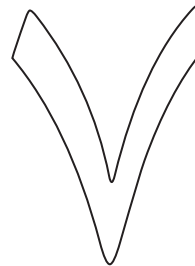


راهبردها و مؤلفه‌های سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا



علی صباغیان*

ابراهیم باقری**

چکیده

اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۴، ۱۹/۷ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده است. این اتحادیه با ۱۷۹۴ میلیارد یورو واردات، ۱۶۸۷ میلیارد یورو صادرات و جذب ۵۲۳ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، جایگاه نخست را در این زمینه‌ها از آن خود کرده است. اتحادیه اروپا این حجم بزرگ تجارت را در چارچوب یک سیاست تنظیم‌کننده به نام سیاست تجاری مشترک انجام می‌دهد. اکنون که اروپا به بزرگ‌ترین قدرت تجاری جهان تبدیل شده است، این پرسش‌ها مطرح می‌شود که راهبردهای سیاست تجاری اتحادیه اروپا چیست؟ ابزارهای پیشبرد، سازوکارها و ساختارهای تصمیم‌گیری این سیاست کدام است؟ اهداف اصلی اتحادیه از سیاست تجاری مشترک چیست؟ با توجه به اهمیت شناخت دقیق ابعاد سیاست تجاری اتحادیه اروپا برای جمهوری اسلامی به‌عنوان یکی از شرکای آن، این مقاله ضمن پاسخ به پرسش‌های بالا، درصدد شناخت و تحلیل چگونگی اجرای سازوکارهای سیاست مشترک تجاری اتحادیه اروپا و بررسی ابعاد مختلف آن است. این مقاله از نوع توصیفی-تحلیلی بوده که از روش‌شناسی استنباطی جهت نیل به اهداف استفاده می‌کند.

واژگان کلیدی: اتحادیه اروپا، سیاست تجاری مشترک، ارزش‌های اروپایی، ترجیحات تجاری، سیاست استراتژیک تجاری

* استادیار گروه مطالعات منطقه‌ای دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران (sabbaghian@ut.ac.ir)

** کارشناسی ارشد مطالعات اروپای دانشگاه تهران- پژوهشگر مرکز تحقیقات استراتژیک (bagheri68@ut.ac.ir)

تاریخ پذیرش: ۹۲/۱۲/۲۵

تاریخ دریافت: ۹۲/۲/۱۵

فصلنامه سازمان‌های بین‌المللی، سال دوم، شماره پنجم، بهار ۱۳۹۳، صص ۲۰۲-۱۷۱

جستار گشایی

اهمیت سیاست تجاری مشترک^۱ اتحادیه اروپا به دلیل نقش و جایگاه این اتحادیه در اقتصاد و تجارت جهان است. بر اساس گزارش کمیسیون اروپا، این اتحادیه در سال ۲۰۱۴، ۱۹/۷ درصد تجارت جهانی (۱/۱ درصد تجارت کالا و ۲۶/۴ درصد تجارت خدمات) را به خود اختصاص داده است. این اتحادیه با ۱۷۹۴ میلیارد یورو (معادل ۲۳۰۲ میلیارد دلار) واردات و ۱۶۸۷ میلیارد یورو (معادل ۲۱۶۷ میلیارد دلار) صادرات، بزرگ‌ترین واردکننده و صادرکننده جهان در بخش تجارت کالا می‌باشد. سهم اتحادیه در بخش تجارت خدمات از این هم فراتر بوده؛ به طوری که ۲۷ درصد صادرات خدمات را به خود اختصاص داده است. در بخش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی^۲ در سال ۲۰۱۴، این اتحادیه بالغ بر ۳۶۵ میلیارد یورو (۶۳۵ درصد کل سرمایه‌گذاری در جهان) سرمایه‌گذاری کرده و ۵۲۳ میلیارد یورو (۶۲۷ درصد کل سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در جهان) سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جذب کرده است که از این حیث نیز در مرتبه نخست جهان قرار می‌گیرد. علاوه بر این، ۵۴۳ درصد (معادل ۹۸۳ میلیارد یورو) سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در جهان توسط اتحادیه اروپا انجام می‌شود. برای نشان‌دادن سهم اتحادیه اروپا در تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی بهتر است نگاهی مقایسه‌ای به حجم تجارت چند بازیگر مهم دنیا داشته باشیم.

جدول ۱: سهم چهار بازیگر مهم تجاری دنیا در حوزه تجارت و سرمایه‌گذاری (در سال ۲۰۱۴)

شاخص‌ها	سهم در تجارت کالا ۲۰۱۴ (به درصد)	سهم در تجارت خدمات ۲۰۱۴ (به درصد)	سهم در کل تجارت جهانی ۲۰۱۴ (به درصد)	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (به میلیارد یورو) ۲۰۱۴	
				سرمایه‌گذاری در خارج	جذب سرمایه‌گذاری به داخل
کشور منطقه					
اتحادیه اروپا (۲۸ عضو)	۱۸,۱	۲۶,۴	۱۹,۷	۳۶۵	۵۲۳
ایالات متحده آمریکا	۱۳,۳	۱۵,۳	۱۳,۷	۲۵۳,۶	۶۹,۵
چین	۱۴,۲	۸,۰	۱۲,۹	۸۷,۳	۹۶,۷
ژاپن	۵,۰	۴,۶	۴,۹	۸۵,۵	۱,۶

تدوین از نگارندگان (اطلاعات جدول برگرفته از:

(WTO, International Trade Statistics, 2015), (European Commission, European Union Trade in the World, 2014), (European Commission, The European Union Trade Policy, 2014).

اتحادیه اروپا این حجم سنگین مبادلات را در چارچوب اصول و سازوکارهایی انجام می‌دهد که به آن سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا می‌گویند. سیاست مشترک تجاری اتحادیه اروپا که از زمان انعقاد موافقتنامه رم در سال ۱۹۵۷ شکل گرفته تاکنون تحولات زیادی را پشت سر گذاشته است که آخرین و مهم‌ترین تحولات این سیاست در سال ۲۰۰۷ در پیمان لیسبون بود که در آن، علاوه بر تجارت کالا و خدمات و حقوق مالکیت فکری، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز برای نخستین بار جزء حوزه شمول سیاست تجاری اتحادیه قرار گرفت. ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا بازار واحد، مرز خارجی واحد و سیاست خارجی مشترکی را ایجاد کردند. در مذاکرات اتحادیه با شرکا یا سازمان‌های بین‌المللی، یک مذاکره‌کننده (کمیسیون) وجود دارد و در پایان فرایند مذاکرات به جای قواعد تجاری ۲۸ مجموعه مختلف فقط یک موافقتنامه بسته می‌شود. با توجه به نقش و جایگاه سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا، پرسش‌های زیادی درباره آن مطرح می‌شود؛ از جمله اینکه مبانی شکل‌گیری، اهداف و ابزارهای سیاست مشترک تجاری اتحادیه اروپا

چيست؟ با توجه به اينکه جمهوری اسلامی ایران یکی از اعضای ناظر در سازمان تجارت جهانی است که خواهان الحاق کامل و عضویت در این نهاد جهانی می‌باشد و با توجه به اینکه اتحادیه اروپا از اعضای مؤسس و تأثیرگذار در این نهاد است که به صورت یک‌صدا از طریق کمیسیون اروپا اقدام می‌کند، هدف این مقاله بررسی سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا است تا بتوان با آگاهی از آنها، هم در تجارت با این اتحادیه به صورت مؤثر عمل کرد و هم راهگشایی برای عضویت کشور در سازمان تجارت جهانی باشد.

۱. چارچوب نظری؛ سیاست تجاری استراتژیک

برای تبیین نظری سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا می‌توان از نظریه‌های مختلف لیبرال، نئولیبرال، رژیم‌های بین‌المللی و آرای نظریه‌پردازانی مثل کوهن و نای و تعبیر آنها از همکاری‌های بین‌المللی دولت‌ها مدد جست. ما در اینجا از نظریه سیاست تجاری استراتژیک^۱ استفاده کرده‌ایم که مبین سیاست‌های تجاری و اقتصادی کشورهای پیشرفته صنعتی بعد از جنگ جهانی دوم است.

سیاست تجاری استراتژیک که بر مبنای نظریه‌های جدید تجارت پایه‌گذاری شده است، بر اساس عملکرد کشورهای پیشرفته صنعتی شکل گرفته است که نخست، در بازارهای جهانی دارای ساختار الیگوپولی (۱) بازیگر مهمی به‌شمار می‌آیند (آمریکا، اتحادیه اروپا و ژاپن) و دوم اینکه دارای صنایع مبتنی بر فناوری‌های پیشرفته (صنایع راهبردی) هستند (بررسی‌های بازرگانی، ۱۳۷۷: ۳۰). اتحادیه اروپا و کشورهای پیشرفته‌ای همچون ایالات متحده آمریکا و ژاپن سه بازیگر اصلی سیاست استراتژیک تجاری بوده‌اند. برای اجرای سیاست استراتژیک تجاری، دولت در تجارت مداخله می‌کند و با انتخاب صنایع راهبردی، از طریق ابزارهای این سیاست به حمایت از صنایع منتخب صادراتی برای توسعه صادرات می‌پردازد. سیاست‌های مداخله‌گرایانه مبتنی بر نظریه استراتژیک تجاری برای خلق مزیت و موفقیت اقتصادی در کشورهای آسیای شرقی و اتحادیه اروپا نقش تعیین‌کننده داشته است. موفقیت چشمگیر کشورهای عضو اتحادیه اروپا و آسیای شرقی شواهدی بر این مدعاست که سیاست‌های صنعتی برای توسعه صنایع هدف‌گیری شده،





عملاً کار می‌کنند (Brander, 1995: 1426). جیمز براندر و باربارا اسپنسر^۱ بر این عقیده هستند که بر اساس نظریه‌های سنتی تجارت بین‌الملل که بازارها در رقابت کامل به سر می‌برند و رقابت کامل الگوی تجارت به مزیت نسبی کشورها بستگی دارد، تولیدکنندگان زیادی وجود دارند و هرکدام آن‌قدر کوچک هستند که نمی‌توانند بر قیمت‌های بازار تأثیر بگذارند، اما از زمان جنگ جهانی دوم به بعد بخش وسیعی از تجارت جهانی را مبادلاتی تشکیل داده است که نمی‌توان به راحتی آن را به مزیت نسبی کشورها نسبت داد. بلکه به نظر می‌رسد این تجارت معلول مزیت‌های ناشی از رقابت تنگاتنگ فناوری باشد.

استدلال آنها این است که برخلاف ادعاهای بسیاری که تجارت آزاد را بهترین سیاست تجاری می‌دانند، در عمل شکل‌های مختلف مداخله دولت، جنبه برتر تجارت بین‌المللی را شکل داده است (Brander, 1995: 1399). نظریه استراتژیک تجاری فروض واقعی‌تر و توصیه سیاستی عملی‌تری را در مقایسه با نظریه‌های سنتی و مرسوم تجارت بین‌الملل ارائه می‌کند. در این شرایط مداخله استراتژی دولت (برای مثال به شکل اعطای کمک بلاعوض به شرکت‌های صادراتی داخلی) سبب می‌شود هزینه‌های تولید شرکت داخلی کاهش یابد. نتیجه این کاهش در هزینه‌ها به صورت سود بیشتر، عاید شرکت‌های صادراتی داخلی خواهد شد. سود دیگری که با مداخله دولت برای شرکت‌های داخلی حاصل می‌شود، سودی است که به واسطه کاهش صادرات و سهم بازار شرکت خارجی صادراتی، عاید شرکت صادراتی داخلی می‌گردد. البته باید خاطر نشان کرد که این سیاست‌ها در کشورهای پیشرفته در صنایع پیشرفت‌های مثل شرکت‌های هواپیمایی، کشتی‌سازی، فولاد، صنایع دفاعی، ارتباطات و همچنین در کشاورزی اعمال می‌شود (DeCarlo, 2007: 6). نمونه به‌کارگیری این سیاست‌ها را می‌توان بعد از جنگ جهانی دوم در برخی کشورهای اروپایی و ایالات متحده ملاحظه کرد که سهم قابل توجهی از تجارت را به خود اختصاص دادند. تجربه ژاپن و کشورهای تازه صنعتی‌شده آسیای شرقی نیز موفقیت این سیاست‌ها را تأیید کرد. بدین ترتیب، اتحادیه اروپا در کنار ایالات متحده آمریکا و ژاپن از جمله بازیگرانی است که برخلاف ادعای بازبودن بازارها و تجارت آزاد، از زمان تشکیل سیاست مشترک تجاری برای تصرف بازارهای خارجی به شکل‌های

مختلفی از صادرکنندگان داخلی حمایت کرده است (البته این حمایت‌ها در چارچوب و محدودیت‌های اعمال‌شده سازمان جهانی تجارت انجام می‌گیرد). در حال حاضر، این سیاست‌ها در اتحادیه اروپا در بخش‌هایی مانند هواپیماسازی، کشتی‌سازی، ارتباطات، فولاد، صنایع دفاعی و به‌ویژه محصولات کشاورزی که در صادرات اتحادیه نقش کلیدی بازی می‌کنند، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۲. مفاهیم، مبانی حقوقی و اهداف سیاست تجاری مشترک

۲-۱. مفاهیم و تعاریف سیاست تجاری

سیاست تجاری به‌طور معمول بر مجموعه‌ای از ابزارهای مداخله در تجارت مانند تعرفه‌ها، سهمیه‌ها و یارانه‌های صادراتی اطلاق می‌شود که توسط یک کشور برای مداخله در تجارت آزاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. بر این اساس، سیاست تجاری، سیاستی ملی‌گرایانه است. سیاست تجاری اتحادیه اروپا نیز به مجموعه‌ای از قوانین و مقرراتی اطلاق می‌شود که سعی دارد سیاست تجاری مشترکی یا به‌عبارت‌دیگر تعرفه مشترکی را در قبال سایر کشورهای خارج از اتحادیه اروپا اتخاذ کند (صباغیان، ۱۳۹۳: ۴).

سیاست تجاری یا سیاست تجاری بین‌المللی مجموعه‌ای از قوانین و مقرراتی هستند که برای تغییر جریان سیاست بین‌المللی وضع می‌شود. هر ملتی و نهادی متناسب با منافع آن جامعه و نهاد مبادرت به طراحی سیاست‌های تجاری می‌کند که هدف آن تقویت تجارت بین‌المللی کشور یا نهاد مورد نظر است که از جمله آنها می‌توان به اتحادیه اروپا، آسه‌آن، مرکوسور و نفتا اشاره کرد. هدف از سیاست تجاری، کمک به تجارت بین‌المللی کشور یا نهاد است که با تنظیم استانداردهای واضح و اهدافی که توسط شرکای تجاری قابل درک باشد، اجرا می‌شود. در بسیاری از مناطق، ملت‌ها با همدیگر برای ایجاد یک سیاست تجاری مشترک که برای همه طرف‌ها سودمند باشد، هماهنگ می‌شوند (www.economics.about.com 2012). در این میان، موضوع مهم این است که با وجود محدودیت‌هایی که سازمان جهانی تجارت برای کشورها و ترتیبات منطقه‌ای در حوزه حمایت‌گرایی در نظر گرفته است، آیا سیاست مشترک تجاری در تناقض با اصول سازمان جهانی تجارت در خصوص آزادسازی است؟ در این خصوص باید به سازوکارهای تنظیم‌کننده روابط بین سازمان جهانی تجارت و ترتیبات منطقه‌ای که در سه اصل مورد

توجه قرار گرفته است و سازمان جهانی تجارت نیز از این سه اصل در ارتباط با ترتیبات منطقه‌ای پیروی می‌کند، اشاره کرد. این سه اصل عبارتند از: ماده ۲۴ گات ۱۹۴۷، منطقه‌گرایی و شرط تواناسازی ۱۹۷۹ و منطقه‌گرایی تحت ماده ۵ موافقتنامه عمومی تجارت خدمات (۲) (Bartels, 2003: 514).

توضیح اینکه یکی از استثنائات اصل مهم دولت کامله‌الوداد در قالب سازمان جهانی تجارت مربوط به رفتار ترجیحی در قالب ترتیبات منطقه‌ای و اتحادیه‌های تجاری است. به موجب این استثنا، به اعضا اجازه داده شده است که به اعطای امتیازات و اعمال رفتار مطلوب‌تری در قبال اعضای پیمان یا اتحادیه منطقه‌ای، نسبت به سایر دولت‌های غیرعضو، مبادرت نمایند. زمانی که یک عضو سازمان جهانی تجارت به یک ترتیب منطقه‌ای ملحق می‌شود که به موجب آن شرایط مطلوب‌تری را به طرف‌های تجاری خود در آن ترتیب منطقه‌ای اعطا می‌کند (نسبت به سایر اعضای سازمان که عضو آن ترتیب منطقه‌ای نیستند)، در واقع اصل کلی عدم تبعیض را که در ماده یکم گات و بعداً سازمان جهانی تجارت و ماده دوم موافقتنامه عمومی تجارت خدمات تصریح شده، نقض می‌کند. با وجود این، اعضای سازمان جهانی تجارت طبق این سازوکارها اجازه دارند که به چنین ترتیبات منطقه‌ای تجاری با روابط مشخص و معینی ملحق شوند (زاهدطلبان، ۱۳۸۲: ۴۵).

سیاست تجاری کشورها، استفاده از تعرفه‌های گمرکی و دیگر موانع تجاری از جمله محدودیت در چگونگی کالاهای وارداتی و صادراتی و اینکه چه کشوری مجاز به واردات و صادرات کالا به داخل کشور است را دربر می‌گیرد. کشورهایی که بخشی از یک اتحادیه اقتصادی هستند، اغلب یک واحد سیاست تجاری دارند که تعیین می‌کند چگونه کشورهای عضو می‌توانند با کشورهای غیرعضو تعامل و تبادل داشته باشند. نمونه یک سازمان با سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپاست. سیاست‌های تجاری که بخشی از رقابت در تجارت بین‌المللی هستند، یکی از دلایل اساسی و زیربنایی برای وجود سازمان‌هایی مثل سازمان تجارت جهانی هستند؛ زیرا سیاست‌های تجاری کشورها می‌تواند شامل استفاده از تعرفه‌ها و موانع تجاری باشد که در این صورت بر تجارت آزاد اثر منفی می‌گذارد. این در حالی است که نگاه سازمان جهانی تجارت به پدیده منطقه‌گرایی، نگاهی مثبت است و اقبال کشورها به منطقه‌گرایی را گام نخست در این مسیر تلقی می‌کند (از طریق بسط و گسترش پیوندهای افقی، آزادسازی بیشتر و عمیق‌تر و ادغام‌های گسترده‌تر و بازتر، نظیر

آنچه در اتحادیه اروپا مشاهده می‌شود). مسیر طی شده و تجربه به نسبت کوتاه به دست آمده از این پدیده نیز این نگرش را تأیید و تصدیق می‌کند (Baldwin, 2008: 23). به عبارت دیگر، رویکرد سازمان جهانی تجارت به پیوندهای منطقه‌ای، رویکردی آزمایشی (در سطح کوچک‌تر) برای پیوستن به این سازمان است که باید مکمل نظام تجاری چندجانبه باشد. در این خصوص، پاراگراف چهارم ماده ۲۴ گات تأکید دارد: «ترتیبات و موافقتنامه‌های منطقه‌ای باید به جریان تجارت آزاد در بین کشورهای عضو کمک کند، بدون آنکه متضمن افزایش موانع تجاری برای کشورهای غیرعضو بیش از آن چیزی باشد که قبل از تشکیل اتحادیه یا انعقاد موافقتنامه برقرار بوده است» (Retrieved from www.WTO.org). این سیاست‌ها ممکن است در یک منطقه تجارت آزاد (جایی که شرکا با احترام به یکدیگر موانع تجاری را از بین می‌برند) یا یک اتحادیه گمرکی (که به موجب آن شرکا موانع را به صورت متقابل از بین برده و با موانع تجاری برای طرف ثالث موافقت می‌کنند) یا یک منطقه آزاد اقتصادی (یا یک ادغام عمیق، برای مثال اتحادیه اروپا) که در آن نه تنها تجارت، بلکه گردش عوامل تولید نیز آزاد شده است و ارزش مشترک (برای مثال یورو) نهادینه شده و دیگر شکل‌های یکپارچگی و هماهنگ‌سازی ایجاد شده است، برقرار شود (Kalakoti and Rajalakshmy, 2013: 8).

۲-۲. مبانی حقوقی شکل‌گیری سیاست مشترک تجاری

سیاست تجاری اتحادیه اروپا از جمله سیاست‌های مشترک دیرپای این اتحادیه است که از دوران اولیه شکل‌گیری روند همگرایی اروپا در دوران بعد از جنگ جهانی دوم مورد توجه قرار گرفته است. پیمان رم در سال ۱۹۵۷ در چارچوب شکل‌گیری جامعه اقتصادی اروپا بخش جداگانه‌ای را به سیاست مشترک تجاری بین اعضای این جامعه اختصاص داده است. فصل سوم پیمان رم طی مواد ۱۱۰ تا ۱۱۶ به بحث درباره جزئیات سیاست تجاری جامعه اقتصادی اروپا پرداخته است. قبل از پیمان رم، پیمان پاریس در سال ۱۹۵۱ قلمرو کوچکی را برای سیاست مشترک تجاری اروپایی در نظر گرفته بود. مطابق بند ۷۱ از ماده ۷۳، ابزارهای کلیدی تجاری شامل تعرفه‌ها، سهمیه‌های خاص و توافقات تجاری در صلاحیت کشورهای عضو باقی ماند. این صلاحیت‌ها تا سال ۱۹۶۷ در حوزه صلاحیت کشورهای عضو بودند و کمیسیون تنها بعد از این توانست حوزه محدودی از اقدامات

تجاری را به خود اختصاص دهد (Messerlin, 2001: 6)، اما مهم‌ترین و بنیادی‌ترین اصول سیاست مشترک تجاری در ماده ۱۱۳ پیمان رم آمده است. در تفاوتی آشکار با پیمان پاریس، پیمان رم سیاست تجاری را در صلاحیت انحصاری جامعه قرار داد. نتیجه منطقی این واقعیت، این بود که دولت‌های عضو اتحادیه گمرکی را به وجود آوردند، تعرفه‌های ملی را کنار گذاشتند و در مقابل برنامه تعرفه‌ای مشترکی را در مقابل سایر کشورها (ثالث) طراحی کردند. این قانون قدرت بزرگی را از کشورهای عضو به جامعه تفویض کرد (The Treaty of Rome, 1957: 41).

پیمان ماستریخت (پیمان تأسیس اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۲) علاوه بر ماده ۱۳۳ (۱۳۱م)، مواد ۱۳۱ (۱۱۰م)، ۱۳۲ (۱۱۲م)، ۱۳۳ و ۱۳۴ (۱۱۵م) را که از مقررات اساسی و بنیادی پیمان رم است، مجدداً در متن خود آورده و بر آن تأکید کرده است (۳). ماده ۱۳۲ در مورد پیشرفت‌های هماهنگ‌سازی شده در حوزه سیاست‌های صادراتی بحث می‌کند. ماده ۱۳۴ به کشورهای عضو اجازه می‌دهد در شرایط خاص و بحرانی که به دلایل مختلف از جمله انحراف در تجارت^۱ یا مشکلات اقتصادی^۲ به وجود می‌آید، اقدامات محدودکننده‌ای (زیر نظر کمیسیون اروپا) در تجارت داخلی این جامعه اتخاذ کنند (17):

(Bonde, 2008). آخرین تغییرات مربوط به سیاست تجاری اتحادیه اروپا در پیمان لیسبون آمده است که در سال ۲۰۰۷ امضا و در سال ۲۰۰۹ اجرایی شد. در این پیمان، مواد ۲۰۶ و ۲۰۷ به طور مفصل در مورد سیاست تجاری توضیح می‌دهند. پیمان لیسبون به منزله یک معیار در تکامل سیاست مشترک تجاری و معرفی یک دوره جدید در روابط خارجی اتحادیه به شمار می‌رود. این پیمان به مثابه ساختمانی بر روی اصول اساسی سیاست تجاری بود و به توسعه یک سیاست تجاری منسجم، مؤثر و فراگیر کمک کرد (Dimopoulos, 2010:162). عرصه‌هایی همچون اتحادیه گمرکی، سیاست‌های ارزی، مقررات مربوط به رقابت در بازارهای داخلی از تغییرات ایجادشده در زمینه سیاست‌های تجاری مشترک در پیمان لیسبون می‌باشند. همچنین در این پیمان در زمینه سیاست‌های تجاری مشترک، نهادهای اتحادیه اروپا از اختیارات تام برخوردارند و این حوزه در صلاحیت انحصاری نهاد اتحادیه اروپا قرار گرفت. از دیگر اصلاحات پیمان لیسبون در

1. Trade Deflection
2. Economic difficulties



این حوزه، گسترش دامنه سیاست تجاری مشترک به تجارت در خدمات، جنبه‌های تجاری مالکیت معنوی و مهم‌تر از همه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است که نشان می‌دهد یک سیاست مشترک در زمینه کالاها، خدمات و سرمایه‌گذاری به شکل منسجم ایجاد شده و در آن به نیاز کشورهای ثالث نیز توجه شده است (Meunier and Nicolaidis, 1999: 483). در این پیمان، سیاست مشترک سرمایه‌گذاری^۱ نیز ایجاد شده و در انحصار اتحادیه اروپا قرار می‌گیرد. الحاق زمینه‌های مختلف سیاست مشترک تجاری در این پیمان و ساده‌سازی مقررات مربوط به اعمال صلاحیت اتحادیه اروپا از دیگر امتیازات پیمان لیسبون نسبت به پیمان‌های قبلی است؛ زیرا در پیمان لیسبون به‌روشنی صلاحیت‌های اتحادیه و کشورهای عضو بیان شده و همچنین توازن نهادی در تصمیم‌سازی مشترک توسط کمیسیون، پارلمان و شورا به شکل واضح ایجاد شده است (Dimopoulos, 2008: 20).

۳-۲. اهداف سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا

ماده ۱۱۰ پیمان رم، هدف از سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا را کمک به پیشبرد منافع مشترک، توسعه هماهنگ تجارت جهانی، حذف فزاینده موانع فراروی تجارت جهانی و کاهش موانع گمرکی ذکر کرده است. همچنین در ماده ۱۱ این پیمان بر هماهنگی روابط تجاری اعضا و ایجاد تعرفه مشترک تأکید شده است، The Treaty of Rome (1957). پیمان لیسبون بر این هدف تأکید می‌کند که اتحادیه اروپا باید به توسعه موزون و هماهنگ تجارت جهانی، لغو محدودیت‌ها در تجارت جهانی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، پایین آوردن عوارض گمرکی و دیگر موانع کمک کند. این پیمان، مکانی برای سیاست تجاری اتحادیه اروپا بوده و برای نخستین بار بخشی از اقدام خارجی اتحادیه در بخش سیاست تجاری را که مفاد آن در ماده ۲۱ بند ۲ آمده، مورد توجه قرار داده است و هم‌اکنون اجرا می‌شود. بند ۲ ماده ۲۱ لیسبون اهداف زیر را برای سیاست مشترک تجاری اتحادیه بیان می‌کند:

- حفاظت از ارزش‌های اروپایی، منافع اساسی و امنیت اقتصادی؛
- تحکیم و حمایت از دموکراسی، حاکمیت قانون، حقوق بشر و اصول حقوق بین‌الملل؛
- حفظ صلح، جلوگیری از کشمکش و تقویت امنیت بین‌المللی مطابق با اصول و

- اهداف منشور سازمان ملل، اصول قانون نهایی هلسینکی و اهداف منشور پاریس؛
- تقویت و ترویج توسعه پایدار اقتصادی، اجتماعی، زیست‌محیطی در کشورهای در حال توسعه با هدف از بین بردن فقر؛
 - تشویق به ادغام و اتحاد همه کشورها در اقتصاد جهانی، به ویژه از طریق لغو تدریجی محدودیت‌ها در تجارت بین‌الملل (Dimopoulos, 2010: 159).

کاترین اشتون مسئول سابق سیاست خارجی اتحادیه اروپا و کمیسر تجاری سابق اتحادیه اروپا هدف سیاست تجاری اتحادیه را چنین تعریف می‌کند: «تجارت بیشتر از محتویات حمل و نقل است و من آن را به عنوان ایجاد یک شرايطی که در آن سرمایه‌گذاری، مهارت‌ها، تجربه‌ها و فرصت‌ها می‌تواند در سراسر جهان گسترش یابد و به داخل مکان‌هایی هدایت شود که بیشتر به آن نیاز دارند، می‌بینم. هدف سیاست تجاری، تجارت برای تجارت نیست، بلکه برای ایجاد جهانی مرفه‌تر، باثبات و عادلانه است» (Communities European, 2009: 7). بنابراین سیاست تجاری اتحادیه اروپا باید با اهدافی بسیار وسیع‌تر از آزادسازی تجاری و سرمایه‌گذاری هدایت شود. اتحادیه اروپا قصد دارد در سیاست تجاری خود ترکیبی از منافع اقتصادی، ارزش‌های سیاسی و دیگر هنجارها در روابط خارجی و سیاست خارجی را بدون اینکه بین این موضوعات به اولویت‌بندی پردازد دنبال کند. این مؤلفه‌ها چارچوبی برای اقدام خارجی اتحادیه اروپا ایجاد می‌کند و پایه قانونی را برای هماهنگی سیاست تجاری اتحادیه با دیگر سیاست‌های خارجی و همچنین پیگیری اهداف غیرتجاری از طریق تجارت را فراهم می‌کند.

بنابراین، همان‌طور که گفته شد و فرضیه این مقاله نیز بر این اساس استوار است، سیاست تجاری اتحادیه اروپا اگرچه جهت‌گیری‌های تجارت و سرمایه‌گذاری در درون و با خارج از این اتحادیه را تنظیم می‌کند، اما بدون تردید با بررسی و تحلیل این سیاست‌ها از زمان شکل‌گیری از سال ۱۹۵۷، اهداف مختلف و متفاوتی را تحت لوای سیاست مشترک تجاری دنبال می‌کند که عبارتند از:

۱-۳-۲. پیشبرد منافع اروپا و دفاع از ارزش‌های اروپایی

پس از پایان جنگ سرد و تبدیل جامعه اروپا به اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۲، اتحادیه اروپا که در آن زمان متشکل از دوازده کشور بود، در پی کسب جایگاه برتر جهانی بود. با وجود

روسیه به عنوان قدرت بزرگ نظامی، آمریکا به عنوان قدرت بزرگ نظامی و اقتصادی و ژاپن به عنوان قدرت بزرگ اقتصادی، اتحادیه اروپا نمی توانست برای ارائه خود به جهان از دو ممیزه نظامی و اقتصادی استفاده کند. بر این اساس در این دوران، ایده اتحادیه اروپا به عنوان یک قدرت هنجاری مطرح شد. اتحادیه اروپا به عنوان یک قدرت هنجاری برای خود مسئولیت‌هایی همچون ترویج دموکراسی، حکومت قانون، حفظ محیط‌زیست، دفاع از حقوق بشر، خدمات عمومی، تنوع فرهنگی و امنیت غذایی را به رسمیت شناخت و از سیاست تجاری برای ترویج ارزش‌های اروپایی بهره گرفت (Communities European, 2009). هرچند این هدف مختص سیاست تجاری اتحادیه اروپا نیست و این اتحادیه در تمامی اقدامات و سیاست‌های خود در تمامی نقاط جهان سعی در اشاعه ارزش‌های موسوم به ارزش‌های اروپایی می‌کند، با این حال در چارچوب سیاست تجاری مشترک به کمیسیون تجاری این اتحادیه اختیارات تام داده شده است و می‌تواند با طرف‌های سوم وارد مذاکرات تعرفه‌ای شده و مواضع سیاسی و تجاری اتحادیه را به‌طور شفاف بیان اجرا کند. در این چارچوب، اتحادیه اروپا در مذاکرات تجاری و انعقاد موافقتنامه تجاری همیشه اهداف فوق‌الذکر را به‌صورت آشکار یا ضمنی مدنظر قرار داده است (Dimopoulos, 2010). اتحادیه اروپا برای تحقق این اهداف که ممیزه قدرت جهانی آن بود، از تمام ابزارهای موجود از جمله ابزارهای تجاری استفاده کرد و در واقع پیشبرد این اهداف به یکی از هدف‌های سیاست تجاری اتحادیه اروپا تبدیل شد. اتحادیه سعی می‌کند آنها را از طریق استفاده از ظرفیت‌های سیاست تجاری پیش ببرد.

۲-۳-۲. گسترش بازارهای آزاد

یکی از ارزش‌هایی که اتحادیه اروپا به‌شدت از آن حمایت می‌کند آزادسازی تجاری و گسترش بازارهای آزاد تجاری است. در این مورد می‌توان موافقتنامه تجارت آزاد که اتحادیه اروپا با کشورها و به‌ویژه با سازمان‌های منطقه‌ای انعقاد می‌کند را نام برد که در جهت حمایت از آزادسازی تجاری و بیشینه‌سازی منافع حاصل از این آزادسازی است. اتحادیه اروپا تمایل بسیاری به آزادسازی تجاری و سرمایه‌گذاری بیشتر دارد؛ چراکه دریافته ارتقای سطح رقابت مندی و رشد اقتصادی کشورها تنها در گرو یک نظام تجاری باز است. کشورهای اروپایی در زمره اعضای مؤسس قواعد تجاری سیستم بین‌المللی



مدرن هستند. بنابراین با توجه به اینکه اتحادیه اروپا از اعضای پیشین در سازمان تجارت جهانی به شمار می‌رود، حفظ و نگهداری سیستم سازمان تجارت جهانی و تضمین اینکه نظام خود را با شرایط در حال تغییر جهان انطباق دهد، یک اولویت مرکزی برای سیاست تجاری اتحادیه اروپا بوده است. در همین راستا، تقویت بازارهای داخلی کالا و خدمات به عنوان مهم‌ترین اولویت اصلاحات ساختاری اتحادیه اروپا در نظر گرفته شده است. اتحادیه اروپا اخیراً موافقتنامه تجارت آزاد با کشور کره را به امضا رسانده و مذاکرات برای عقد موافقتنامه تجارت آزاد با کشورهای کلمبیا، پرو، کاستاریکا، السالوادور، گواتمالا، هندوراس، نیکاراگوئه و پاناما را نیز به پایان رسانده است (کمسیون اروپا، ۲۰۱۱: ۵).

۳-۳-۲. کمک به گسترش جهانی شدن

درک چگونگی تجارت بین کشورها یک جنبه مهم در تجارت بین‌الملل است. از فواید فرایند جهانی شدن این است که موجب یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی می‌شود و تجارت آزاد را ترویج می‌کند. جهانی شدن یک فرایند عمیق یکپارچه‌سازی اقتصاد بین‌المللی است که شامل توسعه سریع تجارت کالا و خدمات بین کشورها و افزایش کلان در ارزش نقل و انتقالات سرمایه‌های مالی در سراسر مرزهای ملی، از جمله گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی توسط شرکت‌های چندملیتی می‌شود (European Commission, 2014). اتحادیه اروپا یکی از بازیگران اصلی در تجارت بین‌الملل و همچنین تأثیرگذار در سیستم تجارت جهانی است. ۲۸ عضو اتحادیه اروپا در تمامی نهادهای مالی اصلی تجارت بین‌المللی از اعضای مؤسس و پیشین و صاحب حضور و نفوذ هستند. از جمله مهم‌ترین این نهادها می‌توان به سازمان تجارت جهانی، صندوق بین‌المللی پول^۱ و بانک جهانی^۲ اشاره کرد. سیاست‌گذاری در این سازمان‌ها عمدتاً در دست کشورهای اروپایی (و همچنین آمریکا، ژاپن و چین) است. همچنین چهار کشور آلمان، فرانسه، انگلستان و ایتالیا عضو جی‌هشت (۴) هستند (Taylor, 2012: 2). شرکای تجاری و سرمایه‌گذاری اتحادیه اروپا از بزرگ‌ترین اقتصادها در دنیا هستند. در داخل اتحادیه دو کشور آلمان و فرانسه به ترتیب چهارمین و پنجمین اقتصاد جهان هستند و طبق رتبه‌بندی صندوق بین‌المللی پول و بانک

1. International Monetary Fund (IMF)

2. World Bank (WB)

جهانی، انگلستان رتبه ششم در اقتصاد جهانی را داراست همچنین در بازارهای جهانی، آنها به‌عنوان یک بازیگر با یک مذاکره‌کننده و با یک موافقتنامه به‌صورت یک‌صدا عمل می‌کنند (European Commission, 2011). مجموعه این عوامل باعث می‌شود که اتحادیه اروپا دارای توان بالایی برای رایزنی در مجامع بین‌المللی و صدور ارزش‌های مورد نظر خود از قبیل دموکراسی، حقوق بشر و مهم‌ترین آنها جهانی‌سازی تجارت باشد. خروجی دیگر این عوامل، جهانی‌شدن سبک زندگی اروپایی و ارزش تلقی‌شدن آنها برای جهان می‌شود. از آنجایی که اتحادیه اروپا برای پیشبرد سیاست خارجی خود از ابزارهای مختلفی بهره می‌گیرد و با توجه به اینکه این اتحادیه، بزرگ‌ترین قدرت تجاری دنیا (۱۹/۷ درصد تجارت جهانی) است؛ بنابراین یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین این ابزارها در پیشبرد سیاست خارجی اتحادیه، تجارت و سیاست‌های تجاری آن است.

۴-۳-۲. ایجاد فرصت برای شرکت‌های اروپایی

سیاست تجاری اتحادیه اروپا به‌دنبال ایجاد اشتغال، فرصت‌های سرمایه‌گذاری، رشد و پیشرفت شرکت‌های اروپایی و توسعه اقتصادی از طریق ایجاد و افزایش فرصت‌های تجاری با سایر جهان است. به‌مدد سهولت در حمل‌ونقل مدرن و ارتباطات، حتی کوچک‌ترین شرکت‌های اروپایی توان تجارت با خارج از اروپا را دارند (European Commission, 2014: 8). اتحادیه اروپا از طریق تجارت با کشورهایی که تعرفه‌ها و دیگر موانع غیرتعرفه‌ای را برای بازارهای بالقوه شرکای تجاری خود کاهش می‌دهند، به بازشدن بازارها برای صادرات اروپا کمک می‌کند. علاوه‌بر این، کمیسیون اتحادیه اروپا تلاش می‌کند موانع خاصی که در مقابل صادرات اتحادیه وجود دارد را از طریق ایجاد فرصت‌های جدید برای سرمایه‌گذاری اروپا حذف کند (trade.ec.europa.eu/eutn, 2009).

۵-۳-۲. تضمین تجارت به‌عنوان نیروی برای توسعه پایدار

از آنجاکه قواعد تجارت بین‌الملل برای تضمین تجارت عادلانه طراحی شده است، بنابراین اصل اساسی این است که بازیگران آن را رعایت کنند. با توجه به اینکه اتحادیه اروپا به‌دنبال ایجاد قواعد عادلانه و شفاف در جهان است، کمیسیون اروپا که منافع اروپا در نظام قضایی سازمان تجارت جهانی را نمایندگی می‌نماید، کمک می‌کند که اطمینان حاصل شود که بازیگران به تعهداتشان در این سازمان عمل می‌کنند. همچنین یکی از مسئولیت‌های

کمیسیون این است که اطمینان حاصل کند محصولات وارداتی به اتحادیه با قیمت عادلانه وارد شده‌اند و به شرکت‌های اروپایی و نیروی کارشان آسیب وارد نمی‌کنند (Communities European, 2009: 5- 6).

۳. ابزارهای اصلی سیاست مشترک تجاری اتحادیه اروپا

ابزارهای سیاست تجاری به دو دسته کلی ابزارهای تدافعی و تهاجمی تقسیم می‌شوند. علاوه بر اینها، موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای و یارانه‌های صادراتی نیز از دیگر ابزارهای سیاست تجاری اتحادیه می‌باشند که به توضیح آنها می‌پردازیم.

۳-۱. ابزارهای سیاست تجاری تدافعی

هدف ابزارهای سیاست تجاری تدافعی، دفاع از منافع شرکت‌های اتحادیه اروپا در بازارهای خارجی، مطابق با قواعد سازمان تجارت جهانی است. این اقدامات عبارتند از:

- **اقدامات ضد دامپینگ:** این اقدامات برای بازگرداندن (ترمیم) شرایط بازار به وسیله افزایش قیمت واردات است. دامپینگ یک نوع تبعیض قیمتی است که به معنای شارژ قیمت‌های مختلف در بازارهای جغرافیایی جداگانه است (Vandenbussche and Zanardi, 2008: 14). دامپینگ هنگامی رخ می‌دهد که یک تولیدکننده از یک کشور ثالث کالاهایش را زیر قیمت واقعی و فروش در بازارهای داخلی کشور خودش و کمتر از هزینه‌های تولید، در اتحادیه اروپا می‌فروشد. اقدامات ضد دامپینگ فقط زمانی رخ می‌دهد که دامپینگ رخ دهد یا تهدیدی موجب آسیب عمده به صنعت شود. در اتحادیه اروپا عوارض ضد دامپینگ عموماً باعث شده که تولیدکنندگان اتحادیه اروپا ادعا کنند که صادرات موجب صدمه به آنها شده است (Conconi and Perroni, 2002: 435).

- **اقدامات ضد یارانه‌ای:** این اقدامات با یارانه‌های که مسئولان عمومی به تولیدکنندگانی که تجارت را به طور غیرمنصفانه‌ای از طریق کاهش هزینه‌های تولید یا قطع (برش) قیمت‌های صادرات به اتحادیه اروپا مختل می‌کنند، مبارزه کرده و این کار را از طریق تحمیل عوارض جبرانی^۱ انجام می‌دهد.

- **اقدامات تأمینی:** در صورت افزایش واردات به نحوی که باعث آسیب جدی به صنعت داخلی شود، این اقدامات می‌توانند به طور موقت واردات را محدود کنند (Gstohl, 2013: 15).

۲-۳. ابزارهای تهاجمی سیاست تجاری

هدف ابزارهای تهاجمی سیاست تجاری، بازکردن بازارهای خارجی و حذف موانع تجاری است. این ابزارها در دو مورد قابل بررسی است:

- در سال ۱۹۹۴ قواعد موانع تجاری^۱ ایجاد شد که شرکت‌های اتحادیه اروپایی را قادر می‌ساخت که در مورد محدودیت‌های موانع تجاری در دستیابی آنها به بازارهای کشورهای ثالث و ضررهایی که آنها در بازارهای اتحادیه اروپا با آن مواجه می‌شوند، به کمیسیون اروپا شکایت کنند. این قواعد متفاوت از ابزارهای دفاعی سیاست تجاری هستند که در آن شاکی (خواهان) باید بخش عمده‌ای از صنایع اتحادیه اروپا را نمایندگی کند. تحت این قواعد شرکت‌های خصوصی می‌توانند از کمیسیون درخواست کنند تا به بررسی روش‌هایی بپردازد که با قواعد تجارت بین‌الملل ناسازگار هستند.

- از سال ۱۹۹۶، استراتژی دسترسی به بازار^۲ اطلاعاتی را برای تجار به منظور صادرات و سرمایه‌گذاری در بازارهای کلیدی فراهم می‌کند و با کمک از پایگاه داده‌های دسترسی به بازار مبتنی بر اینترنت به پیگیری شکایت‌های رسیده از تجار در مورد موانع تجاری در کشورهای ثالث می‌پردازد (GSTÖHL, 2013: 16).

۳-۳. موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای

هنگامی که معاهده رم در سال ۱۹۵۷ امضا شد، آزادسازی تجارت کالا در میان کشورهای صنعتی راه طولانی داشت و تعرفه‌ها اصلی‌ترین ابزارهای سیاست تجاری بودند. از آن‌پس تعرفه‌ها به شدت کاهش یافته و سطح آنها از طریق دوره‌های چندجانبه مذاکرات تجاری به شکل موفقی محدود و کاهش یافته است. تعرفه‌های اتحادیه اروپا به نسبت قیمت عوارض و عوارض خاص و تفاوت‌های اساسی در سراسر بخش‌ها و تولیدات انحصاری این اتحادیه بستگی دارد. اگرچه میانگین تعرفه‌های اتحادیه اروپا پایین‌تر (۶/۹ درصد در سال ۲۰۰۶) است، اما نرخ تعرفه‌های بخش قابل توجهی از واردات به اتحادیه اروپا بسیار بالاست (conconi, 2009: 6). به‌طور خاص تعرفه‌های بالا در کالاهای کشاورزی و دیگر بخش‌های حساس مثل مواد غذایی، نساجی، پوشاک، کفش، کامیون‌ها و اتومبیل به‌صورت



تحمیلی است (WTO, 2007b). علاوه بر تعرفه‌ها، اتحادیه اروپا به‌طور وسیعی از موانع غیرتعرفه‌ای^۱ استفاده کرده است. نوع اصلی موانع غیرتعرفه‌ای تحمیل‌شده توسط اتحادیه اروپا در گذشته سهمیه‌های وارداتی و محدودیت در صادرات داوطلبانه بوده است. در نتیجه موافقتنامه‌های دور اروگوئه در بخش منسوجات و پوشاک، اتحادیه اروپا در سال ۲۰۰۵ بسیاری از سهمیه‌های وارداتی تحمیلی در بخش منسوجات و پوشاک را زیر عنوان موافقتنامه‌های چندرشته‌ای^۲ حذف کرد (Conconi, 2009: 7).

۴-۳. یارانه‌های صادراتی

ابزارهای سیاست تجاری همچنین شامل یارانه‌های صادراتی^۳ است که اغلب در تولیدات کشاورزی استفاده می‌شوند هرچند استفاده از آنها در حال کاهش است. در واقع، یارانه‌های صادراتی ابلاغ‌شده توسط نمایندگان جامعه اروپا تقریباً ۹۰ درصد یارانه‌های صادراتی اعضای سازمان تجارت جهانی را شامل می‌شود. اقدامات حمایتی همچنین شامل موانع فنی می‌شود که محصولات وارداتی اتحادیه اروپا باید مطابق آن باشند (WTO, 2007b). این نوع از محدودیت‌ها و موانع زمانی به‌وجود می‌آیند که ممکن است تولیدکنندگان خارجی مجبور باشند محصولات خودشان را برای مطابقت با مقررات اتحادیه اروپا تغییر دهند. استفاده از این اقدامات، در قراردادهای سازمان تجارت جهانی به موانع فنی تجارت^۴ محدود شده است. سیاست خارجی اتحادیه اروپا در بخش تجارت خدمات باید مطابق موافقتنامه عمومی تجارت خدمات^۵ سازمان تجارت جهانی باشد. موضوع آزادسازی خدمات در اتحادیه اروپا نیز از موافقتنامه‌های تجارت ترجیحی مختلف در این اتحادیه ناشی می‌شود. حمایت از حقوق مالکیت معنوی نیز به یک موضوع سیاست تجاری تبدیل شده است (Conconi and Perroni, 2005: 9)، اما در این مورد کشورهای عضو اتحادیه اروپا همواره مورد انتقاد شدید سایر کشورها به‌ویژه کشورهای در حال توسعه بوده‌اند. این کشورها معتقدند که اتحادیه اروپا در جریان مذاکرات دور دوحه که از نوامبر سال ۲۰۰۱ آغاز شده است، با وجود آنکه در راهبردهای سیاست تجاری خود همیشه سخن

1. Non- Tariff Barriers (NTB)
2. Multifibre Agreements (MFA)
3. Export subsidies
4. Technical Barriers to Trade (TBT)
5. General Agreement on Trade in Services (GATS)

از ترجیحات تجاری به کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته می زند، ولی همواره نسبت به کاهش موانع تجاری بر سر راه واردات محصولات کشاورزی سرسختانه از خود مقاومت نشان داده و پیشنهادهای آزادسازی این اتحادیه در این بخش از شدت و عمق کافی برخوردار نبوده است.

۴. بازیگران و ساختارهای تصمیم‌گیری سیاست تجاری مشترک

سیاست مشترک تجاری یک حوزه انحصاری در اتحادیه اروپا است. کمیسیون اتحادیه اروپا از حق انحصاری ابتکار عمل در این زمینه برخوردار است. کمیسیون، پیشنهاد موافقتنامه‌های جدید تجاری را می‌دهد و از طرف دولت‌های عضو مذاکره می‌کند. کمیسیون همچنین قواعد و مقرراتی را برای اجرای سیاست مشترک تجاری پیشنهاد می‌دهد و در مورد مسائل مربوط به اجرای ابزارهای سیاست تجاری اتحادیه تصمیم می‌گیرد.

وظیفه قانون‌گذاری در اتحادیه اروپا برعهده مثلثی است که شورای وزیران، کمیسیون و پارلمان سه ضلع آن را تشکیل می‌دهند. وضع قوانین در اتحادیه اروپا در برخی مسائل مانند سیاست خارجی، بودجه و پذیرش اعضای جدید باید با اجماع صورت گیرد، اما در حوزه‌های دیگر، تصمیم‌گیری‌ها تابع اکثریت کیفی^۱ است. اکثریت کیفی به این صورت به دست می‌آید که به هر یک از کشورهای عضو برحسب جمعیت آن وزنی تعلق می‌گیرد. به عنوان مثال، آلمان، بریتانیا، فرانسه و ایتالیا به عنوان چهار کشور بزرگ اتحادیه دارای ضریب ۲۹ هستند به این معنا که هر رأی آنها برابر با ۲۹ رأی خواهد بود. بر اساس این سازوکار، کشورهای متوسط مانند مجارستان، یونان، جمهوری چک، پرتغال و بلژیک هر یک دارای ضریب ۱۲ و کشورهای کوچکی نظیر لوکزامبورگ، قبرس، استونی، لتونی و لیتوانی دارای ضریب ۴ می‌باشند (نقیب‌زاده، ۱۳۸۶). اکثریت کیفی در صورتی حاصل می‌شود که از مجموع ۳۴۵ رأی، ۲۵۵ رأی مثبت داده شود. در معاهده لیسبون، به جای اکثریت کیفی از اکثریت مضاعف نام‌برده شده که تحقق آن منوط به برآورده شدن دو شرط می‌باشد؛ یکی اینکه ۵۵ درصد اعضا یعنی از ۲۷ عضو (۵) حداقل ۱۵ عضو باید به یک طرح یا لایحه پیشنهادی رأی مثبت بدهند و این ۱۵ کشور ۶۵ درصد کل جمعیت را نیز

باید در اختیار داشته باشند (مرکز تحقیقات استراتژیک، ۱۳۸۸: ۵).

رویه متعارف قانون‌گذاری که تصمیم‌گیری مشترک نامیده می‌شود، رویه پیچیده‌ای است که روش سه‌خوانشی^۱ نامیده می‌شود. مراحل اصلی این رویه بدین شرح است:

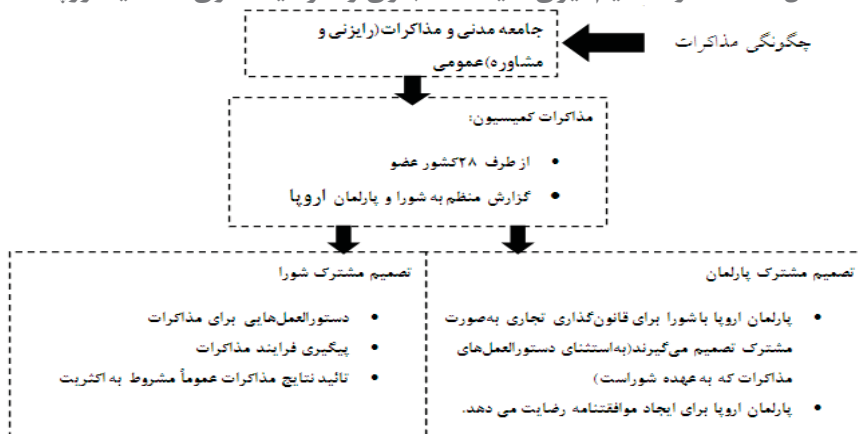
کمیسیون اروپا یک پیشنهاد قانون‌گذاری را که توسط اداره کل تجارت^۲ در داخل کمیته‌های کمیسیون مورد شور و بررسی قرار گرفته و پیش‌نویس شده را در دستور کار جلسه قرار می‌دهد. سپس متن کمیسیون هم‌زمان در کمیته‌های مربوطه به پارلمان اروپا و گروه‌های کاری شورا و کمیته نمایندگان دائمی که کورپر نامیده می‌شود (۶) مورد بررسی قرار می‌گیرد (Nugent, 2010: 316). در مرحله نخست، پارلمان اروپا فصل جامعی را که ممکن است با اصلاحات باشد، با وضعیت اکثریت ساده اتخاذ می‌کند. اگر شورا با متن پارلمان موافقت کند (که با رأی اکثریت کیفی انجام می‌شود) این عمل و اقدام مورد قبول واقع می‌شود، در غیر این صورت، شورا خودش دست‌به‌کار می‌شود و آن را با رأی‌گیری اکثریت کیفی تصویب کرده و با توضیحات به پارلمان می‌فرستد. همچنین کمیسیون از جایگاه خود در این موضوع به پارلمان اروپا اطلاع می‌دهد. در دومین مرحله، اگر پارلمان متن شورا را تأیید کند (که با رأی اکثریت ساده صورت می‌گیرد) یا نتواند تصمیم دیگری در این زمینه بگیرد، این عمل پذیرفته خواهد شد. البته پارلمان ممکن است متن شورا را (به‌وسیله اکثریت مطلق) دوباره به شورا برگرداند که در این صورت، آن قانون شکست خورده تلقی می‌شود؛ یا اینکه ممکن است اصلاحاتی را برای متن شورا پیشنهاد کند که در این صورت، کمیسیون نظرش را در مورد اصلاحات می‌فرستد. در این مرحله، شورا می‌تواند پیشنهاد پارلمان در مورد اصلاحات را با اکثریت کیفی تأیید کند، اما اگر کمیسیون نظر منفی در مورد اصلاحات داشته باشد، باید برای آن اتفاق آرا صورت بگیرد. اگر شورا پیشنهاد پارلمان را تصویب نکند، یک کمیته مصالحه با ترکیبی به تعداد مساوی نمایندگانی از شورا و اعضای پارلمان اروپا^۳ و با تلاش کمیسیون برای تعدیل کردن موضوع تشکیل می‌شود. هر نماینده‌ای در کمیته مصالحه، باید متن مشترک را مطابق با قواعد رأی خودش تصویب کند. اگر کمیته در موافقت متن مشترک شکست بخورد، در این صورت

1. Three- Reading Procedure
2. Directorates- General (DG) Trade
3. Members of the European Parliament (MEP)

این اقدام شکست‌خورده تلقی می‌شود، اما اگر موفق شوند، مرحله یا خوانش سوم شروع خواهد شد (GSTÖHL, 2013: 13).

هدف مرحله سوم این است که یک اقدام توسط دو نهاد همراه با یک متن مشترک که در آن پارلمان با رأی‌گیری اکثریتی و شورا با اکثریت کیفی عمل می‌کنند، اتخاذ شود. این رویه کامل باید محدودیت‌های زمانی مختلف را در نظر بگیرد. بدین ترتیب، همان‌طور که گفته شد تا شروع مرحله سوم تقریباً موافقت پارلمان و شورا بر روی یک متن انجام می‌شود و در مرحله سوم با رأی‌گیری این دو نهاد، پیشنهاد مطرح‌شده به‌وسیله کمیسیون به قانون تبدیل می‌شود (GSTÖHL, 2013: 14).

شکل ۱: ساختار تصمیم‌گیری سیاست تجاری و سرمایه‌گذاری اتحادیه اروپا



منبع: (European Commission, 2014)

۵. شیوه‌های اجرای سیاست تجاری اتحادیه اروپا

۵-۱. نظام تجاری چندجانبه^۱

یکی از مهم‌ترین رویکردهای اجرایی سیاست تجاری اتحادیه اروپا، موافقتنامه‌های چندجانبه است که تحت قوانین و مقررات سازمان تجارت جهانی انجام می‌شود. اتحادیه اروپا ابتدا در گات و سپس در سازمان تجارت جهانی از اعضای مؤسس و تأثیرگذار بوده و هم‌اکنون نیز یکی از بازیکنان کلیدی در سازمان تجارت جهانی است. علت آن این است

که اتحادیه اروپا دارای یک سیاست تجاری مشترک است که در آن کمیسیون اروپا به نمایندگی از ۲۸ کشور عضو مذاکره می‌کند. همچنین زمانی که کمیسیون اروپا مذاکراتی را درخصوص پیوستن یک عضو به این سازمان را دارند، سیاست اتحادیه اروپا یک سیاست تجاری متداول به‌شمار می‌رود. به‌عنوان مثال، اتحادیه اروپا در حال حاضر توسعه شهر دوحه را در دستور کار قرار داده و درخصوص مذاکرات متداول و تجاری چندجانبه در سازمان تجارت جهانی یکی از نیروهای پیشرو است. به این ترتیب، اتحادیه اروپا یکی از نیروهای محرک پشت این دور از مذاکرات تجاری چندجانبه از دوران گات و دورهای هشت‌گانه آن و سازمان تجارت جهانی و متعاقب آن دور توسعه‌ای دوحه بوده است (صباغیان، ۱۳۸۰: ۳۷).

اتحادیه اروپا تحت نظام تجاری چندجانبه، معاملات گسترده‌ای را در سراسر جهان انجام می‌دهد. اکثر موافقتنامه‌های تجاری چندجانبه اتحادیه مطابق با قواعد و مقررات سازمان تجارت جهانی است. این بدان معنی است که اتحادیه اروپا باید متعهد به قواعد سیستم تجارت چندجانبه باشد که توسط تمامی اعضای سازمان تجارت جهانی توافق شده است. سازمان تجارت جهانی یک سازمان تجارت چندجانبه است که اساس و بنیاد آن دولت‌ها و نهادهای سیاسی مانند اتحادیه اروپا است. اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین و گسترده‌ترین واحد مستقل و نهاد سیاسی و اقتصادی در درون سازمان تجارت جهانی است و از نفوذ فوق‌العاده‌ای که توسط کمیسیون اروپا نمایندگی می‌شود، برخوردار است؛ به طوری که اعضای کمیسیون اروپا در اجلاس سازمان، تنها برای اتحادیه اروپا سخنرانی می‌کنند. در تمامی جلسات، کمیسیون اروپا نماینده ۲۸ عضو اتحادیه است و تمام اقدامات کمیسیون با در نظر گرفتن جنبه‌های سیاست‌های اتحادیه اروپا گرفته می‌شود (ec.europa.eu/trade).

۲-۵. روندهای دوجانبه

یکی از ویژگی‌های کلیدی نظام اقتصاد جهانی، گسترش موافقتنامه‌های تجارت آزاد میان دولت‌ها یا بلوک‌های منطقه‌ای است. هدف اولیه یک موافقتنامه تجارت آزاد گسترش تجارت در سرتاسر مرزهای کشورها با کاهش یا حذف موانع تجارت است. این هدف با مذاکره دو یا چند دولت ملی یا اتحادیه‌ها بر سر چگونگی کاهش یا حذف کامل سازوکارهای اداری از قبیل تعرفه‌ها، مالیات‌ها، سهمیه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای بر واردات و

صادرات حاصل می‌شود. اتحادیه اروپا در چارچوب سیاست «مشارکتی» خود سعی دارد تا با کشورها و مناطقی که در محیط فوری و پیرامونی آن اتحادیه قرار ندارند، روابط دوجانبه‌ای را بر مبنای توسعه روابط اقتصادی و سیاسی برقرار کند. قدرت‌هایی همچون روسیه، چین و هند از جمله سیاست‌های مشارکتی این اتحادیه به‌شمار می‌آیند (اسمیت و دیگران، ۳۹۲: ۱۴۵).

بیش از ۲۰۰ موافقتنامه تجارت آزاد در سطح جهانی وجود دارد که بیش از ۳۵ درصد تجارت جهانی توسط آنها انجام می‌شود. سازمان تجارت جهانی خود مجمعی برای ملاقات دولت‌هاست تا در تنظیماتی دو یا چندجانبه به مذاکره بر سر موافقتنامه‌های تجارت آزاد بپردازند. در روندهای چندجانبه، سیاست تجاری اتحادیه در قالب سازمان تجارت جهانی انجام می‌شود. ولی در روندهای دوجانبه، اتحادیه اروپا به‌صورت دوجانبه مناطق تجاری آزاد را با کشورها یا بلوک‌های منطقه‌ای ایجاد می‌کند. در واقع، یکی از علت‌های وجودی موافقتنامه تجارت آزاد، رهایی از قیدوبندهایی است که نظام تجارت چندجانبه و بازوی اجرایی آن سازمان تجارت جهانی پیش روی کشورها و اتحادیه‌ها قرار می‌دهد. سازمان تجارت جهانی نیز از چنین موافقتنامه‌هایی حمایت کرده و به‌عنوان یک قانون بین‌المللی به آن عمل می‌کند (Communities European, 2009: 6-8). روندهای دوجانبه خود به دو قسمت تقسیم می‌شود؛ روابط تجاری دوجانبه اتحادیه با کشورها و روابط دوجانبه‌ای اتحادیه با اتحادیه‌های منطقه‌ای دیگر. در چارچوب این سیاست‌ها، اتحادیه اروپا با کشورهای کره جنوبی، سنگاپور، مالزی، گرجستان، مولداوی، شیلی، مکزیک، کشورهای آمریکای مرکزی، آفریقای جنوبی و اخیراً اوکراین موافقتنامه‌های تجارت آزاد دوجانبه امضا کرده است. اتحادیه اروپا همچنین با کشورهای چین، کانادا، آمریکا، هند، مالزی، ویتنام، کشورهای حوزه پاسیفیک نیز در حال مذاکره برای ایجاد موافقتنامه تجارت آزاد هستند. علاوه بر کشورها، اتحادیه اروپا اقدام به ایجاد موافقتنامه تجارت آزاد با اتحادیه‌های منطقه‌ای می‌کند. در این راستا، اتحادیه اروپا به ایجاد موافقتنامه تجارت آزاد با شورای همکاری خلیج فارس از سال ۱۹۹۰ کرده است که به علت ایجاد برخی اختلافات هنوز به نتیجه نرسیده است. از سال ۲۰۱۰ نیز به ایجاد موافقتنامه منطقه تجارت آزاد با آسه‌آن کرده است. همچنین در حال انجام مذاکرات با بازار مشترک جنوب (مرکوسور)^۱ برای ایجاد منطقه تجارت آزاد می‌باشد (European commission, 2013: 16).

۳-۵. روندهای یک‌جانبه

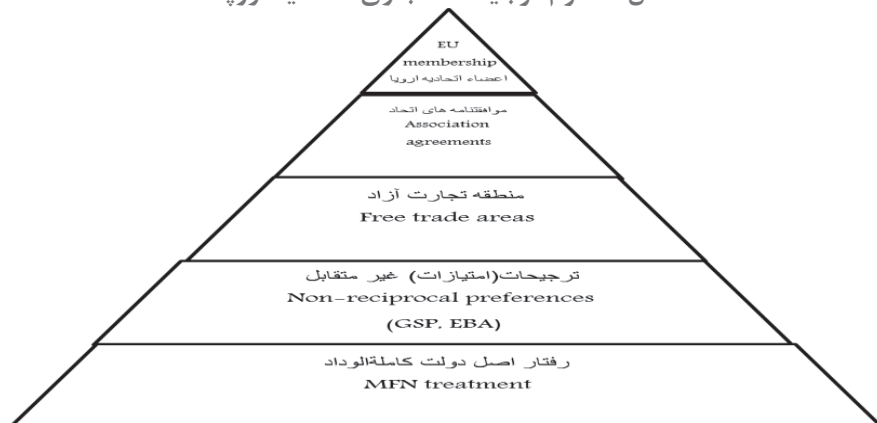
سیستم ترجیحات تجاری اتحادیه اروپا: قابلیت‌های کلیدی سیاست تجاری اتحادیه اروپا ترکیبی از منطقه‌گرایی و چندجانبه‌گرایی است؛ از یک‌سو، اتحادیه یک حامی قوی برای قوانین تجاری چندجانبه بوده است و از سوی دیگر، وسیع‌ترین شبکه موافقتنامه‌های تجارت ترجیحی را پیش‌تر در عضویت گات و بعد از آن در سازمان تجارت جهانی به‌وجود آورده است. اصل اساسی در قوانین تجارت چندجانبه، اصل عدم تبعیض و هدفش از بین‌بردن هر نوع رفتار ترجیحی در تجارت بین‌الملل است. به‌طور خاص، ماده ۱ در سازمان تجارت جهانی به اصل دولت کامله‌الوداد^۱ اشاره کرده است که بر اساس آن هر عضو سازمان تجارت جهانی هر امتیازی را که به یکی از اعضای این سازمان بدهد، آن امتیاز به‌طور خودکار و بدون نیاز به تصویب موافقتنامه و تشریفات دیگر برای تمام اعضای این سازمان قابل اطلاق است. در صورت اجرا، اصل دولت کامله‌الوداد تضمین‌کننده این است که نرخ تعرفه‌ها در هر محصول باید برای تمامی شرکای تجاری یکنواخت باشد (Grossman and Sykes, 2005: 50)، اما دو استثنا در مورد اصل دولت کامله‌الوداد وجود دارند که عبارتند از:

- **استثنای نخست**، وضع قراردادهای ترجیحی با کشورهای در حال توسعه است. سابقه این استثنا به توافق اعضای گات در سال ۱۹۷۱ برای لغو تعهدات ماده نخست موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت در یک دوره ده‌ساله بازمی‌گردد که پس از آن، دولت‌های توسعه‌یافته اجازه یافتند نرخ‌های ترجیحی تعرفه‌ای را برای کشورهای در حال توسعه در نظر بگیرند.
- **استثنای دیگر**، اصل دولت کامله‌الوداد در سازمان تجارت جهانی، اتحادیه‌های گمرکی و مناطق آزاد تجاری هستند. به‌موجب ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ کشورها می‌توانند در قالب ترتیبات منطقه‌ای وحدت اقتصادی، نرخ‌های تعرفه‌ای پایین‌تری را در روابط تجاری خود اعمال کنند. ایجاد و گسترش اتحادیه اروپا و همچنین موافقتنامه‌های مختلف مذاکرات بین اتحادیه اروپا و بعضی از شرکای تجاری نقض اصل دولت کامله‌الوداد بوده است. ماده ۲۴ سازمان تجارت جهانی نیز به تبع گات در این مورد

برای کشورهایی که موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای در قالب اتحادیه گمرکی ۱ یا منطقه تجارت آزاد ۲ سازگار با مقررات این سازمان ایجاد کرده‌اند، استثنا قائل شده است (Grossman and Helpman, 1993).

اتحادیه اروپا از طریق سیستم عمومی ترجیحات کمک‌های مالی به کشورهای درحال توسعه را به شکل غیرمتقابل، معافیت از عوارض گمرکی یا برای به اصطلاح محصولات حساس و کاهش تعرفه‌ها انجام می‌دهد (Johnson, 2001). شکل ۲ که هرم ترجیحات تجاری اتحادیه اروپا نامیده می‌شود، نظام ترجیحات تجاری اتحادیه اروپا را به خوبی بیان می‌کند:

شکل ۲: هرم ترجیحات تجاری اتحادیه اروپا



رأس هرم، بالاترین رفتار ترجیحی است که اتحادیه اروپا می‌تواند به دیگر کشورها اعطا کند؛ یعنی عضویت در اتحادیه اروپا. مشخصه روابط داخل عضویت ادغام‌های عمیق هستند که نه تنها شامل سیاست تجاری مشترک، بلکه سیاست مشترک کشاورزی، سیاست رقابت، قواعد اساسی مشترک حاکم بر حرکت کالاها، خدمات، سرمایه و افراد هستند. یک سطح پایین‌تر، موافقتنامه‌های اتحاد هستند که شامل ایجاد یک اتحادیه گمرکی یا منطقه تجارت آزاد بین اتحادیه اروپا و شرکای تجاری و همچنین قواعد مشترک در مسائل غیرتجاری (مثل تحرک شهروندان، استانداردهای صنعتی، کمک‌های مالی، توسعه و...) می‌شود. انجمن اقتصادی اروپا بین اتحادیه اروپا و ایسلند، لیختن‌اشتاین و نورژ یک نمونه



از این نوع ترجیحات است (conconi, 2009: 13). در سطح سوم، مناطق تجارت آزاد بین اتحادیه اروپا و شرکای تجاری مختلف از جمله مکزیک، شیلی، آفریقای جنوبی و رژیم صهیونیستی و همچنین موافقتنامه‌های مشارکت اقتصادی^۱ بین اتحادیه اروپا و مستعمرات سابق در مناطق آفریقا، کارائیب و پاسیفیک (اقیانوس آرام)^۲ قرار دارند به‌عنوان مثال، در ژانویه ۲۰۰۸ یک نوع تجارت و همکاری موافقتنامه مشارکت اقتصادی بین اتحادیه اروپا و ۱۵ کشور حوزه دریای کارائیب اجرا شد.

یک سطح پایین‌تر، ترجیحات (امتیازات) غیرمتقابل است که توسط اتحادیه اروپا به کشورهای در حال توسعه تحت نظام عمومی ترجیحات^۳ اعطا می‌شود. این قانونی است که به اعضای گات و در حال حاضر سازمان تجارت جهانی اجازه می‌دهد که تعرفه‌هایی پایین‌تر از اصل دولت کامل‌الوداد به کشورهای در حال توسعه ارائه دهند. اتحادیه اروپا ذیل طرح نظام عمومی ترجیحات، به کشورهای در حال توسعه در برخی از محصولات صنعتی و کشاورزی بدون تقاضای روابط متقابل تعرفه‌های آزاد قابل دسترس ارائه می‌دهد. همچنین تحت اصطلاح ابتکاری همه‌چیز به‌جز سلاح^۴، اتحادیه اروپا در تمامی بخش‌ها به‌جز تسلیحات به کشورهای کمتر توسعه‌یافته^۵ عوارض آزاد قابل دسترس^۶ اعطا می‌کند. اتحادیه اروپا همچنین طرح‌های ترجیحی ویژه نظام عمومی ترجیحات را برای کشورهای که دارای برنامه مبارزه با مواد مخدر، حمایت از حقوق کار و محیط‌زیست دارند، ارائه می‌دهد. در پایین‌ترین قسمت هرم ترجیحات تجاری اتحادیه اروپا، کشورهای هستند که از ترجیحات تجاری بهره‌مند نیستند و فقط تحت عنوان طرح دولت کامل‌الوداد به اتحادیه اروپا صادرات دارند. اگرچه تنها نه کشور (استرالیا، کانادا، چین تایپه، هنگ‌کنگ، ژاپن، کره جنوبی، نیوزیلند، سنگاپور و ایالات متحده آمریکا) در این سطح قرار دارند، اما نباید در اهمیت ترجیحات تجاری اغراق کرد؛ چراکه تقریباً سه‌چهارم واردات به اتحادیه اروپا در وضعیت غیرترجیحی وارد می‌شود (conconi, 2009: 14). راهبرد اتحادیه اروپا از

1. Economic- Partnership Agreements (EPA)
2. African Caribbean and Pacific (ACP)
3. The Generalised System of Preferences (GSP)
4. Everything But Arms (EBA)
5. Least Developed Countries (LDC)
6. Duty- Free Access

ارتباط دادن سیاست تجاری با ارزش‌های موسوم به ارزش‌های اروپایی، استفاده از این موارد به‌عنوان یک اهرم فشار برای پیشبرد منافع تجاری و همچنین اصلاحات مورد نظر خود در کشورها است.

فرجام

سیاست مشترک تجاری یکی از نخستین حوزه‌هایی بود که در آن کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا صلاحیت انحصاری به آن اعطا کردند. این سیاست نخستین بار در پیمان پاریس مطرح شد، ولی پیمان رم آن را قاعده‌مند کرد و در برخی موضوعات به اتحادیه صلاحیت انحصاری داد. سپس در پیمان‌های بعدی همچون نیس، آمستردام، ماستریخت و در نهایت مهم‌تر از همه لیسبون صلاحیت اتحادیه در موضوعات تجاری را افزایش داد و علاوه بر خدمات، سیاست سرمایه‌گذاری را نیز در قلمرو سیاست مشترک تجاری قرار داد. با اصلاحاتی که در پیمان لیسبون انجام شد، ساختار تصمیم‌گیری در بخش سیاست تجاری با مشارکت شورا و پارلمان و پیشنهاد کمیسیون انجام می‌شود. سیاست تجاری مشترک این اتحادیه در داخل بدین معنی است که آنها می‌توانند آزادانه بدون پرداخت عوارض گمرکی و مالیات با یکدیگر تجارت کنند. در خارج از اتحادیه نیز در سازمان‌های مهم تجاری و مالی همچون سازمان جهانی تجارت و صندوق بین‌المللی پول آنها به‌عنوان یک بازیگر، یک‌صدا عمل می‌کنند. در این سازمان‌ها، کمیسیون اروپا به نمایندگی از کشورهای عضو به‌جای ۲۸ مذاکره‌کننده و موافقتنامه، به‌صورت یک مذاکره‌کننده با یک موافقتنامه اقدام می‌کند. اتحادیه اروپا یک نگاه یکپارچه‌ای در روابط و سیاست خارجی خود دارد، بدین معنی که از سیاست تجاری خود به‌عنوان ابزاری برای پیشبرد سیاست خارجی خود استفاده می‌کند. در واقع، تحریم‌ها و فشارهای اقتصادی و تجاری اتحادیه اروپا که در زمره ابزارهای سیاست تجاری این اتحادیه هستند، برای دستیابی به اهداف سیاست خارجی مورد استفاده قرار می‌گیرند. همین امر یکی از مهم‌ترین یافته‌های این مقاله در بخش اهداف سیاست تجاری مشترک اتحادیه اروپا بود؛ بدین صورت که اگرچه صرف تجارت به‌عنوان یکی از اهداف مورد نظر اتحادیه در این خصوص می‌باشد، اما با استدلال‌هایی که در اثنای بحث آورده شد، روشن شد که اهداف غیرتجاری بسیار مهم‌تری از حوزه تجارت نیز وجود دارند که اتحادیه سعی می‌کند آنها را از طریق استفاده از ظرفیت‌های سیاست تجاری پیش

برسد. از جمله این عوامل می‌توان به مسائلی همچون حقوق بشر، دموکراسی و به‌طور کلی ارزش‌های موسوم به ارزش‌های اروپایی اشاره کرد.

اتحادیه اروپا در مذاکرات تجاری خود سعی می‌کند که بازنگری‌های مورد نظر خود در کشورها اجرا کند، در این خصوص کشورهایی که اتحادیه اروپا ترجیحات تجاری یک‌جانبه (GSP+) را در آنها توسعه داده است، در صورت عدم رعایت طرح‌ها و بازنگری‌های مد نظر این اتحادیه (به‌ویژه در حوزه حقوق بشر)، ممکن است اتحادیه تصمیم بگیرد این امتیازها را از آن کشور بگیرد. به‌عنوان مثال، در ۲۷ اکتبر سال ۲۰۰۹ در پی گزارش کمیسیون حقوق بشر اتحادیه اروپا در خصوص عمل نکردن سریلانکا به تعهدات حقوق بشری خود، اتحادیه اروپا برخی ترجیحات تجاری غیرمتقابل با این کشور را به حالت تعلیق درآورد. در موارد خاص، در صورت مشاهده نقض جدی قوانین بین‌المللی، حقوق بشر، اصول دموکراتیک و به‌طور کلی ارزش‌های اروپایی، ممکن است اتحادیه اقدامات محدودکننده‌ای را اعمال کند. این اقدامات در مورد دولت‌ها، سازمان‌های غیردولتی یا اشخاص که تبادلات تجاری با این اتحادیه دارند، اجرا می‌شود و ممکن است شامل محدودیت‌های تجاری (ممنوعیت صادرات و واردات)، محدودیت‌های مالی، محدودیت در مورد پذیرش (ممنوعیت روادید و مسافرت) و حتی تحریم‌های نظامی یا اقدامات مقتضی دیگر شود. البته منتقدان می‌گویند هدف اتحادیه اروپا از ارتباط دادن سیاست تجاری با ارزش‌های موسوم به ارزش‌های اروپایی، استفاده از این موارد به‌عنوان یک اهرم فشار برای پیشبرد منافع تجاری خود است. همچنین با ذکر شواهد عینی و مثال‌هایی نشان داده شد که هر جا منافع اقتصادی اتحادیه اروپا اقتضا کرده، این اتحادیه به تمامی این ارزش‌ها پشت کرده و آنها را نادیده گرفته است. جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۳۹۲ به ترتیب با ۵۵۲۷ و ۷۳۵۶ میلیون یورو واردات و صادرات و به‌طور کلی با ۱۲،۸۸۳ میلیون یورو معاملات تجاری با اتحادیه اروپا در رتبه چهل و دوم شرکای تجاری اتحادیه قرار گرفته و تنها ۴ درصد از کل تجارت اتحادیه اروپا را به‌خود اختصاص داده است. این در حالی است که ترکیه به‌عنوان رقیب منطقه‌ای ایران، با دراختیارداشتن ۷،۲ درصد از واردات و ۵،۴ درصد از صادرات اتحادیه اروپا، در مقام هفتم شرکای تجاری این اتحادیه قرار گرفته است. با توجه به ظرفیت‌های عظیمی که پس از توافق هسته‌ای، در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری در اختیار کشور قرار خواهد گرفت و همچنین با شناخت

دقیق از سازوکارهای اجرایی و ابعاد و مؤلفه‌های سیاست مشترک تجاری اتحادیه اروپا به‌عنوان بزرگ‌ترین بازیگر تجاری دنیا، می‌توان با اجرای سیاست‌های مناسب تجاری، هم به تجارت با این اتحادیه پرداخت و از ترجیحات ارائه‌شده توسط این اتحادیه بهره‌برد و هم راه را برای ورود به سازمان جهانی تجارت (که سازوکار این اتحادیه در آن بر اساس همین سیاست مشترک انجام می‌شود) هموار کرد.

اتحادیه اروپا تحت عنوان طرح نظام عمومی ترجیحات، در برخی از محصولات صنعتی و کشاورزی کشورهای درحال توسعه، بدون تقاضای روابط متقابل، تعرفه‌های آزاد قابل دسترس ارائه می‌دهد. این اتحادیه تحت سازوکار «همه‌چیز به‌جز سلاح» در تمامی بخش‌ها به‌جز تسلیحات، به کشورهای کمتر توسعه‌یافته و درحال توسعه عوارض آزاد قابل دسترس اعطا می‌کند. همچنین طرح‌های ترجیحی ویژه نظام عمومی ترجیحات را برای کشورهایی که دارای برنامه مبارزه با مواد مخدر (همچون کلمبیا، پاکستان و...)، حمایت از حقوق کار و محیط‌زیست هستند، ارائه می‌دهد. جمهوری اسلامی ایران نیز می‌تواند با شناسایی دقیق این امتیازات از طریق نمایندگی‌های کشور در اتحادیه اروپا، به‌ویژه در بروکسل از این برنامه‌های اختصاص‌یافته به کشورهای درحال توسعه استفاده کند.



یادداشت‌ها

- (۱) انحصار چندجانبه: انحصار چندجانبه حالتی از ساختار بازار است که در آن تعداد کمی از تولیدکنندگان بر بازار یا صنعتی خاص تسلط دارند.
- (۲) این شرایط در سه دسته از قوانین و مقررات به شرح زیر تعیین و بسط داده شده است:
- الف) پاراگراف‌های چهارم تا دهم ماده ۲۴ گات (که در یادداشت تفاهم تفسیر ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ تشریح شده است) که شرایط لازم جهت تشکیل و اجرای اتحادیه‌های گمرکی و مناطق تجارت آزاد درخصوص تجارت آزاد کالایی را برشمرده است.
- ب) تحت ماده تواناسازی (Enabling Clause) که در سال ۱۹۷۹ برای کمک به کشورهای درحال توسعه رفتار ویژه و مطلوب‌تر با این گروه کشورها را درخصوص تجارت کالایی اجازه داده است
- ج) تحت ماده ۵ گاتس که تشکیل و انعقاد ترتیبات منطقه‌ای در برخی از حوزه‌های تجارت خدمات را برای هر دو گروه و کشورهای توسعه‌یافته و درحال توسعه اجازه داده است. شایان ذکر است که این سه دسته از قوانین عیناً در نحوه رفتار سازمان جهانی تجارت با ترتیبات منطقه‌ای رعایت می‌شود.
- (۳) شایان ذکر است که مفاد بسیاری از پیمان‌های بعدی اتحادیه اروپا، عیناً مشابه پیمان‌های قبلی است، اگرچه ممکن است شماره‌های مواد جابه‌جاشده باشد. به‌عنوان مثال مفاد ماده ۱۱۳ در پیمان رم که مهم‌ترین ماده مبانی حقوقی سیاست مشترک تجاری اتحادیه به‌شمار می‌رود، عیناً در ماده ۱۳۳ پیمان ماستریخت آمده است.
- (۴) هشت کشور صنعتی جهان:
- کشورهای فرانسه، آلمان، انگلیس، ایتالیا، ژاپن، آمریکا، روسیه و کانادا اعضای این گروه را تشکیل می‌دهند که در مجموع ۶۵ درصد اقتصاد جهان را در دست دارند. شایان ذکر است که از فروردین ماه سال ۱۳۹۳ رهبران گروه ۷ در نشست خود در شهر لاهه تصمیم گرفتند تا عضویت روسیه در گروه ۸ را به حالت تعلیق درآورند. علت اصلی اخراج روسیه از گروه ۸ اقدام روسیه در تصرف شبه جزیره کریمه و الحاق آن به خاک این کشور بوده است.
- (۵) تا سال ۲۰۱۳ تعداد اعضای اتحادیه اروپا ۲۷ کشور بود، اما از وقتی کرواسی در ژوئیه ۲۰۱۳ به عضویت این اتحادیه درآمد، اعضای اتحادیه اروپا ۲۸ کشور هستند.
- (۶) COREPER: اسم دو کارگروه و کمیته‌ای از مقامات است که وظیفه آماده‌سازی جلسات شورا را برعهده دارند. این اصطلاح مخفف ساخته شده از حروف اول عنوان فرانسه برای کمیته نمایندگان دائمی (Comité des Représentants Permanents) است.
- (۷) در کنار کمیته‌های سیاست تجاری (Trade Policy Committee: TPC)، مجموعه شوراهای مقدماتی دیگری در حوزه تجارت مانند گروه‌های کاری در موضوعات تجاری هستند که به شکل عمده‌ای مسائل مربوط به آنتی‌دامپینگ، مقابله با یارانه‌ها و سازوکارهای حفاظتی را پوشش می‌دهند مانند گروه کاری کالاها، گروه کاری نظام عمومی ترجیحات، گروه

اعتبارات صادرات یا گروه کاری در کالاهای دوطرفه (متقابل) و همچنین گروه‌های کاری جغرافیایی مرتبط که مسئول روابط دوجانبه با کشورهای ثالث هستند. به خاطر ماهیت تکنیکی و فنی موضوعات کشاورزی، کار شورا در این حوزه برعهده کمیته نمایندگان دائمی (کورپر) نبوده و توسط کمیته خاص کشاورزی (Special Committee on Agriculture: SCA) انجام می‌شود.

منابع

الف - فارسی

اسمیت، روی اچ و دیگران (۱۳۹۲)، *اقتصاد سیاسی بین‌الملل در سده بیست و یکم: موضوع‌ها و تحلیل‌های معاصر*، ترجمه امیرمحمد حاج‌یوسفی و روح‌الله طالبی آرانی، تهران: مخاطب.

خالوزاده، سعید و داود کیانی (۱۳۸۷)، «اتحادیه اروپا و نظام بین‌الملل»، *پژوهش‌نامه سیاست خارجی*، شماره ۱۶: ۱۲۸-۷۹.

صباغیان، علی (آذر ۱۳۸۰)، «چشم‌انداز دور جدید مذاکرات تجاری چندجانبه جهان». *مجله اقتصادی*، شماره ۲: ۴۰-۳۴.

صباغیان، علی (۱۳۹۳)، *جزوه درسی مسائل اقتصادی اتحادیه اروپا*، دانشگاه تهران، دانشکده حقوق و علوم سیاسی.

قوام، سید عبدالعلی (۱۳۸۶)، *روابط بین‌الملل (نظریه‌ها و رویکردها)*، تهران: سمت.
کمیسیون اروپا (۲۰۱۱)، *گزارش سیاست تجاری اتحادیه اروپا ۲۰۱۱*، کمیسیون اروپا.
معاونت پژوهش‌های سیاست خارجی / گروه مطالعات اروپا و آمریکا (۱۳۸۸)، «تصویب معاهده لیسبون و پیامدهای آن برای ایران»، مرکز تحقیقات استراتژیک.

موسوی، سید محمد علی (۱۳۸۸)، «جهانی‌شدن و منطقه‌گرایی: انفکاک یا همگرایی؟»، *روابط خارجی*، دوره اول، شماره ۳، ۱۳۸-۱۱۹.

نشریه بررسی‌های بازرگانی (۱۳۷۷)، «سیاست استراتژیک تجاری چیست و چه مزایایی دارد؟»، *بررسی‌های بازرگانی*، شماره ۱۳۸: ۳۲-۲۹.

نقیب‌زاده، احمد (۱۳۸۶)، *سیاست و حکومت در اروپا (انگلستان، فرانسه، آلمان و ایتالیا)*، تهران: سمت.

نهاوندیان، محمد (۱۳۷۴)، «نگاهی به ضرورت اتخاذ سیاست استراتژیک تجاری»، *بررسی‌های بازرگانی*، شماره ۹۸: ۱۳-۷.

کمیسیون اروپا (۲۰۱۰)، گزارش درباره اقدامات اتحادیه اروپا (نمای کلی حقوق بشر و دموکراسی)، بلژیک، سپتامبر ۲۰۱۰.

زاهدطلبان، علی (۱۳۸۲)، «منطقه‌گرایی در نظام تجاری چندجانبه»، *بررسی‌های بازرگانی*، شماره ۲.



- Brander, James A. (1995), *Strategic trade policy*, National Bureau of Economic Research.
- Baldwin ,Richard & Thorton, P. (2008), Multilateralising regionalism: The WTO's next challenge, *Vox Cepres policy* , 28.
- Bartels, Lorand. (2003), "The WTO enabling clause and positive conditionality in the European Community's GSP program", *Journal of International Economic Law*, Vol.6, No. 2: 507- 532.
- Bonde, Jens P. (2008), Consolidated Reader- Friendly Edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon (2007), Foundation for EU Democracy.
- European Commission. (2011), *The European Union Trade Policy 2011*, European Commission.
- European Commission. (2013), Contribution from the Commission to the February 2013 European Council debate on trade, growth and jobs, European Commission.
- Communities European. (2009), What is Europe's trade policy? Belgium: European Commission.
- Conconi, Paola. (2009), *The EU Common Commercial Policy and Global/Regional Trade Regulation*,
- Conconi, Paola, and Carlo Perroni. (2002), "Issue Linkage and Issue Tie-in in Multilateral Negotiations", *Journal of International Economics*, Vol.57, No.2: 423- 447.
- Conconi, Paola, Giovanni Facchini, and Maurizio Zanardi. (2011), "Fast Track Authority and International Trade Negotiations", mimeo, Université Libre de Bruxelles.
- DeCarlo, David. (2007), "Industrial Policy as Strategic Trade Policy in a Global Economy", *Undergraduate Economic Review*, Vol. 3, No.1.
- Dimopoulos, Angelos. (2008), "The Common Commercial Policy after Lisbon: Establishing Parallelism Between Internal and External Economic Relations?", *Croatian Yearbook of European Law and Policy*, Vol. 4.
- Dimopoulos, Angelos. (2010), "The Effects of the Lisbon Treaty on the Principles and Objectives of the Common Commercial Policy", *European Foreign Affairs Review*, Vol.15, No. 2: 153- 170.
- European Commission .(2014), *The European Union Trade Policy 2014. European Commission*.
- European Commission(2014), *European Union Trade in the World ,2014*
- Grossman, Gene M., and Elhanan Helpman. (1993), "The politics of free trade agreements" (No. w4597), *The National Bureau of Economic Research*.
- Grossman, Gene M., and Alan O. Sykes. (2005), A preference for development: the law



and economics of GSP, , *World Trade Review*, vol.4, No.1: 41- 67.

Gstöhl, Sieglinde. (2013), "The European Union's Trade Policy", *Ritsumeikan International Affairs*, Vol. 11: 1- 22.

Johnson, Michael, and Jim Rollo. (2001), "EU Enlargement and Commercial Policy: Enlargement and the Making of Commercial Policy", Working Paper, 43, Brighton, *Sussex European Institute*.

Kalkoti G. K. and Rajalakshmy. G. (2013), "Economic of Global Trade and Finance" (second edition), 4 to10.

Messerlin, Patrick A. (2001), "Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s", Washington DC: *Peterson Institute for International Economics*.

Meunier, Sophie, and Kalypso Nicolaidis. (1999), Who speaks for Europe? The delegation of trade authority in the EU, JCMS: *Journal of Common Market Studies*, Vol.37, No. 3: 477- 501.

Nugent, Neill. (2010), *The Government and Politics of the European Union*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Sbragia, Alberta M. (2007), *Europe and the Management of Globalization*, Princeton University.

Taylor, Susannah. (2012), *Globalisation, International Trade & the European Union*, EU Centre in Singapore.

THE TREATY OF ROME (25 March 1957).

Vandenbussche, Hylke, and Maurizio Zanardi. (2008), "What Explains the Proliferation of Antidumping Laws"?, *Economic Policy*, Vol.23, No. 53: 93- 138.

Woolcock, Stephen. (2012), *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations*, Farnham: Ashgate.

WTO. (2007a), International Trade Statistic. WTO.

WTO report (2015), International Trade Statistics 2015