روند در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم تغییر کرده و کشورها به‌ویژه اتحادیه اروپا و مستعمرات آنها یک دوره آزادی تجاری را تجربه کردند. پس از این دوره رکودی که در دهه ۱۹۳۰ رخ داد، به انقباضی شدن تجارت بین‌الملل منجر شد، تا حدی که بسیاری از صنایع ملی‌سازی شدند و دولت‌ها قوانین محدودکننده تجاری تلافی‌جویانه وضع کردند. از طرف دیگر، تأثیرات دو جنگ جهانی اول و دوم، تفکری غالب شد که وابستگی اقتصادی انگیزه‌های جنگ را کاهش خواهد داد. از این‌رو برخی دولت‌ها برای کاهش شدت و میزان مقررات محدودکننده تجاری تلاش می‌کردند. این تلاش در نهایت به امضای موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت گات در سال ۱۹۴۷ منجر شد. رفته‌رفته با توسعه تدریجی قواعد گات، تا تشکیل سازمان تجارت جهانی، تلاش‌های دیگری برای حذف موانع حقوقی همگرایی‌های اقتصادی شکل گرفت. این تلاش‌ها همگی تسهیل تجارت بین‌الملل را در سایه یکسان‌سازی و هماهنگ‌سازی رویه‌ها و قوانین تجاری کشورها دنبال می‌کردند. بعدها با تشکیل اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۳ و سازمان تجارت جهانی در سال ۱۹۹۵ و سایر اتحادیه‌های اقتصادی منطقه‌ای، بخشی از کنترل دولت‌ها بر بازرگانی خارجی، کاسته شد که خود از دیگر موانع مهم همگرایی اقتصادی در سطح بین‌المللی تلقی می‌شد. در این مقاله، موانع در دو بخش چالش‌های حقوقی غیرسازمانی و سازمانی تشریح

خواهد شد. در بخش اول، تفاوت در قواعد حقوقی، حاکمیت دولت‌ها بر بازرگانی خارجی، الزامات نظام حقوقی داخلی و رسیدگی‌های قضایی و داوری موازی و در بخش دوم، نظارت‌پذیری اعضا نسبت به سازمان، ناهمگونی توسعه اقتصادی اعضا، هزینه‌های اداره سازمان و ترجیح منافع سیاسی در نهادهای تصمیم‌گیری سازمان، به‌عنوان مهم‌ترین چالش‌های همگرایی اقتصادی ارزیابی خواهد شد. در پایان نیز چالش‌های پیش‌گفته در مورد دو نهاد اتحادیه اروپا و انجمن تجارت آزاد اروپا (افتا) بررسی خواهد شد.

مروری بر پیشینه تحقیق از دیدگاه نظری

هرچند غالب نظریات مربوط به همگرایی اقتصادی ریشه در همگرایی سیاسی دارد^۱، لیکن تجارت هسته اصلی در همگرایی اقتصادی است. به بیان دیگر، خاستگاه همگرایی اقتصادی، همگرایی سیاسی است. از همین رو اندیشمندان این حوزه، فروپاشی شوروی و جهان دوقطبی را بستر اصلی رشد و نمو همگرایی منطقه‌ای دانسته‌اند (Gaston & Khalid, 2012:42). بر این اساس، امنیت اقتصادی واحدهای کوچک در کشورهای فقیر با دسترسی و بهره‌مندی از بازارها و منافع کشورهای ثروتمند، بیشتر تأمین می‌شود. حتی اثر اقتصاد و تجارت در نظر برخی نظریه‌پردازان تا آنجا تعالی پیدا کرده که آن را اصلی‌ترین عامل افزایش سطح همبستگی و تعهدات متقابل و همچنین عامل بازدارنده جنگ قلمداد کرده‌اند (Gaston & Khalid, 2012:42). در نتیجه نوعی رابطه همبستگی از نوع مستقیم میان افزایش همگرایی سیاسی و اقتصادی وجود دارد. از این رو سیر وابستگی متقابل اقتصادی هرچه افزایش یابد، همگرایی سیاسی پایدارتر خواهد بود. تجارت آزاد را باید نقطه آغاز همگرایی اقتصادی و همگرایی اقتصادی کامل را نقطه تکامل آن دانست. در مرحله نخست از همگرایی اقتصادی اغلب حذف موانع تعرفه‌ای یا تعرفه‌های خارجی مشترک و در همگرایی اقتصادی کامل علاوه بر این دو، بازارهای مشترک، سیاست‌های اقتصادی همسو و در نهایت اتحادیه‌های سیاسی و نهادهای سیاسی مشترک نیز بروز پیدا می‌کنند (کولایی، ۱۳۷۹: ۱۶۳). در این خصوص مدل‌هایی نیز مانند مدل جاذبه^۲ که توسط لینمان^۳ و تین برگن^۴ مطرح شده است، به پتانسیل سنجی یکپارچگی و همگرایی اقتصادی می‌پردازد و با منظور کردن عوامل مختلفی از جمله روابط سیاسی، میزان جذب اقتصادهای منطقه‌ای را پیش‌بینی می‌کند. همچنین عواملی مانند جمعیت، درآمد، صادرات و واردات و... در این مدل با روش قابل قبولی با تأسی از

۱. کارکردگرایی، نوکارکردگرایی و فدارل‌گرایی از جمله مهم‌ترین مکاتب و ارنس هاس، کارل دوپیچ و میترانی از مهم‌ترین نظریه‌پردازان همگرایی به‌شمار می‌روند.

2. Gravity model
3. Linnemann
4. Tinbergen.

قانون جاذبه نیوتون کمی شده است و قابلیت یکپارچگی اقتصادی موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای^۱ را بررسی می‌کند (سعادت و محسنی، ۱۳۹۳: ۳۷). همچنین مدیریت ساختارهای سیاسی متقابلاً بر پایداری همگرایی اقتصادی اثر مستقیم دارد. این اثر را می‌توان در خصوص افزایش هزینه‌های ناشی از جهانی شدن که برخی آن را به دلیل اتخاذ سیاست‌های غلط توسط سیاستمداران می‌دانند، مشاهده کرد. از این رو تشکیل همگرایی اقتصادی در سطح منطقه‌ای مقدمه‌ای برای پیوستن به یک اتحادیه تجاری جهانی مانند سازمان تجارت جهانی تلقی می‌شود (سعادت و محسنی، ۱۳۹۳: ۳۲). علاوه بر دو عامل تجارت و سیاست در شکل‌گیری همگرایی اقتصادی، عنصر حقوقی نیز اهمیت شایان ملاحظه‌ای دارد که کمتر در ادبیات مربوط به همگرایی اقتصادی بدان پرداخته شده است. قوانین اساسی کشورها، ساختارهای حقوقی مانند ارتباط نظام حقوق داخلی و حقوق بین‌الملل، اختیارات شهروندان و مقامات سیاسی، شفافیت و ثبات حقوقی و قوانین مرتبط با تجارت خارجی و... از جمله مهم‌ترین عناصر تأثیرگذار بر همگرایی اقتصادی در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی است (Frimpong Oppong, 2011: 118).

چالش‌های حقوقی غیرسازمانی

۱. تفاوت در قواعد حقوقی

وجود یک عنصر بین‌المللی و فرامرزی در تجارت بین‌الملل، امکان شمول قوانین و مقررات داخلی را با دشواری‌هایی مواجه می‌سازد. نفع متفاوت طرفین یک رابطه تجاری در شمول قوانین کشورهای متبوع آنها بر معاملات تجاری بین‌المللی، سبب گرایش به تعیین قانون حاکم بر قرارداد براساس ملیت یا تابعیت اشخاص می‌شود که پذیرش آن از سوی طرف مقابل چندان سهل نیست و از طرف دیگر در صورت پذیرش نیز با موانعی در مسیر اجرای قرارداد یا رابطه تجاری روبه‌رو خواهند شد (Collier, 2001: 11).

اگرچه این روابط مربوط به بازرگانان هر کشوری می‌شود، در واقع، بدون تسهیل روابط بین آنها، اتحادیه‌های اقتصادی عقیم می‌مانند. از این رو متعاقب توسعه تجارت بین‌الملل و تشکیل سازمان‌های مهم جهانی در قرن بیستم، تلاش‌هایی برای از بین بردن تفاوت در نظام‌های حقوقی صورت گرفت.^۲ اگرچه این تلاش‌ها اغلب توسط سازمان‌های غیردولتی بین‌المللی

۱. Regional Trade Agreements (RTAs)

۳. برای نمونه انجمن بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی (یاتا) و فدراسیون بین‌المللی اتحادیه‌های واسطه‌های حمل‌ونقل (فیاتا) در استانداردسازی (متحدالشکل کردن) اسناد حمل‌ونقل هوایی، مثل راهنماها و بارنامه‌های هوایی، نقش مهمی ایفا کرده است. همچنین کمیته دریانوردی بین‌المللی (CMI): کمیته دریانوردی بین‌المللی به سال ۱۸۹۷ با هدف ارتقا و کمک به یکنواخت‌سازی حقوق دریایی تأسیس شد. کارها و تلاش‌های این کمیته به تدوین چندین پرتوکول و کنوانسیون در زمینه حقوق دریایی منجر شده است که مقررات بین‌المللی

صورت می‌گرفت، لازمه هماهنگ‌سازی قوانین داخلی کشورها یا یکسان‌سازی آنها، توافق دولت‌ها چه در سطح داخلی و چه بین‌المللی است (Hugo, 2003:142). امری که در بادی امر با چالش‌هایی جدی در نظام‌های حقوقی داخلی مواجه بود، اما رفته‌رفته و با درک جدید دولت‌ها از شرایط بین‌المللی و تجارت بین‌المللی، این فرایند تسهیل شد. این یکسان‌سازی اغلب از طریق اصلاح قوانین داخلی یا وضع قوانین جدید، انعقاد معاهدات و کنوانسیون‌های بین‌المللی یا از رهگذر پذیرش داوطلبانه بعضی مقررات یا شروط نمونه از سوی تجار، شرکت‌ها و مؤسسات انجام می‌پذیرد. با وجود تفاوت نظام‌های حقوقی در خصوص تقدم و رجحان مقررات بین‌المللی بر مقررات داخلی، انعقاد معاهدات و کنوانسیون‌های بین‌المللی به‌طور غیرمستقیم به اصلاح قوانین داخلی منجر می‌شود (مارک سول، ۱۳۷۷: ۲۱۸). از طرف دیگر، اصلاح قوانین داخلی یا وضع قوانین جدید کشورها، با الگوبرداری از قوانین نمونه تهیه‌شده توسط سازمان‌ها و مؤسسات فعال در زمینه یکنواخت‌سازی بین‌المللی قواعد حقوقی، صورت گرفته است (شیروی، ۱۳۷۸: ۱۳۷۸). این تأثیر و تأثر نظام حقوقی داخلی و بین‌المللی، هم در حقوق سخت (کنوانسیون‌ها و اسناد لازم‌الاجرا) و هم در حقوق نرم مشهود است و حتی بنابر عقیده عده‌ای حقوق نرم به مراتب تأثیر چشمگیرتری در یکنواخت‌سازی قواعد حقوقی داشته است^۱، زیرا کنوانسیون‌ها با آنکه نسبت به حقوق نرم درجه بالاتری از هماهنگ‌سازی را به ارمغان می‌آورند، به دلیل منعطف بودن، اقبال کمتری در خصوص آنها وجود دارد.^۲ لیکن، همچنان بخش عمده‌ای از قواعد حقوقی تأثیرگذار همانند قواعد اجرای آرای صادره از دادگاه‌های خارجی و... یکنواخت نشده و از طرف دیگر، برخی قواعد خاص حقوقی (گمرکی و تعرفه‌ای و...) به‌طور منطقه‌ای یکسان شده و تنها اعضای اتحادیه از این مزیت بهره‌مند خواهند بود (فابریکوتی، ۱۳۸۸: ۲۹۴). برای نمونه قواعد تجارت و ترانزیت انرژی مندرج در بخش هفتم موافقت‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا) منحصرأً بین اعضا در حال اجراست و شامل تجارت با سایر اعضا نمی‌شود (Hufbauer, 1993:11). به همین دلیل، در ماده ۲۴ موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت گات ۱۹۹۴، امتیازهایی که اعضا در قالب اتحادیه‌های اقتصادی و گمرکی به یکدیگر می‌دهند، شامل اصل ملت کامله‌الوداد نمی‌شود. بدین معنا که این امتیازات مطابق اصل کامله‌الوداد به‌طور خودکار به سایر اعضای سازمان تجارت جهانی تسری پیدا نمی‌کند و تنها میان اعضای اتحادیه‌های اقتصادی و گمرکی معتبر خواهد بود (mc Nair, 1986:282). در مقابل عده‌ای معتقدند که

۱. برنامه‌های دریایی که با نام مقررات لاهه-ویزیبی شناخته می‌شود، از جمله آنهاست.

۲. پروژه‌های حقوق نرم معمولاً با مشارکت حقوقدانان زبده از کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه صورت می‌گیرد و به همین دلیل تفاوت نظام‌های حقوق داخلی در آن لحاظ می‌شود و به همین دلیل مورد استقبال بیشتری قرار می‌گیرد.

توسعه حقوق بین الملل باید از طریق ترتیبات منطقه‌ای صورت گیرد، چراکه شباهت نسبی منافع یا دیدگاه بازیگران، تناسب و کارایی قواعد مذکور را تضمین خواهد کرد. این افراد در دفاع از همگرایی اقتصادی منطقه‌ای، بسیاری از قواعد تسری یافته به نظام‌های جهانی یا چندجانبه تجاری و اقتصادی را برگرفته از قواعد موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای تجاری می‌دانند (فابریکوتی، ۱۳۸۸: ۳۱۵).

۲. حاکمیت دولت‌ها بر بازرگانی خارجی

کنترل دولت‌ها بر بازرگانی خارجی از اصل حاکمیت دولت سرچشمه می‌گیرد. در واقع، حاکمیت دولت‌ها بر منابع طبیعی، صرفاً به نفت و گاز و ... محدود نیست و سایر ابعاد آن را هم در برمی‌گیرد. با رشد تمایل بازرگانان به عرضه کالاها و خدمات خود یا سایر کشورها به سرتاسر جهان، دولت‌ها در مقابل موج جهانی شدن اقتصاد و تجارت تاب نیاوردند و به‌ناچار از بخشی از اختیارات خود در زمینه کنترل بازرگانی خارجی، کاستند (کنعانی، ۱۳۹۰: ۲۹۱). اتحادیه اروپا، سازمان تجارت جهانی، نفتا و سایر ترتیبات اقتصادی منطقه‌ای نیز نمایانگر تسلیم دولت‌ها در برابر موج فزاینده تجارت بین الملل هستند. از طرف دیگر، برخی عوامل حقوقی مانند کاهش اطلاق اصل حاکمیت دولت‌ها در جامعه بین‌المللی در سایر حوزه‌ها نظیر حقوق بشر، حقوق بشردوستانه و ... سبب شده تا دولت‌ها همانند گذشته به‌طور مطلق قادر به اعمال حاکمیت نباشند (فروغی‌نیا، ۱۳۹۱: ۱۴۸).

۳. الزامات نظام حقوقی داخلی

برخی عوامل تأثیرگذار در همگرایی اقتصادی، به‌دلیل برخی موانع در قوانین اساسی یا داخلی کشورهای عضو، ممکن است حیات یک اتحادیه اقتصادی را به مخاطره بیندازد. برای نمونه، هرچند مردم انگلستان که شامل برخی فعالان اقتصادی و تجاری نیز می‌شوند، رأی به خروج از اتحادیه اروپا داده‌اند، در نهایت و مطابق با ماده ۵۰ معاهده لیسبون که در سال ۲۰۰۸ به تصویب پارلمان اتحادیه اروپا رسیده است، این پارلمان انگلستان خواهد بود که تصمیم به بقای عضویت این کشور در اتحادیه اروپا یا خروج از آن خواهد گرفت.^۱ چنین نهادهایی در کنار سایر الزامات قوانین داخلی،

۱. براساس ماده ۵۰ معاهده لیسبون:

«۱. هر یک از اعضای [اتحادیه اروپا] می‌تواند تصمیم به بیرون رفتن از این اتحادیه را بر پایه الزامات قانون اساسی خود بگیرد.

۲. هر یک از اعضا که تصمیم به بیرون رفتن از اتحادیه بگیرد باید شورای اروپا را از قصد خود آگاه سازد. در پرتو رهنمودهای پیش‌بینی‌شده از سوی شورای اروپا، اتحادیه باید وارد گفتگو و موافقت‌نامه‌ای را با کشور

ممکن است به خروج یک کشور عضو از معاهده یا بی‌تأثیر بودن عضویت وی منجر شود. عدم موافقت کنگره آمریکا با عضویت این کشور در سازمان تجاری بین‌المللی در سال ۱۹۴۸، از نمونه‌های تأثیر الزامات داخلی در همگرایی اقتصادی دولت‌هاست، تا حدی که عدم تصویب کنگره، عملاً موجب به فراموشی سپرده شدن تشکیل سازمان مزبور شد (شیروی، ۱۳۹۱: ۹۱).

الزامات حقوق داخلی نیز در برخی موارد چالش‌هایی را فراروی یکنواخت‌سازی ایجاد می‌کند، به نحوی که ممکن است قانون تصویب‌شده براساس تغییرات لازم حقوق داخلی، با قوانین نمونه آنچنان متفاوت باشد که عملاً هدف یکسان‌سازی یا هماهنگ‌سازی محقق نشود (Hugo, 2003: 144). نمونه‌هایی از آن مانند چالش‌های فقهی پیش‌روی الحاق ایران به کنوانسیون بیع بین‌المللی یا تغییراتی که در قوانین تجارت الکترونیک و داوری تجاری بین‌المللی ایران نسبت به نسخه تهیه‌شده توسط آنسیترال، ایجاد شده در این زمینه قابل اشاره است (ساوری، ۱۳۹۱: ۴۹۹). در مقابل تقدم و رجحان معاهدات بین‌المللی بر قوانین داخلی در برخی نظام‌های حقوقی سبب شده تا تناقضات احتمالی بین اسناد حقوق سخت در زمینه یکنواخت‌سازی حقوق و مقررات داخلی به‌طور خودکار حل شوند و مقررات داخلی به نفع مقررات پیش‌بینی‌شده در اسناد حقوق سخت تعدیل یابند (Arie, 2004: 322).

۳. رسیدگی‌های قضایی و داوری موازی

همگرایی اقتصادی اغلب در سطح یک موافقت‌نامه اقتصادی و تجاری باقی نمی‌ماند و به تشکیل یک سازمان هماهنگ‌کننده و سایر بخش‌های ساختاری پیش‌بینی‌شده منتهی می‌شود. از جمله بخش‌های مشترکی که در اغلب اتحادیه‌های اقتصادی و گمرکی در نظر گرفته شده، رکن حل‌وفصل اختلاف و نظارت است. ایجاد این رکن اصولاً به‌عنوان تضمین‌کننده اجرای مقررات توسط اعضا عمل کرده و معاهدات و ترتیبات بین‌المللی که فاقد چنین مکانیزم نظارتی باشند، عموماً موفقیت چندانی به‌دست نمی‌آورند (Arie, 2004: 322). با ایجاد نهادهای متعدد اقتصادی و به‌تبع آن ارکان قضایی احتمال صدور آرای متضاد وجود دارد. صدور آرای متضاد قضایی علاوه‌بر اینکه امکان اجرای همزمان آنها را منتفی می‌سازد، به شکل عملی به ترجیح یک اتحادیه بر اتحادیه دیگری منجر خواهد شد. برای نمونه، در یک پرونده با موضوع و طرفین واحد، در رکن قضایی یک سازمان رأی صادر شده که با رأی صادره قبلی در اتحادیه‌ای که هر دو طرف دعوا

درخواست‌کننده خروج، منعقد کند که در آن ترتیبات بیرون رفتن این کشور از اتحادیه با در نظر گرفتن چارچوب روابط آینده این کشور با اتحادیه اروپا در آن پیش‌بینی شده باشد ...

۳. عهدنامه‌ها از تاریخ اعتبار یافتن موافقت‌نامه خروج یک کشور از اتحادیه اروپا دارای اثر قانونی در آن کشور نیستند و اگر چنین تاریخی مورد موافقت نبود، دو سال پس از یادداشت مذکور در پاراگراف ۲، مگر آنکه شورای اروپا، با توافق با دیگر اعضای اتحادیه با اجماع، تصمیم به تمدید این مهلت بگیرد...».

عضو آن نیز بوده‌اند، مغایرت داشته است. نمونه عینی آن پرونده مکزیک علیه آمریکا با موضوع مالیات بر نوشیدنی‌های غیرالکلی و سایر مشروبات، که رأی صادره از رکن رسیدگی سازمان تجارت جهانی با رأیی که قبلاً در خصوص همان اختلاف در رکن رسیدگی نفتا صادر شده بود، مغایرت داشت.^۱ نمونه دیگر، در برخی داوری‌های بین‌المللی نفتی، نسبت به دو موضوع مشابه دیوان‌های داوری اقدام به صدور آرای متضادی کرده‌اند، درحالی‌که طرفین دعوا یا معاهده دوجانبه سرمایه‌گذاری مشابهی داشته‌اند یا عضو اتحادیه اقتصادی مشترک بوده‌اند (دالزر و شروتر، ۱۳۹۳: ۱۷۶). البته این مسئله تاکنون چالش‌های عمده‌ای فراروی همگرایی اقتصادی منطقه‌ای یا بین‌المللی ایجاد نکرده است، لیکن به‌نظر می‌رسد با توجه به کنوانسیون اجرای آرای داوری نیویورک و عضویت بیش از ۱۵۶ کشور در این سند مهم، آرای داوری متناقض عملاً قابل اجرا نخواهند بود. همچنین نظام واحد قضایی در اتحادیه اروپا ممکن است با این چالش روبه‌رو باشد، چراکه با توجه به مقررات مشترک در زمینه داوری و اجرای آرای قضایی خارجی در اتحادیه اروپا، فقدان شرایط اجرای رأی قضایی یا داوری در یکی از کشورهای عضو، قریب به یقین در سایر کشورها نیز با مانع مشابهی روبه‌رو خواهد بود (Mann, 2013: 146).

گذشته از آن، تفاسیری که دادگاه‌های داخلی از مقررات متحدالشکل دارند، گاهی در مسیر واگرایی و تضاد با هدف ایجاد چنین مقرراتی، صورت می‌گیرد. این نگرانی در پرونده اسکروتون علیه میدلند^۲ نیز منعکس شده است (Puja, 2012: 23). به‌عبارت دیگر، عموماً دادگاه‌ها در قلمرو صلاحیت یک دولت تا آنجا که مجبور نباشند تمایل به اعمال قواعد خارجی اعم از بین‌المللی یا غیره ندارند. همین عدم تمایل در تفسیر این مقررات توسط دادگاه‌ها منعکس می‌شود و نیل به اهداف وحدت قواعد تجارت بین‌الملل را مشکل‌تر می‌کند. برای نمونه در دو پرونده^۳ نشانه‌هایی از بی‌رغبتی دادگاه‌های انگلیس در اعمال قواعد یکنواخت‌شده بین‌المللی وجود دارد (Puja, 2012: 23).

عوامل حقوقی سازمانی

در این بخش به عوامل حقوقی که مرتبط به ساختار سازمان‌ها و اتحادیه‌های اقتصادی بوده و بر همگرایی یا واگرایی آنها اثرگذار است، پرداخته خواهد شد. این عوامل هرچند اهمیت کمتری نسبت به عوامل صرفاً حقوقی و غیرسازمانی، دارند، به‌طور غیرمستقیم بر روند موفقیت و حیات این اتحادیه‌ها تأثیر خواهد گذاشت.

1. Mexico v. Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, DISPUTE DS308, 2006.

2. Scruttons Ltd. v. Midland Silicones Ltd

3. Fothergill v. Monarch Airlines Ltd and James Buchanan & Co. Ltd. V. Babco Forward and Shipping (UK) Ltd

۱. نظارت‌پذیری اعضا در قبال سازمان

در اتحادیه‌های اقتصادی، ترتیباتی به‌منظور تضمین اجرای توافقات صورت‌گرفته پیش‌بینی می‌شود. پیگیری این نظارت معمولاً بر عهده ارکانی مانند دبیرخانه، دبیرکل، شورای سازمان و... گذاشته شده و کشورهای عضو ملزم به ارائه گزارش و اسناد لازم در این خصوص‌اند. هرچه مکانیزم‌های نظارت‌پذیری اعضا قوی‌تر باشد، اطمینان اعضا از پایبندی خود به تعهداتشان بیشتر شده و در نتیجه توافقات در بالاترین سطح ممکن اجرایی خواهد شد (نجفی، ۱۳۹۴: ۳۲).

برای نمونه معاهده تجارت تسلیحات ترتیباتی را به‌منظور اطمینان‌بخشی از اجرای متناظر تعهدات توسط تمامی دولت‌ها در نظر گرفته است که به عقیده برخی صاحب‌نظران به اندازه کافی قوی نیست تا اجرای با حسن نیت معاهده را تضمین کند (نجفی، ۱۳۹۴: ۳۲). شایان ذکر است از آنجا که دولت‌ها حساسیت زیادی به اصل حاکمیت دارند، اصولاً به‌راحتی تن به نظارت‌های بین‌المللی آن‌هم از نوع ساختاری و توسط ارکان سیاسی یک اتحادیه یا سازمان اقتصادی نمی‌دهند و نظارت قضایی را نیز بیشتر به‌منظور حل‌وفصل اختلافات می‌پذیرند تا به‌عنوان مکانیزم نظارت و تضمین اجرای تعهدات (Jose Luis Da Cruz Vilaca, 2014: 134). با این حال تجربه بین‌المللی حاکی از آن است که هرچه نظارت‌پذیری اعضا نسبت به سازمان و اتحادیه‌های اقتصادی بیشتر باشد، همگرایی اقتصادی تقویت شده و مانع از اجرای تبعیض‌آمیز مقررات تعهدشده توسط اعضا خواهد شد (امیدی، ۱۳۸۴: ۸۶).

۲. ناهمگونی توسعه اقتصادی اعضا

هرچند هدف دولت‌ها در شرکت در اتحادیه‌ها و اجتماعات اقتصادی در عرصه بین‌المللی افزایش منافع و کسب سود است، فاصله توسعه اقتصادی کشورها از یکدیگر سبب می‌شود تا همگی آنها نتوانند به‌موقع تعهدات خود را به‌موقع اجرا گذارند (مجرد و همایونی‌فر، ۱۳۸۹: ۱۶۰). این فاصله سبب خواهد شد تا کشورهایی که از قدرت اقتصادی بیشتری برخوردارند، از مزیت کمتری در شرکت در اتحادیه اقتصادی برخوردار شوند، به‌عبارتی اداره شرکت در چنین سازمان‌ها و اتحادیه‌هایی برای آنها توجیه اقتصادی خود را از دست می‌دهد. از این‌رو، در نظر گرفتن فاصله اقتصادی کشورهای عضو یک سازمان یا اتحادیه اقتصادی در مقررات ماهوی و شکلی آن، سبب کمتر شدن فاصله اقتصادی در بلندمدت و مزیت رساندن در کوتاه‌مدت و میان‌مدت به کشورهای توسعه‌یافته‌تر خواهد شد (مدعلی و همکاران، ۱۳۹۲: ۵۹). برای نمونه، مقررات تخفیفی سازمان تجارت جهانی نسبت به کشورهای در حال توسعه علاوه‌بر مقتضیات اقتصادی ابعاد حقوقی نیز دارد. به‌عبارت دیگر، بدون در نظر گرفتن چنین تخفیفاتی، عملاً نه کشورهای در حال توسعه موفق به ایفای تعهدات خود می‌شدند و نه کشورهای توسعه‌یافته

راغب به اعطای امتیازهای تجاری و گمرکی به آنها می‌شدند (مرادی، ۱۳۷۶: ۴۶). در واقع، در نظر گرفتن تعهدات یکسان برای کشورهای با قدرتهای اقتصادی ناهمگن، در عمل میزان توفیقات آنها را به‌طور چشمگیری خواهد کاست. این مسئله در تاریخ برخی سازمان‌ها و اتحادیه‌های اقتصادی نیز مشهود بوده و تجربه شده است.

۳. هزینه‌های اداری سازمان و ترجیح منافع سیاسی

اصولاً همه کشورهای عضو باید در هزینه‌های اداره اتحادیه‌ها و سازمان‌های اقتصادی مشارکت داشته باشند. معمولاً تسهیم هزینه‌ها بین کشورهای عضو به‌صورت مساوی، متداول‌ترین نوع تقسیم هزینه‌ها در معاهدات مؤسس سازمان‌ها و اتحادیه‌های اقتصادی است (بیگزاده، ۱۳۹۴: ۲۳۴). لیکن در برخی سازمان‌ها مانند سازمان ملل متحد این تقسیم نه به تساوی که براساس قدرت اقتصادی و سایر عوامل برای هر کشور تعیین می‌شود. به‌نظر می‌رسد تعیین مدلی که اعضا باید براساس آن نسبت به پرداخت حق عضویت اقدام کنند نیز در خصوص موفقیت ادامه حیات سازمان مؤثر است. در برخی سازمان‌ها مانند بانک جهانی به‌تناسب تأمین بودجه دولت‌ها از حق رأی برخوردار خواهند بود (استفان دوپای، ۱۳۸۲: ۶۵) و در برخی سازمان‌ها نظیر سازمان ملل متحد، همه دولت‌ها صرف‌نظر از میزان مشارکتشان در تأمین هزینه‌ها و حق عضویت، از رأی برابر برخوردارند.

همین اختلاف در قدرت تصمیم‌گیری به‌طور غیرمستقیم موجب می‌شود اعضای که از حق رأی بیشتری بهره‌مندند، در مورد دخالت منافع سیاسی سایر اعضا در تصمیم‌گیری‌ها کنند و عملاً تعادل اقتصادی را به نفع خود بر هم بزنند (سلطان محمدی، ۱۳۸۶: ۱۴). علاوه‌بر این، گاهی تغییرات سیاسی در ساختار کشورها و متعاقب آن تغییرات در روابط اعضا با یکدیگر ممکن است، منافع مشترک را به منافع متضاد بدل کند. هرچند براساس اصل جانشینی در حقوق بین‌الملل، تعهدات اعضا به حاکمیت بعدی منتقل می‌شود، اما تغییر ساختار در حاکمیت حتی با فرض ثبات شخصیت حقوقی بین‌المللی یک دولت، نمی‌تواند بدون تأثیر بر روابط اقتصادی و سیاسی آن کشور قبل و بعد از تغییر حاکمیت باشد (mc Nair, 1986: 109).

ارزیابی موضوع در اتحادیه اروپا و اتحادیه تجارت آزاد اروپا

علاوه‌بر اشتراکات بسیار زیادی که ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپایی دارند، اختلافات متعددی نیز در روابط آنها وجود دارد. سؤالی اساسی که در اینجا خودنمایی می‌کند این است که چرا این دو اتحادیه به‌جای ادغام کامل در یکدیگر، به روشی جداگانه و نوعی همگرایی در قالبی متفاوت - که منطقه اقتصادی اروپاست - متوسل شده‌اند؟

در یک دید کلی باید خاطر نشان ساخت که «اختلاف منافع و دیدگاه از عوامل اصلی واگرایی در بین کشورهای اروپایی است. بدیهی است که این اختلاف نظر و منافع به انحای مختلفی بر تجارت تأثیر می‌گذارد. مشکلات اتحادیه اروپایی هم جنبه مادی و مالی دارد و هم جنبه غیرمادی و فرهنگی و اجتماعی. امروزه، اتحادیه اروپایی با توجه به مجموعه‌ای از عوامل درونی دچار مشکلات متعددی است. بعد از رأی منفی مردم ایرلند به قانون اساسی اروپا و نتیجه همه‌پرسی در انگلستان، اتحادیه در یک بحران اعتماد و هویت فرو رفته است...» (خالوزاده، ۱۳۸۸: ۱).

با توجه به وجود مشکلات و موانعی که اتحادیه اروپا در جریان فرایند همگرایی خود با آن روبه‌روست، کشورهای عضو افتا کمتر برای وارد شدن به این روند همگرایی تمایلی از خود نشان می‌دهند، زیرا معتقدند که با وارد شدن به این جریان خود را درگیر مسائل و مشکلاتی خواهند کرد که اتحادیه اروپا در حال دست‌وپنجه نرم کردن با آن است. بنابراین بیشتر این کشورها بیرون ماندن از اتحادیه اروپا را سودمندتر از عضویت در این مجموعه می‌دانند (خالوزاده، ۱۳۸۶: ۶۳). به‌طور کلی موانع موجود بر سر راه همگرایی اتحادیه اروپا را می‌توان به سه دسته تقسیم کرد.

۱. ناهمگونی وضعیت اقتصادی اعضا

در شرایطی که کشورهایی همچون ایرلند، اسپانیا یا پرتغال اغلب به سبب نیاز به امکانات مالی و اقتصادی موجود راه عضویت در اتحادیه اروپایی را در پیش گرفتند و با به‌کارگیری این امکانات توانستند تحولی اساسی در وضعیت اقتصادی خویش به‌وجود آورند، کشورهایی مانند سوئیس و نروژ به‌علت در اختیار داشتن پتانسیل قوی اقتصادی، هیچ‌گاه نیازی به عضویت در اتحادیه ندیده‌اند. برخی کشورهای اروپایی به‌علت سوابق تاریخی خاص خود و به سبب آنکه در گذشته در زمره قدرت‌های بزرگ جهانی بوده‌اند، ادغام با سایرین را همواره لطمه‌ای پرستیژی به خود ارزیابی می‌کرده و از همین رو، در راه همگرایی و وحدت مانع‌تراشی کرده‌اند (کدخدایی، ۱۳۸۰: ۵۲). این قاعده در مورد انگلستان بیش از همه صدق می‌کند؛ این کشور با نگاه به تاریخ گذشته خود بارها و بارها به‌عنوان ترمز وحدت اروپا ایفای نقش کرده است (کریمی، ۱۳۸۷: ۶۹۹).

از طرف دیگر، عضویت کشورهای اروپای شرقی و مرکزی بازار گسترده‌ای را بر روی اعضای اتحادیه گشوده، اما در عین حال موجب بروز معضلات اقتصادی بسیاری نیز شده است. نخست آنکه، عضویت کشورهای اروپای شرقی، جمعیت اتحادیه را ۲۵ درصد افزایش داده، اما بر تولید ناخالص اتحادیه فقط ۵ درصد افزوده است (خالوزاده، ۱۳۸۶: ۶۵). به‌استثنای قبرس و اسلوانی تمامی متقاضیان عضویت در اتحادیه اروپایی در سال ۲۰۰۲ تولید ناخالص داخلی پایین‌تری از فقیرترین اعضای سابق اتحادیه اروپا داشته‌اند. همچنین تولید ناخالص داخلی هشت کشور

(بلغارستان، استونی، لتونی، لیتوانی، لهستان، رومانی و اسلواکی) ۵۰ درصد کمتر از میانگین اتحادیه است (خالوزاده، ۱۳۸۸: ۳۶). گذشته از آن، سیاست مشترک کشاورزی با دشواری‌های شایان ملاحظه‌ای روبه‌رو شده است، زیرا بیشتر اعضای جدید اتحادیه دارای بخش کشاورزی نسبتاً بزرگ و ناکارآمدند، درحالی‌که بخش کشاورزی در کشورهای سابق کمتر از ۵ درصد کل اشتغال را به خود اختصاص می‌داد (خالوزاده، ۱۳۸۸: ۳۶). سوم اینکه، در اغلب کشورهای اروپای شرقی و مرکزی بر صنایع کهنه و ناکارآمد تکیه می‌شود که این صنایع فقط با انواع و اقسام حمایت‌های دولتی قادر به ادامه حیات هستند. اگرچه فرایند عضویت آنها در اتحادیه اروپا به‌ناچار این وضعیت را تغییر داد و کشورهای مزبور را مجبور کرد تا در راه مدرنیزه کردن و آزادسازی صنایع خود گام بردارند، اما تا رسیدن به وضعیت مطلوب راهی بسیار دشوار و طولانی را پیش رو دارند.

چالش‌های کوچک‌تر اتحادیه عبارت‌اند از:

تشدید ناهمگونی در سطوح مختلف اقتصادهای ملی ۲۸ کشور عضو و دگرگونی سیمای عمومی اتحادیه اروپا؛

جریان بیشتر سرمایه، کالا، خدمات، فناوری و فنون مدیریت اتحادیه به سمت دوازده عضو جدید؛

هجوم بیشتر نیروی کار از کشورهای تازه‌وارد به کشورهای پیشرفته‌تر اتحادیه؛
عدم رواج پول واحد اروپایی (یورو) میان همه اعضا و ضعف اقتصادی و پولی اغلب اعضای جدید (واعظی، ۱۳۸۹: ۱۳۲).

۲. الزامات حقوق داخلی

در بعد حقوقی یکی از موانعی که همگرایی در اروپا با آن مواجه بوده و همیشه در پی راهکارهایی برای فائق آمدن بر آن بوده، قوانین داخلی کشورهاست که گاه این قوانین مانعی برای اجرای برنامه‌های جامع و فراگیر کشورهای بوده است که مثال آخرین آن عدم اجماع بر سر معاهده لیسبون بود که علی‌رغم موافقت همه کشورهای عضو اتحادیه اروپا مبنی بر اجرایی شدن آن، صرفاً به دلیل مخالفت مردم ایرلند روند اجرایی این معاهده که همان روند همگرایی در اتحادیه اروپا بود، کند شد (کیانی، ۱۳۸۸: ۵). همچنین می‌توان به این نکته اشاره کرد که یکی از موانع مهم عضویت سوئیس در اتحادیه اروپا، نظام سیاسی این کشور است. با توجه به اینکه در سوئیس مردم تصمیم‌گیرندگان نهایی‌اند، سالیانه چندین بار شاهد برگزاری همه‌پرسی در این کشور هستیم، در چنین شرایطی با عضویت سوئیس در اتحادیه اروپا، امکان دارد مردم این کشور با بسیاری از فرامین و مصوباتی که از بروکسل صادر می‌شود، مخالفت کنند و از پذیرش آن امتناع ورزند. بنابراین ترس از دست دادن حقوق سیاسی مردم سوئیس از مهم‌ترین دلایلی

است که این کشور برای حفظ استقلال خود ذکر می‌کند و الحاق به اتحادیه اروپا را مساوی با از دست دادن استقلال خود می‌داند (Reinman, 2010:5). بنابراین این محدودیت قدرت قوه مجریه در سوئیس، مشکلات فراوانی را پیش روی تصمیم‌گیرندگان در اتحادیه اروپا قرار خواهد داد. اتحادیه اروپا خواستار وجود قوه مجریه قدرتمندی است که یک شخص واحد ریاست آن را بر عهده داشته باشد و شخصاً در مورد مسائل اساسی تصمیم‌گیری کند و نه یک شورای فدرال هفت‌نفره که تصمیمات آن باید مطابق و هماهنگ با پارلمان و رأی‌دهندگان باشد.

یکی دیگر از موارد قابل ذکر در این زمینه قانون اساسی کشور لیختن‌اشتاین است. براساس قانون اساسی جدید این کشور که در سال ۲۰۰۳ به تصویب رسید، شاهداده قدرت اجرایی بیشتری پیدا کرد که این قدرت شامل حق وتوی قوانین مصوب و نظارت بر انتصاب قضات می‌شد. این قوانین کاملاً با قوانین اتحادیه اروپا مغایر است و مانع مهمی بر سر راه عضویت این کشور در اتحادیه اروپا خواهد بود (Walter, 1962: 67).

۳. حاکمیت دولت‌های عضو بر بازرگانی خارجی

عدم آمادگی برای انتقال حاکمیت ملی به اتحادیه اروپایی از اصلی‌ترین موانع و مشکلات پروژه ادغام اروپایی بوده و است. درحالی‌که اعضای اتحادیه اروپا در تحقق وحدت تجاری و وحدت پولی توفیق فراوان یافته‌اند، در سایر بخش‌ها نتوانسته‌اند پیشرفت زیادی کسب کنند. این حالت در بخش‌های سیاسی و نظامی نمود عینی‌تری دارد، هرچند در بخش اقتصادی هنوز هم آثار آن به چشم می‌خورد. در بخش سیاسی، سیاست خارجی و امنیتی مشترک در دستور کار اتحادیه اروپایی قرار گرفته است، ولی تا رسیدن به سیاست خارجی واحد اروپایی راه درازی در پیش است و چه‌بسا این مقوله اصولاً دست‌نیافتنی باشد (نقیب‌زاده، ۱۳۸۳: ۳۴). دلیل اصلی پیش نرفتن کار در این بخش بی‌میلی کشورها به واگذاری این بخش از حاکمیت خویش است، به‌خصوص اینکه سیاست خارجی از مهم‌ترین مصادیق حاکمیت ملی به‌شمار می‌رود. در بخش دفاعی-نظامی و امنیتی، وضعیت حتی حادث‌تر و پیچیده‌تر است. هرچند طی سال‌های اخیر برای شکل دادن به سیاست دفاعی و امنیتی اروپا تلاش‌های زیادی صورت گرفته، اما این تلاش‌ها به غیر از ایجاد یک نیروی واکنش سریع نسبتاً کم‌حجم و تعیین مأموریت‌هایی محدود برای آن (مأموریت‌های پترزبورگ شامل مدیریت بحران، کمک‌های بشردوستانه و جلوگیری از درگیری) تا به حال نتیجه دیگری نداشته است (Hartley, 2014:123).

حاکمیت دولت‌ها بر بخش بازرگانی بیش از آنکه در همگرایی یا واگرایی اقتصادی تأثیر مستقیم داشته باشد، به‌طور غیرمستقیم آثار خود را برجای می‌گذارد. مصداق بارز این موضوع انگلستان است که در طول سال‌های اجرای طرح ادغام، گرایش‌های آتلانتیکی را نسبت به وحدت اروپا بی‌میل ساخته است (راجا شانکار، ۱۳۸۸: ۶۱).

بررسی رفتار و سیاست‌های اعضای اتحادیه اروپایی نشان می‌دهد در جایی که منافع این کشورها در خطر باشد، آنها تا حد ممکن سیاست خارجی و منافع ملی خود را دنبال می‌کنند و هماهنگی در راستای سیاست خارجی مشترک در درجه اهمیت بعدی قرار می‌گیرد. این امر خود بازتابی گویا از غلبه واگرایی بر همگرایی در اتحادیه اروپایی است. البته اتحادیه همواره تلاش لازم را به عمل می‌آورد و در این راستاست که از اول دسامبر ۲۰۰۹ وجود یک نماینده در امور سیاست خارجی از سوی اعضای اتحادیه پذیرفته شده و این مسئولیت اکنون بر عهده خانم فدریکا موگرینی از ایتالیا گذاشته شده است. اجرایی شدن پیمان لیسبون از اول دسامبر ۲۰۰۹ که طی مراسم باشکوهی و با حضور رهبران اروپایی در لیسبون صورت گرفت، نمونه‌ای بارز از روند موجود در اتحادیه اروپایی است، ولی پیش از این، به هنگام امضای این پیمان، هر یک از اعضا نیک دریافتند که برخلاف انتظار، این اروپای دارای ۲۷ عضو، از اراده مستقل اروپایی کمتری نسبت به گذشته برخوردار خواهد بود (خالوزاده، ۱۳۸۶: ۷۲).

اعضای اتحادیه اروپا یک قاعده اساسی را پذیرفته‌اند و آن ارجحیت قوانین اتحادیه اروپا بر قوانین ملی کشورهای عضو است (Hartley, 2014: 148)، لیکن برای نمونه، از دید سوئیسی‌ها حقیقت این است که اتحادیه اروپا روزبه‌روز بر مناطق بیشتری حکمرانی خواهد کرد و بدین‌وسیله حاکمیت و استقلال اعضای خویش را محدود خواهد کرد (خالوزاده و کیانی، ۱۳۸۷: ۳۹).

نروژ هم به مانند بیشتر کشورهای اسکاندیناوی از سپردن حاکمیت خود به یک واحد فراملی اکراه دارد. حکومت نروژ خواهان این است که کنترل منابع شیلات در آب‌های سرزمینی اش را خود در اختیار داشته باشد. نروژ دو بار تقاضای عضویت خود را به اتحادیه اروپا ارائه داده است، اما در همه‌پرسی‌های ۱۹۷۲ و ۱۹۹۴ مردم به این الحاق رأی منفی دادند.

ترس از دست دادن کنترل بر منابع شیلات در آب‌های سرزمینی نیز از مهم‌ترین دلایل عدم تقاضای الحاق ایسلند به اتحادیه اروپاست. بنابراین قوانین محدودیت در ماهی‌گیری یکی دیگر از علل بوده است که سبب شده تا نروژ و ایسلند تمایل چندانی به عضویت اتحادیه اروپا نداشته باشند، چون با جدا ماندن از اتحادیه اروپا در واقع این قوانین هم شامل حال آنها نمی‌شود (Lee, 2005: 63).

نروژی‌ها نمی‌توانند موقعیت برتر اقتصادی و تجاری خود را نسبت به بسیاری از کشورهای دیگر اروپایی نادیده بگیرند. نروژی‌ها نگرانی‌هایی در خصوص پیوستن کشورشان به اتحادیه اروپا دارند که بجاست. از جمله اینکه ساختار مالی و اقتصادی نروژ با ساختار ترسیم‌شده در برخی کشورهای اروپایی تلاقی پیدا نکند و به عبارت بهتر، اسلو از دیگر بازیگران اروپایی تأثیرپذیری منفی رفاهی و اقتصادی نداشته باشد. بنابراین طبیعی است که نروژی‌ها از تأثیرگذاری بیشتر بحران‌های اقتصادی اتحادیه اروپا بر زندگی خود نگران باشند (Lee, 2005: 78).

نتیجه‌گیری

همگرایی اقتصادی در سطح منطقه‌ای در دهه‌های اخیر رشد روزافزون تری نسبت به همگرایی‌های چندجانبه جهانی داشته است. با این حال توسعه نهادهای اقتصادی و تجاری منطقه‌ای با چالش‌هایی از جمله تعدد خود این نهادها روبه‌روست. آزادی تجارت فیما بین کشورها به‌عنوان یک آرمان در تجارت بین‌الملل، نیازمند بسترهای حقوقی و غیرحقوقی است. ناهمگونی کشورها در این حوزه‌ها از جمله چالش‌های اساسی فراروی منطقه‌گرایی اقتصادی است. اتحادیه اروپا و اتحادیه تجارت آزاد اروپا به‌عنوان یکی از بهترین این نمونه‌ها، مبین آن است که منطقه‌گرایی اقتصادی چندان سهل نیست. از یک طرف حاکمیت ملی دولت‌ها و از طرف دیگر وسعت قلمرو قواعد سازمان‌های بین‌المللی اقتصادی، تشکیل یا حیات یک موافقت‌نامه تجاری یا اقتصادی را با تهدید روبه‌رو می‌سازد. گذشته از آن تعارضات حقوقی و قضایی که در زمینه تعهدات دولت‌ها نسبت به هر یک از موافقت‌نامه‌های اقتصادی و تجاری ممکن است به وجود آید، عملکرد تجار و بازرگانان تبعه دولت‌های عضو را با مشقت‌هایی روبه‌رو خواهد ساخت. اختلاف بر سر سازمان و ساختار موافقت‌نامه‌ها، اداره داخلی اتحادیه‌ها و همچنین فاصله اقتصادی و تجاری کشورهای عضو نیز از جمله چالش‌های حقوقی همگرایی اقتصادی محسوب می‌شود. تجربه اخیر اتحادیه اروپا در خصوص خروج انگلستان و رأی منفی مردم ایرلند به قانون اساسی اتحادیه به‌عنوان دو نمونه بسیار مهم، حاکی از آن است که ساختار اتحادیه‌ها و موافقت‌نامه‌های اقتصادی و تجاری به تناسب تغییر نظام‌های اقتصادی و سیاسی کشورها دستخوش تغییر می‌شود و نمی‌توان همواره امید به ثبات طولانی مدت در اتحادیه‌های اقتصادی داشت. همچنین با توجه به تحولات رژیم تجارت خارجی کشورها در قالب عضویت در اتحادیه‌های جهانی تجاری و اقتصادی، هماهنگی تطابق تعهدات دولت‌ها در تمامی موافقت‌نامه‌های چندجانبه و دوجانبه و جهانی را باید از جمله چالش‌های نوظهور همگرایی اقتصادی محسوب کرد. علاوه بر آن به نظر می‌رسد در یک ارتباط دوگانه، همگرایی اقتصادی سبب پایبندی بیشتر دولت‌ها به‌ویژه کشورهای در حال توسعه به مقررات بین‌المللی و استانداردهای مرتبط با تجارت بین‌المللی می‌شود. از این رهگذر، همگرایی اقتصادی به‌طور غیرمستقیم به تحمیل حداقل استانداردها در غالب حوزه‌ها مانند حقوق کار، حقوق مصرف، حقوق رقابت و... منجر می‌شود، لیکن تا تطابق کامل کشورها با تعهدات خود براساس مقررات تجارت بین‌الملل، اعطای مقررات ترجیحی و رفع چالش‌های پیش‌گفته حقوقی به‌منظور استمرار همبستگی اقتصادی ضروری است.

منابع

۱. فارسی

الف) کتاب‌ها

۱. اعلائی فرد، محمدعلی (۱۳۹۴). *حقوق تجارت بین‌الملل*، تهران: انتشارات جاودانه.
۲. بیگزاده، ابراهیم (۱۳۹۴). *حقوق سازمان‌های بین‌المللی*، تهران: مجد.
۳. خالوزاده، سعید (۱۳۸۸). *اتحادیه اروپایی، چ سوم*، تهران: سمت.
۴. رودلف، دالزر؛ کریستر، شروتر (۱۳۹۳). *اصول حقوق بین‌الملل سرمایه‌گذاری*، ترجمه سید قاسم زمانی، شهر دانش.
۵. شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۱). *حقوق تجارت بین‌الملل*، تهران: سمت.
۶. کدخدایی، عباس (۱۳۸۰). *ساختار و حقوق اتحادیه اروپایی*، چ اول، تهران: میزان.
۷. نقیب‌زاده، احمد (۱۳۸۳). *اتحادیه اروپا، چ سوم*، تهران: قومس.
۸. واعظی، محمود (۱۳۸۹). *همگرایی اروپایی و روندهای نوظهور*. تهران: پژوهشکده تحقیقات استراتژیک، چ اول.

ب) مقالات

۹. امیدی، علی (۱۳۸۴). «اقتصاد و بازرگانی جهان: مقایسه فرآیند همگرایی اکو و آ.سه.آن»، *بررسی‌های بازرگانی*، ش ۱۶.
۱۰. استفان دوپای (۱۳۸۲). «نقدی بر صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی»، ترجمه غلامرضا فراد امان‌الهی، *بانک و اقتصاد*، ش ۴۱.
۱۱. خالوزاده، سعید؛ کیانی، داوود (۱۳۸۷). «اتحادیه اروپا و نظام بین‌الملل»، مرکز تحقیقات استراتژیک: *پژوهش‌نامه*، ش ۱۶.
۱۲. خالوزاده، سعید (۱۳۸۶). «همگرایی و واگرایی در اتحادیه اروپایی»، *ماهنامه رویدادها و تحلیل‌ها*، ش ۲۴۵.
۱۳. راجا شانکار انوار شاد (۱۳۸۸). «درس‌هایی از سیاست‌های اتحادیه اروپا برای توسعه منطقه‌ای»، ترجمه بابک دایی، محمد امیر کمالی، شهرزاد نصیری، *مجله اقتصادی*، ش ۹۵.
۱۴. ساورایی، پرویز (۱۳۹۱)، «قلمرو قانون تجارت الکترونیک ایران تحلیل حقوقی ماده یک»، *مجله تحقیقات حقوقی*، ش ۵۷.
۱۵. سلطان محمدی، حفظ‌الله (۱۳۸۶). «سازمان‌های بین‌المللی: تحولات جهانی و اصلاحات سازمان‌های پولی و مالی بین‌المللی (مورد صندوق بین‌المللی پول)»، *پیام بانک*، ش ۴۷۰.
۱۶. سعادت، رحمان؛ محسنی، ناهید (۱۳۹۳). «بررسی همگرایی اقتصادی میان ایران و کشورهای حوزه دریای خزر (کاربرد مدل جاذبه)»، *پژوهشنامه بازرگانی*، ش ۷۳.

۱۷. شیروی، عبدالحسین (۱۳۷۸). «تنظیم قرارداد داوری با توجه به قانون داوری تجاری بین‌المللی ایران»، *مجله مجتمعات آموزش عالی قم*.
۱۸. فابریکوتی، آلبرتا (۱۳۸۸). «رابطه متقابل سازمان جهانی تجارت و موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای تجاری: آیا این موضوع را می‌توان به‌عنوان رابطه بین منابع حقوق بین‌الملل مطرح کرد؟»، ترجمه مهرانی، فرزاد، *مجله حقوقی بین‌المللی*، ش ۴.
۱۹. فروغی‌نیا، حسین (۱۳۹۱)، «بین‌المللی شدن حقوق بشر و دگردیسی در مفهوم حاکمیت دولت‌ها در عصر جهانی شدن»، *مطالعات حقوق بشر اسلامی*، ش ۱.
۲۰. کولایی، الهه (۱۳۷۹). «تحول در نظریه‌های همگرایی»، *مجله حقوق و علوم سیاسی*، ش ۴۸.
۲۱. کنعانی، محمدطاهر (۱۳۹۰). «آزادسازی و تسهیل بازرگانی خارجی براساس اصل ۴۴ قانون اساسی»، *مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی*، دوره ۴۱، ش ۲.
۲۲. کیانی، داوود (۱۳۸۸). «بحران در همگرایی اروپا» مرکز تحقیقات استراتژیک معاونت پژوهش‌های سیاست خارجی، ش ۲۸۲.
۲۳. مارک سول، ژان (۱۳۷۷). «سرانجام قواعد بین‌المللی در حقوق داخلی در چارچوب اروپا»، ترجمه اردشیر امیرارجمند، *مجله تحقیقات حقوقی*، ش ۲۳ و ۲۴.
۲۴. مرادی، حسن (۱۳۷۶). «نقش کشورهای در حال توسعه در چارچوب موافقت‌نامه تعرفه و تجارت و سازمان تجارت جهانی»، *دیدگاه‌های حقوق قضایی*، ش ۷.
۲۵. مجرد، عصت؛ همایونی‌فر، مسعود (۱۳۹۲). «بررسی آثار اجرای موافقت‌نامه همگرایی منطقه‌ای بین کشورهای عضو اکو»، *اقتصاد مقداری*، ش ۴.
۲۶. نجفی، رضا (۱۳۹۴). «معاهده ۲۰۱۳ تجارت تسلیحات و روش‌های راستی‌آزمایی آن»، *مطالعات حقوق عمومی*، دوره ۴۵، ش ۳.

۲. انگلیسی

A) Books

27. Basedow, Jürgen (2000). *Private Law in the International Arena: From National Conflict Rules Towards Harmonization and Unification*, Cambridge University Press.
28. Clarence J. Mann (2013). *the Function of Judicial Decision in European Economic Integration*, Springer.
29. Grogan, Joelle (2014). *EU Law and Integration: Twenty Years of Judicial Application of EU Law*, Hart Publishing.
30. Hallstein, Walter (1962). *United Europe, challenge & opportunity*. US: Harvard University Press.
31. J. G. Collier (2001). *Conflict of Laws*, Cambridge University Press.
32. Kamala Dawar (2010). *Assessing Labor and Environmental Regimes in Regional*

- Trading Arrangements'* Kluwer Law International, Vol.37, Issue 4.
33. Lord mc Nair (1986). *the law of treaties*, oxford.
 34. Miles, Lee (2005). *the European Union and the Nordic Countries*, Routledge.
 35. Noel Gaston, Ahmed M. Khalid (2010). *Globalization and Economic Integration: Winners and Losers in the Asia-Pacific*, Edward Elgar Publishing.
 36. Reinman, Lukas (2010). *How Does The EU Directives Affect The Swiss Laws*, Switzerland, Young 4 fun Ch.
 37. R. Upendra Das, Piyadasa Edirisuriya, Anoop Swarup (2012). *Regional Trade and Economic Integration: Analytical Insights and Policy Options*, World Scientific.
 38. Richard Frimpong Oppong (2011). *Legal Aspects of Economic Integration in Africa*, Cambridge University Press.
 39. Soni, Puja (2012). *The Benefits of Uniformity in International Commercial Law with Special Reference to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, School of Law at Pace University.
 40. Thomas Andrew O'Keefe (1994). *An Analysis of the Mercosur Economic Integration Project from a Legal Perspective*, The International Lawyer, Vol. 28, No. 2.
 41. Trevor C. Hartley (2014). *The Foundations of European Union Law: An Introduction to the Constitutional and Administrative Law of the European Union*, Oxford University Press.
- B) Articles**
42. Hugo, C (2003). Non-Governmental initiatives towards the harmonization of international trade law, *Journal for Juridical Science*, 28(3).
 43. F.A. Haighat (1972). custom unions and free trade areas under GATT, A Reappraisal, *journal of world trade law*.
 44. Reich, Arie (2004). The WTO as a Law-Harmonizing Institution, University of Pennsylvania, *Journal of International Economic Law*, vol.25.