

نوع مقاله: پژوهشی

بررسی چالش‌های دیپلماسی اقتصادی دولت یازدهم در سازمان همکاری‌های اقتصادی (اکو)

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۰/۱۵ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۹/۱۱/۲۰)

میترا راه نجات^۱

چکیده

دیپلماسی اقتصادی با استفاده از روابط و نفوذ برای بهبود تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌الملل، محدوده وسیعی از نمایندگان بین‌المللی، نهادهای داخلی و نیز فعالیت‌های دوجانبه دیپلماتیک را پوشش می‌دهد. منطقه‌گرایی اقتصادی نتیجه تعاملات دیپلماتیک اقتصادی پویا است که در قالب یک سازمان منطقه‌ای می‌تواند جلوه‌گر شود. سازمان همکاری‌های اقتصادی (اکو) تنها سازمان منطقه‌ای مهمی است که ایران عضو مؤسس آن می‌باشد و تجلی‌گاه سه ویژگی خاص سیاست خارجی دولت یازدهم: توسعه‌گرایی، منطقه‌گرایی و بین‌الملل‌گرایی است.

حال این پرسش مطرح می‌شود که عوامل مؤثر بر ناکارآمدی دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو در پیشبرد سیاست منطقه‌گرایی اقتصادی دولت یازدهم کدامند؟ فرضیه اصلی این است که به نظر می‌رسد علی‌رغم وجود پتانسیل‌های بسیار در سازمان اکو؛ مشکلات درون‌ساختاری، موازی‌کاری و

۱. استادیار سیاستگذاری عمومی دانشگاه علامه طباطبائی. Mitrarahnejat@yahoo.com

۲ فصلنامه دولت پژوهی

تداخل وظایف وزارت امور خارجه با سایر نهادها، زمینه‌ساز عدم کارایی و ناتوانی این وزارتخانه جهت پیشبرد سیاست منطقه‌گرایی اقتصادی دولت یازدهم بوده است. این مقاله به روش اسنادی - آرشیوی گردآوری و با استفاده از نرم‌افزار Eviews به تخمین داده‌ها پرداخته شده است. تحلیل نتایج به دست آمده با مصاحبه از نخبگان دیپلماسی ایران مورد تحلیل و تبیین قرار گرفته است.

واژگان کلیدی: دیپلماسی اقتصادی، اکو، منطقه‌گرایی اقتصادی.

مقدمه

مبادلات اقتصادی در طول تاریخ همواره زمینه‌ساز رویدادها، روندها، نگرش‌ها و نظریات متعدد در باب سیاست و حکمرانی و یکی از عوامل جهت‌بخش به دیپلماسی کشورها جهت تامین نیازهای اقتصادی است. امروزه دیپلماسی در عرصه اقتصاد، ابزاری برای سیاست خارجی دولت‌ها است و دربرگیرنده بازیگران دولتی و غیردولتی نیز می‌شود (Bayne and Woodcock, 2007: 3). این نوع دیپلماسی که در برگیرنده تمام فعالیت‌های دولت برای حمایت و افزایش منافع اقتصادی‌اش در محیط بین‌الملل است و در دل خود دیپلماسی تجاری را نیز به همراه دارد و از طریق یک شبکه از ماموریت‌های دیپلماتیک و کنسولی، اتاق‌های بازرگانی، اژانس‌ها، بانک‌های دولتی و غیره تمام فعالیت‌های دولت را در حمایت از کارگزاران اقتصادی کشور انجام می‌دهد، دیپلماسی اقتصادی خوانده می‌شود.

دیپلماسی اقتصادی هر کشوری تحت تاثیر قدرت اقتصادی - سیاسی آن کشور و جایگاه بین‌المللی‌اش است. به عنوان مثال کشورهای قدرتمند با استفاده از ابزارهای اقتصادی همچون کمک اقتصادی، تحریم اقتصادی، حذف کمک‌های توسعه‌ای و قراردادهای تجاری، بیشتر از سایر کشورها از دیپلماسی اقتصادی خود برای رسیدن به اهداف سیاست خارجی‌شان استفاده می‌کنند.

تحولات پس از جنگ سرد و گسترش فرایند جهانی شدن، زمینه‌ساز توجه بیشتر دولت‌ها به همکاری اقتصادی با کشورهای همسایه شد به این سبب که گسترش همکاری اقتصادی در قالب بلوک‌بندی‌های منطقه‌ای اقتصادی، زمینه‌ای مناسب برای تقویت چانه‌زنی و رقابت‌پذیری اقتصادهای ملی در فرایند جهانی شدن می‌دانستند. در حقیقت منطقه‌گرایی اقتصادی، حلقه پیوند اقتصاد ملی به اقتصاد



۴ فصلنامه دولت پژوهی

جهانی انگاشته شد. لذا اتحادیه اروپا، مرکوسو^۱ و اپک^۲ در دهه ۱۹۸۰ شکل گرفت. در حقیقت این سازمان‌های اقتصادی منطقه‌ای، نماد منطقه‌گرایی اقتصادی هستند که فرصت مناسبی را برای اعضای خود جهت افزایش بهره‌وری سرمایه و در نتیجه توسعه و رفاه بیشتر فراهم می‌آورند.

در منطقه غرب آسیا، تنها سازمان اقتصادی که ایران عضو موسس آن می‌باشد سازمان همکاری‌های اقتصادی (اگو) است که در سال ۱۳۶۴ به ابتکار ایران همراه با ترکیه و پاکستان بوجود آمد و در سال ۱۳۷۱ هفت عضو جدید پذیرفت.^۳ طی سال‌های ۷۵-۱۳۷۲، این سازمان با برگزاری اجلاس‌های اول تا چهارم سران به ترتیب در تهران، استانبول، اسلام‌آباد و عشق‌آباد، به تبیین زمینه‌ها و اولویت‌های همکاری در قالب جدید پرداخت. در سال ۱۳۷۵ بر اساس پیشنهادات گروه خبرگان اگو، یازده سند اصلی بر اساس شرایط جدید به تصویب رسانید که می‌توان به عهدنامه ازمیر، استراتژی همکاری اقتصادی و سند وضعیت حقوقی اگو در جریان اجلاس چهارم سران در عشق‌آباد اشاره کرد. متعاقب امضای عهدنامه ازمیر در ۱۳۷۵، سازمان اگو در قالب نوین با تعریف مشخصی از اهداف، اولویت‌ها و چارچوب‌های همکاری از ۱۹۹۷ دوران جدید خود را آغاز کرد.

بر اساس مواد ۲ و ۳ عهدنامه ازمیر مهمترین اصول و اهداف همکاری اگو عبارتند از: احترام به حاکمیت مساوی اعضا با رعایت منافع متقابل اقتصادی، رعایت اصل توسعه اقتصادی در برنامه‌ریزی‌ها، دسترسی به توسعه پایدار، گسترش مبادلات بازرگانی و فراهم آوردن شرایط ادغام تدریجی کشورهای عضو در اقتصاد جهانی.



زمستان ۱۳۹۹

سال شانزدهم، شماره ۲۴

۱. بازار مشترک آمریکای جنوبی

۲. سازمان همکاری‌های اقتصادی آسیا و اقیانوسیه

۳. افغانستان، جمهوری اذربایجان، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۵

اولویت های همکاری اقتصادی این سازمان در بخش های تجارت، انرژی و حمل و نقل و ارتباطات تعریف شده است. همچنین سند چشم انداز اکو مصوب ۱۳۸۴ دورنمای همکاری های این سازمان را تا سال ۲۰۱۵ مشخص کرد. در این سند بر مصمم بودن کشورهای عضو برای حرکت به سمت ایجاد منطقه آزاد تجاری اکو از طریق اجرای موافقتنامه تجاری اکو (اکوتا) و مشارکت کشورهای عضو در آزادسازی تجاری تاکید شده است.^۱

با توجه به اینکه: الف - ایران مؤسس سازمان اکو است و ب - کشورهای عضو سازمان همگی از کشورهای در حال توسعه هستند و نیازهای اقتصادی تامین نشده فراوان دارند، این انتظار وجود دارد که نخست: این سازمان همچون اتحادیه اروپا و مرکوسو، محل برطرف کردن قسمت اعظم نیازهای اقتصادی کشورهای عضو باشد و دوم: شکل گیری این سازمان را نماد منطقه گرایی اقتصادی در غرب آسیا دانست، در حالی که تعمق در نتایج عملکرد این سازمان نشان می دهد:

الف - اعضای اکو، این سازمان را بستر مناسب رفع نیازهای اقتصادی خود نمی دانند. برای مثال در سال ۲۰۱۵ کشورهای عضو اکو بالغ بر ۶۳۵ میلیارد دلار با جهان مبادله بازرگانی کرده اند که فقط ۸ درصد آن یعنی ۵۱ میلیارد دلار سهم تجارت درون منطقه ای بوده است. این در حالی است که این آمار در مورد اتحادیه اروپا بیش از ۶۰ درصد، در / سه / ن نزدیک به ۴۰ درصد و حتی در اتحادیه آفریقا ۹ درصد بوده است. در سال ۲۰۱۶ نیز تجارت درون منطقه ای تنها ۷/۶۴ درصد از کل تجارت میان اعضای منطقه اکو بوده است. لذا با این که سازمان اکو گسترش تجارت درون منطقه ای را از اولویت های خود معرفی کرده است، اما حقایق تجارت درون منطقه ای گویای ضعف بزرگ سازمان در شاخص همگرایی اقتصادی منطقه است. پس اگرچه این سازمان بر مبنای

اهداف اقتصادی شکل گرفته است، اما کارایی و اثربخشی در این حوزه ندارد (Amitav Acharya, 2012: 35).

ب - میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز در کشورهای عضو اکو روند صعودی ثابت سالانه ندارد. برای مثال میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ نسبت به سال ۲۰۱۲ میلادی ۱۸ درصد کاهش دارد، یعنی ۱۷۰۰ میلیارد دلار، ولی در سال ۲۰۱۵ میلادی به ۳۱ میلیارد و در سال ۲۰۱۶ با ۱۷ درصد رشد به ۳۶/۵ میلیارد دلار می‌رسد.

دولت یازدهم^۱ در ایران زمانی قدرت را بدست آورد که ایران بواسطه تحریم‌های سنگین بین‌المللی در رنج بود. لذا این دولت سیاست خارجی خود را بر مبنای تعامل سازنده با جهان در چارچوب دولت توسعه‌گرا تعریف کرد که به دنبال تنش‌زدایی، اعتمادسازی، دوری از امنیتی‌شدن، بهبود چهره و پرستیژ ایران، دیپلماسی فعال و روابط با سایر کشورها و سازمان‌های بین‌المللی، برای رشد و توسعه اقتصادی کشور در چارچوب اسناد بالادستی بود. از آنجا که اکو تنها سازمان منطقه‌ای است که ایران از اعضای مؤسس آن می‌باشد و دبیرخانه این سازمان هم در تهران قرار دارد و اکثر اعضای سازمان اکو همسایگان ایران هستند، لذا در سیاست خارجی دولت یازدهم می‌بایست با توجه به شرایط خاص منطقه‌ای و بین‌المللی که ایران به لحاظ سیاسی دچار آن شده بود از جایگاه و اهمیت خاصی برخوردار و بستر خوبی برای سیاست توسعه‌گرا و اولویت‌های منطقه‌ای ایران فراهم کرده باشد. در حقیقت سازمان همکاری‌های اقتصادی (اکو) تجلی‌گاه سه ویژگی خاص سیاست خارجی دولت یازدهم یعنی توسعه‌گرایی، منطقه‌گرایی و بین‌الملل‌گرایی است. لذا باید گفت پژوهشی که بتواند تاثیر سه ویژگی اصلی سیاست خارجی دولت یازدهم را در یک سازمان

۱. اولین دولت آقای روحانی که از ۱۲ مرداد ۱۳۹۲ تا ۱۲ مرداد ۱۳۹۶ (۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷) قدرت را در ایران در دست داشت.

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۷

منطقه‌ای مورد آزمون قرار دهد، یک ضرورت تحقیقی با اهداف چندگانه خواهد بود. پرسش اصلی این است که عوامل مؤثر بر ناکارآمدی دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو در پیشبرد سیاست منطقه‌گرایی اقتصادی دولت یازدهم کدامند؟ و فرضیه اصلی این است که به نظر می‌رسد علی‌رغم وجود پتانسیل‌های بسیار در سازمان اکو، مشکلات درون‌ساختاری، موازی‌کاری و تداخل وظایف وزارت امور خارجه با سایر نهادها، زمینه‌ساز عدم کارایی و ناتوانی این وزارتخانه جهت پیشبرد سیاست منطقه‌گرایی اقتصادی دولت یازدهم بوده است.

در این مقاله از روش مثلث‌بندی^۱ برای افزایش اعتبار اطلاعات و تحلیل نهایی استفاده شده است به اینگونه که ابتدا داده‌ها به روش اسنادی - ارضیوی و با استفاده از داده‌های آماری در گاه‌های معتبر اینترنتی حاصل شد. دوم: ۶۳۰ داده مستخرج با استفاده از نرم‌افزار Eviews بر اساس روش گرانشی تجزیه و تحلیل شدند. سوم: تحلیل نتایج به دست آمده از طریق مصاحبه با نخبگان دیپلماسی ایران صورت گرفت.

جستجوهای انجام شده نشان می‌دهد با وجود مطالب متعددی در مورد اکو هیچ کدام از آنها به بحث دیپلماسی اقتصاد و منطقه‌گرایی اقتصادی ایران در سازمان اکو نپرداخته‌اند. از بعد زمانی نیز مقالات و کتاب‌های موجود بر سیاست خارجی دولت یازدهم متمرکز نبوده‌اند. این تحقیق از بعد زمانی؛ سنجش تاثیر متغیرها، تمرکز بر مهمترین سازمان اقتصادی منطقه که ایران مؤسس آن بوده است نسبت به کلیه منابع موجود هم در زبان فارسی و هم زبان انگلیسی، جدید می‌باشد.



۱. Triangulation: یک استراتژی برای افزایش اعتبار یافته‌ها که به ترکیب رویکرد کمی و کیفی به منظور حصول نتیجه دقیق‌تر و معتبرتر می‌پردازد.

تعاریف نظری

الف - دیپلماسی اقتصادی: دیپلماسی، فن مدیریت تعامل با جهان خارج، تنظیم روابط بین‌الملل و حل و فصل اختلافات بین‌المللی با شیوه‌های مسالمت‌آمیز است (Milissen, 2005: 5). امروزه شکل سنتی دیپلماسی که دولت‌محور و با تأکید بر موضوعاتی همچون جنگ، صلح و امنیت می‌باشد (Baylis, 2011: 311)، بواسطه الف - کاهش نقش بلامنازع دولت‌های ملی به دنبال رشد فزاینده کنشگران غیردولتی در صحنه جهانی؛ ب - وقوع پیشرفت‌های چشمگیر در حوزه فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات و پ - افزایش چشمگیر وزن و جایگاه افکار عمومی در رقم زدن تحولات جهانی منسوخ شده است. شفافیت، کاهش تصلب سلسله‌مراتبی و تنوع دستور کار از ویژگی‌های دیپلماسی نوین است (گنجی دوست، ۱۳۷۸: ۲۰۴).

با توجه به اهمیت فزاینده اقتصاد در عصر جهانی شدن، بهره‌گیری مناسب از فن دیپلماسی برای افزایش فرصت‌ها در زمینه جذب سرمایه خارجی، انتقال فناوری، صدور خدمات، گسترش تجارت خارجی، دسترسی به بازار جهانی و حفظ منافع خود در برابر چالش‌های اقتصاد جهانی اهمیت بسیار دارد. بر این مبنای شکل نوینی از دیپلماسی که همانا دیپلماسی اقتصادی است، بوجود می‌آید (Rana, 2007: 201-220).

دیپلماسی اقتصادی به دنبال استفاده از روابط و نفوذ به منظور تحریک تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌الملل است که محدوده وسیعی از نمایندگان بین‌المللی (همچون سفارتخانه‌ها، کنسولگری، سایر مراکز حمایت‌کننده تجارت) و نهادهای داخلی (همچون دفاتر توسعه، سرمایه‌گذاری و صادرات) و نیز فعالیت‌های دوجانبه دیپلماتیک (مانند ملاقات سران دولت‌ها با اهداف تجاری) را پوشش می‌دهد (Selwyn, 2016: 336).

هدف اصلی دیپلماسی اقتصادی کمک به توسعه اقتصاد ملی (Sobhan, 2009) و تأمین امنیت اقتصادی دولت در نظام بین‌المللی آنارشیست است

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۹

(Jonsson and Hall, 2005). نارای مهمترین اهداف دیپلماسی اقتصادی را بویژه برای کشورهای در حال توسعه؛ شامل تسهیل فضای کسب و کار تجاری، جذب سرمایه گذاری خارجی، گردشگری، بهبود تصویر کشور و دستیابی به تکنولوژی و علم می داند (Narary, 2008: 17). بازیگران دیپلماسی اقتصادی بسته به نوع ان متفاوت هستند. دیپلماسی اقتصادی می تواند در سه سطح دوجانبه، چندجانبه و منطقه ای اجرا شود.

جدول ۱. بازیگران دیپلماسی اقتصادی

بازیگران	کارکردها (انواع دیپلماسی)	
دیپلمات اقتصادی	دیپلماسی اقتصادی	نقش های دولتی
دیپلمات بازرگانی	دیپلماسی بازرگانی	
دیپلمات شرکتی	دیپلماسی شرکتی	نقش های غیردولتی
دیپلمات تجاری	دیپلماسی تجاری	
دیپلمات سازمان های غیردولتی ملی	دیپلماسی سازمان های غیردولتی ملی	
دیپلمات سازمان های غیردولتی فراملی	دیپلماسی سازمان های غیردولتی فراملی	

منبع: Saner and Yiu, 2002

ب - دیپلماسی اقتصادی در وزارت امور خارجه: با رشد سازمان ها و موسسات بین المللی به عنوان میدانی برای وظایف سنتی گروه های دیپلماتیک، دیپلماسی اقتصادی به یک ماموریت اولیه تبدیل شد. این تغییر جهت که تا حدودی همزمان با رشد تجارت بین الملل و سفارتخانه ها و کنسولگری ها (به همان اندازه شکل های سطوح پایین نمایندگی) بوده است، نقش کلیدی در حمایت از کنشگران خصوصی در غلبه یافتن بر هزینه ها و اشکال رسمی و غیررسمی موانع همراه با معاملات خارجی بازی کرد. این مقامات دیپلماتیک با نفوذ توسعه و حفظ بازارهای صادراتی بوسیله هموار کردن مسیر تجارت ازاد امکان پذیر کردند (Naray, 2010:14).

مطالعات اقتصاد سیاسی و تجارت بین الملل، تاثیر دیپلماسی اقتصادی را بر

جریان‌های تجارت بین‌الملل می‌ازماید. رز^۱ نخستین بار به صورت تجربی این مساله را مورد بررسی قرار داد که آیا تجارت به دنبال پرچم می‌آید؟ یافته‌های وی ارتباط بین کنسولگری‌های خارجی و صادرات دوجانبه را مورد تایید قرار می‌دهد. یاکوب^۲ و ون برحیک^۳ بی‌ثباتی و تغییر را در قابلیت جذب تجارت برای سطوح شرکای تجارت توسعه اقتصادی یافتند. هد و راینر به طور جالب توجهی دریافتند که هیات تجارت کانادا بر جریان تجارت تأثیری ندارند. با این وجود به نظر می‌رسد نتیجه منحصر به فردی باشد که دیپلماسی اقتصادی به طور کلی به رشد جریان تجارت برای همیشه مرتبط بوده، حداقل در موقعیتی که یک شریک تجاری از کشورهای توسعه یافته است (Michael Plouffe and Roos van der Sterren, 2016).

تحقیقات دیگر تأثیرات اشکال متفاوت نمایندگان دیپلماتیک بر تجارت دوجانبه را باز می‌کنند. ون برحیک و همکاران نتیجه می‌گیرند که سفارتخانه‌ها تأثیر بزرگی بر تجارت در مقایسه با کنسولگری‌ها دارند، در حالی که کنسولگری‌ها هیچ ارزش نهایی ندارند. یک فراتحلیل از مون و برحیک تایید کرد که وقتی سفارتخانه به عنوان یک متغیر توضیحی بکار رفته است، تأثیر دیپلماسی اقتصادی بسیار واضحتر است. تمام مطالعات نشان می‌دهد که پیوندهای دیپلماتیک، رشد و تسهیل تجارت را به همراه دارد (Brighi and Hill, 2008).

پ - دیپلمات‌ها و توافقات تجارت ترجیحی

توافقات تجارت ترجیحی نوعی ابزار مفید اقتصادی برای تحکیم نتایج لابی قوی دیپلمات‌های یک کشور با کشور میزبان در زمینه قوانین تجاری فی مابین است. این ابزار که حالت تبعیض‌آمیز دارد شرایط مبادله تجاری را برای طرف

1. Rose
2. Mina Yakob
3. Van Bergeijk

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۱۱

سوم بدون صرفه می‌کند تا تشویق به پذیرش توافق تجاری ترجیحی شود. مساله مهم در اجرایی و نهایی شدن این توافقات، توانایی دیپلمات‌ها است که در حقیقت تعیین کنندگان توافق تجاری ترجیحی هستند. علی‌رغم اهمیت نقش دیپلمات‌ها در توافقات تجاری ترجیحی، تحقیقات اندکی در این زمینه صورت گرفته و اکثر مطالعات، متمرکز بر تعداد و دامنه توافقات تجارت ترجیحی یک کشور می‌باشد (Baldwin and Jaimovich, 2012).

بطور کلی دو عامل در رابطه بین دیپلمات‌ها و شکل‌گیری توافق تجارت ترجیحی وجود دارد؛ نخست: دیپلمات‌ها انگیزه شخصی برای مذاکره و معاهدات منعقد شده دارند. دوم: سفارتخانه‌ها نسبت به کنسولگری‌ها از امکانات و اختیارات بیشتری برای طراحی و نهایی کردن توافقات تجارت ترجیحی برخوردارند

(Brighi and Hill, 2008: 11). در حالی که ارتباط دو کشور در سطوح پایینتر، مثلا شارژدو فر، تاثیر اندک بر توافق تجارت ترجیحی دارد، چرا که آنها مقامات تشریفاتی موقت و فاقد منابع و توانمندی‌های نمایندگان دیپلماتیک بالاتر هستند. نمایندگان سطوح بالا ملاحظات سیاسی - استراتژیک مهم را منعکس می‌کنند که هم همکاری بر سر معاهدات تجارت ترجیحی و هم معاهدات سرمایه‌گذاری دوجانبه را تسریع می‌کند (Poulsen and Aisbett, 2016: 5). از آنجا که ایجاد و حفظ سفارتخانه‌ها گران می‌باشد و عواملی همچون استقلال اقتصادی، قدرت معاملات و اهداف ژئوپلیتیکی تسهیم شده در انتخاب و ارسال سفیر اهمیت دارند؛ این اهداف در شکل دادن به قراردادهای دوجانبه و منطقه‌ای نمود می‌یابد (Maliniak and Plouffe, 2011: 17).

علاوه بر اهداف استراتژیک، دیپلمات‌ها اهداف حرفه‌ای شخصی برای شکل‌گیری توافقات تجاری ترجیحی دارند، به گونه‌ای که به سرانجام رساندن یک توافق تجاری با شرکای تجاری می‌تواند منجر به منافع حرفه‌ای مهم شود. مذاکره بر سر یک توافق به عنوان یک نشانه مهم بکار بردن مهارت‌های

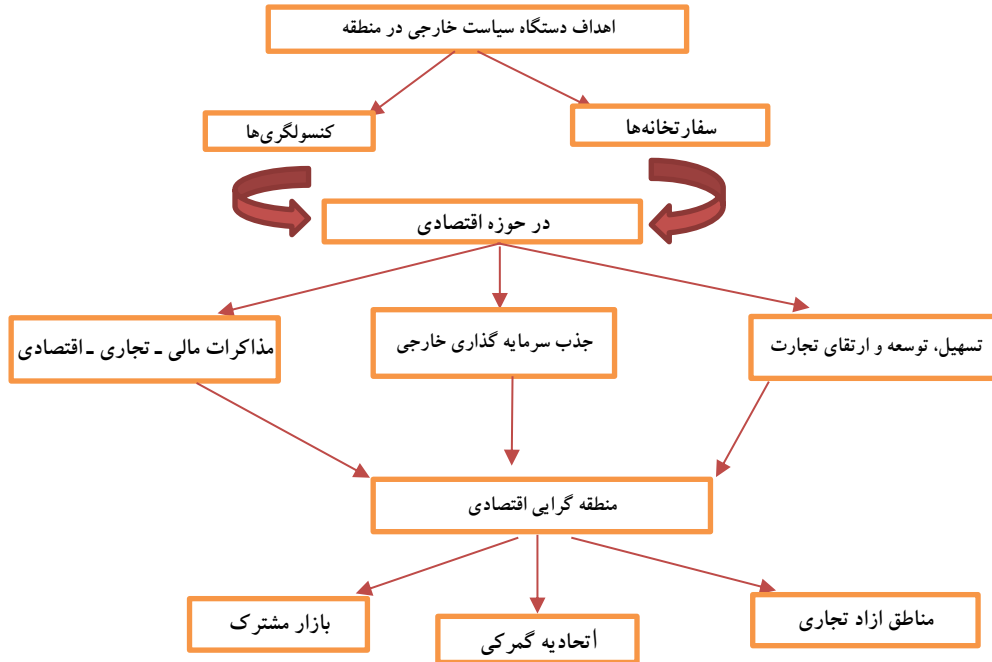


حرفه‌ای بشدت توسعه یافته بکار می‌رود، موفقیت در به نتیجه رسیدن یک مذاکره، یک دستاورد مهم است که می‌تواند پایه چشم‌اندازهای حرفه‌ای ارتقا یافته را شکل دهد. در حالی که کارمندان دیپلماتیک می‌توانند به متن نهایی شده از مذاکرات به عنوان یک پیشرفت محسوس اشاره کنند، مدرکی بر دیگر مهارت‌های محسوس مهم همچون نشان دادن طیفی از تجربیات، توسعه و بهبود مهارت‌های مذاکرات با ارزش و با موفقیت کارکردن به عنوان جزئی از تیم نیز است. در نتیجه دیپلمات‌ها می‌توانند تسهیم در قراردادها را بعنوان اهرمی برای ارتقا و بهبود حقوق و محل ماموریت مورد علاقه‌شان بکار ببرند (Michael Plouffe and Roos van der Sterren, 2016:23).

این انگیزه‌های خصوصی با موقعیت ویژه دیپلماتیک برای شکل دادن و اجرای سیاست خارجی اقتصادی همپوشانی دارد. بطور ایده‌آل، دیپلمات‌هایی که در مذاکرات قرار دارند بخاطر اطلاع از اهداف سیاسی و اقتصادی حکومتشان و منافع بازیگران خصوصی، می‌توانند این آگاهی را به کشور میزبان منتقل کنند، در نتیجه دیپلمات‌ها هم انگیزه و هم توانایی برای کاهش منابع عدم قطعیت، ریسک و هزینه‌های معامله دارند، آنها می‌توانند سهامداران کلیدی را شناسایی و بسیج نمایند و مذاکرات را به سوی نتایج موفقیت‌آمیز هدایت کنند.

ت - منطقه‌گرایی اقتصادی: منطقه‌گرایی اقتصادی در اصل ترتیبات نهادی طراحی شده برای تسهیل جریان آزاد کالاها و خدمات و نیز برای هماهنگ شدن سیاست‌های اقتصادی خارجی بین کشورها در منطقه جغرافیایی مشابه است (Moons, 2016: 9). مناطق آزاد تجاری، اتحادیه‌های گمرکی، بازار مشترک و اتحادیه‌های اقتصادی، نمونه‌هایی از منطقه‌گرایی اقتصادی هستند. شکل زیر چگونگی تاثیر دیپلماسی اقتصادی را بر منطقه‌گرایی اقتصادی نشان می‌دهد.

شکل ۲. تاثیر دیپلماسی اقتصادی بر منطقه گرایی اقتصادی



ث - سازمان همکاری اقتصادی (اکو): این سازمان اگرچه در سال ۱۳۶۴ شکل گرفت اما متعاقب امضای عهدنامه ازبیر در ۱۳۷۵ در قالب نوین با تعریف مشخصی از اهداف، اولویت‌ها و چارچوب‌های همکاری؛ دوران جدید خود را آغاز کرد.^۱ به طور کلی عملکرد سازمان اکو در ۴ دوره مشخص قابل بررسی است:

- ۱- دوره شکل‌گیری و گسترش اعضا (۱۹۸۵ تا ۱۹۹۲)؛
- ۲- دوره تجدید ساختار و تعیین اولویت‌ها (از ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۶)؛
- ۳- دوره ترسیم چارچوب فعالیت‌ها و نهادینه کردن همکاری‌ها (۱۹۹۷ تا ۲۰۰۵)؛
- ۴- دوره ورود به عرصه اجرایی و تلاش برای تحقق برنامه‌ها و راهبردها (از ۲۰۰۶ به بعد).

سازمان اکو طی دوران اخیر موفق شد پس از گسترش اعضا به تجدید ساختار، تدوین اولویت‌ها و ترسیم چارچوب‌ها و چشم‌انداز فعالیت‌ها و نهادینه کردن همکاری‌های منطقه‌ای در قالب تدوین ده‌ها موافقتنامه و سند راهبردی در بخش‌های مختلف بپردازد. از سال ۲۰۰۶ اکو وارد مرحله اجرایی موافقتنامه‌ها و طرح‌های تدوین شده گردیده است (عباسی و دامن‌پاک ۲۱:۱۳۹۲). بانک توسعه و تجارت اکو^۲، موافقتنامه تجاری اکو (اکوتا)^۳، از مهمترین موافقتنامه‌های منطقه اکو محسوب می‌شوند. در مهر ماه ۱۳۹۶، موافقتنامه همکاری میان بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و بانک توسعه و تجارت سازمان همکاری‌های اقتصادی اکو در انکارا امضا شد. بر اساس این موافقتنامه، شرایط و ضوابط فعالیت دفتر نمایندگی بانک اکو در قلمرو جمهوری اسلامی ایران تعیین می‌شود. موافقتنامه تجاری اکو نیز اولین تجربه ازادسازی تجاری

1. ECO Vision 2015, (2005)
2. ETDB
3. ECO Trade Agreement (ECOTA)

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۱۵

منطقه‌ای برای ایران به حساب می‌آید. قانون موافقتنامه تجاری اکو که شامل یک مقدمه و ۳۹ ماده می‌شود در سال ۱۳۸۳ به تصویب مجلس شورای اسلامی ایران رسیده است.

با توجه به اینکه گسترش همکاری‌های اقتصادی منطقه‌ای از اهداف اصلی سازمان اکو می‌باشد، می‌توان گفت این سازمان عملاً در سه شاخص اصلی منطقه‌گرایی اقتصادی ناموفق بوده است:

شکل ۳. شاخص‌های منطقه‌گرایی اقتصادی در سازمان اکو

	شاخص‌های منطقه‌گرایی اقتصادی	عملکرد سازمان اکو در شاخص‌های منطقه‌گرایی اقتصادی
۱	مناطق آزاد تجاری	این سازمان هیچ منطقه آزاد تجاری میان اعضای خود تاسیس نکرده است.
۲	اتحادیه گمرکی	تلاش برای ایجاد اتحاد گمرکی اگرچه به سال ۱۹۹۱ در این سازمان باز می‌گردد که کشورهای ایران-ترکیه-پاکستان پروتکل ترتیبات ترجیحی را در تهران امضا کردند و در سال ۱۹۹۲ به گات اعلام شد و مفاد آن از سال ۱۹۹۳ اجرا شد، اما به دلایلی همچون افزایش نرخ متوسط ترجیحات (۱۰ درصد)، محدود بودن فهرست کالاهای مشمول ترجیحات (۶۶ کالا) و نیز تاثیر تحولات در رژیم تجارت جهانی (پیوستن ترکیه و پاکستان به سازمان تجارت جهانی)، این ترتیبات نه تنها اثربخش نبود بلکه اجرای آن به صورت دوفاکتور متوقف شد.
۳	بازار مشترک	هیچ بازار مشترکی بین کشورهای عضو وجود ندارد.

در شاخص اجرای موافقتنامه‌های همکاری منطقه‌ای نیز جدول زیر نشان از میزان همکاری و مشارکت پایین اعضای سازمان دارد.

رتبه	کشور	تعداد موافقتنامه‌های امضا کرده	تعداد موافقتنامه‌های تصویب کرده
۱	ایران	۱۷	۱۳
۲	افغانستان	۱۵	۴
۳	ترکیه	۱۴	۹
۴	پاکستان	۱۳	۱۲
۵	اذربایجان	۹	۴
۶	قزاقستان	۸	۵
۷	قرقیزستان	۶	۴
۸	ترکمنستان	۶	۲
۹	ازبکستان	۳	۰

منبع: سایت دبیرخانه اکو

با توجه به جدول فوق می‌توان گفت ایران در سازمان اکو بالاترین میزان همکاری و مشارکت را داشته است و به تمامی موافقتنامه‌های اکو پیوسته است اما مشکل اساسی ایران، مشارکت محتوایی در اجرای موافقتنامه‌های اکو است که بعضاً در میان رقابت‌های منطقه‌ای و یا ترجیح مقررات ملی بر همکاری‌های منطقه‌ای، مورد غفلت واقع شده است.

اسناد سازمان اکو گویای این مطلب است که اگرچه اکوتا به عنوان مهمترین موافقتنامه تجاری در سازمان اکو تصویب و اجرایی شده است اما داده‌های مربوط به مبادلات تجاری اعضای اکو نشان می‌دهد سه کشور اصلی موسس اکو، مهمترین شرکای اقتصادی آنها خارج از اکو هستند. سند چشم‌انداز اکو برای سال ۲۰۱۵ که هدف خود را تحقق سهم ۲۰ درصدی تجارت درون منطقه‌ای قرار داده بود عملاً شکست خورده است؛ زیرا تنها ۸ درصد از سهم تجارت درون منطقه‌ای محقق شده است. حتی در سال ۲۰۱۷ این سهم به شدت کاهش می‌یابد و به ۳/۹ درصد می‌رسد. بخش دیگری که جزء برتری‌های اکو محسوب می‌شود و عملاً این پتانسیل نتوانسته است به مزیت و

یک پیشران تقویت همگرایی اقتصادی در منطقه منجر شود، بخش انرژی است. اگرچه ۴ کشور عضو اکو (ایران، اذربایجان، قزاقستان، ترکمنستان) دارای ذخایر قابل توجه انرژی هستند اما به دلیل فقدان استراتژی انرژی مفید میان آنها این کشورها وارد رقابت با یکدیگر شده‌اند و مزیت نسبی را تبدیل به یک چالش در سازمان اکو کرده‌اند (عباسی و دامن پاک ۱۳۹۲: ۲۶).

با توجه به اینکه این مقاله به دنبال پاسخ به این پرسش است که عوامل مؤثر بر ناکارآمدی دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو در پیشبرد سیاست منطقه‌گرایی اقتصادی دولت یازدهم کدامند؟ روش تحقیق این مقاله بر سه پایه استوار شده است که در حقیقت سه ضلع روش مثلث‌سازی را می‌سازد. در گام اول در فهم دیپلماسی اقتصادی و شاخص‌های آن با توجه به متون نظری طراحی شده پیرامون این موضوع سعی شده است.

از آنجا که محور این مقاله، دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو است، در گام دوم از مدل گرانشی برای تعیین نقش سفرا و رایزنان بازرگانی بر توسعه روابط تجاری ایران با کشورهای عضو اکو استفاده شده است. در این مدل که در ادامه به تفصیل توضیح داده می‌شود با استفاده از نرم‌افزار Eviews به تحلیل ۶۳۰ داده آماری پرداخته می‌شود. در گام سوم که هدف آن تحلیل نتیجه حاصل از تخمین داده‌ها با روش گرانشی می‌باشد، از روش مصاحبه با نخبگان استفاده می‌شود. در این مرحله سفرا و رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای عضو اکو و دو مدیر کل در وزارت امور اقتصادی ایران، جامعه نخبگانی این مقاله را تشکیل می‌دهند. تحلیل مستخرج از این مصاحبه‌ها در قالب ۷ دلیل، ضعف دیپلماسی اقتصادی در کشورهای عضو اکو توضیح داده می‌شود.

چارچوب نظری: مدل تجربی گرانشی^۱

برای توصیف جریان‌های تجارت بین‌الملل، مدل‌های بسیاری مورد استفاده قرار گرفته است. این مدل‌ها با توجه به درجه جزئیات و علایق نظری محقق، متفاوت هستند. مدل گرانشی به طور گسترده در نهادهای سیاسی از دهه ۶۰ مورد استفاده قرار گرفته است (سوری و تشکینی، ۱۳۹۲: ۴۲). برگستراند^۲ اولین فردی بود که معادله گرانشی را برای بنیادهای اقتصاد خرد شرح داد و یک مشتق رسمی از معادله گرانشی، درون متن مدل تعادل گرانشی از تجارت جهان با مقایسه ناقص و مشتق‌گیری تولید ارائه کرد. همچنین در همین زمان تینبرگن^۳ و پویورین مدل گرانشی را از فیزیک وارد اقتصاد کردند. مدل تینبرگن با این که نمونه سنتی از مدل گرانشی می‌باشد اما دارای سابقه غنی در ادبیات اقتصاد منطقه‌ای است (Mina Yakop and Peter Van Bergeijk, 2009: 67).

در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ کاربرد این مدل در اقتصاد بین‌الملل نشان از توانایی این مدل برای توضیح مسائل اقتصاد جهانی داشت. در دهه ۹۰ نیز از این مدل برای بیان ارتباط میان شمال و جنوب در جریان تجارت دوجانبه استفاده و نیز سطوح ترتیبات تجاری ترجیحی با کشورهای غیر شریک با این مدل تشریح شد (Anderson and Wincoop, 2003). اگرچه توانایی مدل گرانشی برای در هم آمیختن ترتیبات عملی همچون تجارت فراصنعتی، تاثیر هزینه‌های حمل و نقل و تاثیر تفاوت‌ها در درآمد سرانه بر جریان‌های تجارت، درخور توجه است اما مساله اینجاست که چگونه دیپلماسی اقتصادی و تجاری را به حساب آوریم. این مساله همان دغدغه این تحقیق است.

بینش موجود در پشت معادله گرانشی، تقاضا است. مفروض این مدل عبارت

1. Gravity Approach
2. Bergstrand, 1985
3. Tinbergen

است از اینکه:

نخست: تولید کالاها به طور مثبت بستگی به اندازه اقتصاد کشور صادرکننده و ظرفیت تولید (که به وسیله GDP نمایش داده می شود) دارد.

دوم: تقاضا برای صادرات بطور مثبت به بازار کشور واردکننده بستگی دارد که به وسیله GDP نمایش داده می شود.

سوم: هزینه های حمل و نقل، مدت و زمان حمل و نقل و افق فکری اقتصادی صادرکننده (همگی برابر با فاصله جغرافیایی بین کشور صادرکننده و واردکننده به طور کلی فرض شده اند) که تاثیر منفی بر تجارت دارد.

در مدل اولیه سه متغیر توضیحی عبارت است از:

- (i) The Exporting Country's Gross Domestic Product Y_i
(i) تولید ناخالص داخلی کشور صادرکننده
 - (ii) The Importing Country's GDP Y_j
(ii) تولید ناخالص داخلی کشور وارد کننده
 - (iii) The Distance between Two Countries D_{ij}
(iii) فاصله بین پایتخت دو کشور صادر کننده و وارد کننده.
- به این ترتیب شکل ساده معادله برای مدل گرانشی عبارت است از:

$$1. E_{ij} = Y_i^{\alpha} Y_j^{\beta} D_{ij}^{\gamma}$$

در اینجا $\alpha > 0, \beta > 0, \gamma < 0$ است در حالی که E_{ij} صادرات از کشور (i) به کشور (j) است. برای تقویت معادله،

معمولا جمعیت N_i و N_j از شرکای تجارت نیز به معادله اضافه می شود. از جمله متغیرهای دامی موثر بر افزایش تجارت می توان به همجواری (یا مرز مشترک)، دسترسی به دریا (یا محصور در خشکی بودن) نیز اشاره داشت. از آنجایی که توافقات تجارت ترجیحی یک شاخص مهم در شکل گیری منطقه گرایی اقتصادی است به صورت یک متغیر به فرمول گرانشی این مقاله اضافه شده است. از طرف دیگر از آنجا که دیپلمات ها و کنسول ها با توجه به

انگیزه‌های دیپلماتیکی که دارند؛ زمینه‌ساز انعقاد توافقات تجاری هستند، به عنوان شاخص دیپلماسی اقتصادی در فرمول مقاله وارد شده‌اند. در حقیقت مفروض اصلی این است که بین تعداد سفیر و کنسول‌های یک کشور در کشور میزبان و سطح روابط تجاری دو کشور همبستگی مثبت وجود دارد و از طرف دیگر عدم وجود سفیر در کشور میزبان یا استفاده از نماینده دون پایه نشان دهنده تنش دوجانبه می‌باشد. به این ترتیب الگویی که در این مطالعه مورد استفاده قرار می‌گیرد به شکل زیر است:

$$\text{Loex} = \beta_1 \log(\text{gdpcap}_d - \text{dit} * \text{gdpcap}_o - \text{oit}) + \beta_2 \log(\text{pop}_d - \text{dit} * \text{pop}_o - \text{oit}) + \beta_3 \log(\text{distw}_{it}) + \beta_4 \text{emb_cons}_{it} + \beta_5 \text{fta_wto}_{it} + \beta_6 \text{rpolicy}_{it} + \beta_7 \text{landl}_{it} + \beta_8 \text{contig}_{it}$$

که:

سرانه تولید ناخالص ملی کشور مقصد ^۱	gdpcap_d
سرانه تولید ناخالص ملی کشور مبدا ^۲	gdpcap_o
جمعیت کشور مقصد ^۳	pop_d
جمعیت کشور مبدا ^۴	pop_o
این متغیر نشان دهنده فاصله پایتخت‌های دو کشور است که با استفاده از تولید ناخالص ملی وزنی شده است. ^۵	distw
جمع تعداد کنسول‌ها و سفیر کشور مبدا در کشور مقصد است که این متغیر به عنوان تسهیل کننده صادرات در نظر گرفته شده است. ^۶	emb_cons
متغیر موهومی قراردادهای تجاری منطقه‌ای تحت نظارت wto: اگر دو کشور قرارداد داشته باشند عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر. ^۷	fta_wto

1. GDP per Capita of Destination
2. GDP per Capita of Origin
3. Population of Destination
4. Population of Origin
5. $\text{distw} = \text{gdpcap}_d * \text{gdpcap}_o * \text{dist} / \sum \text{gdpcap}_d * \text{gdpcap}_o$
6. www.embassypages.com
7. Dummy for Regional Trade Agreement

بررسی چالش های دیپلماسی اقتصادی دولت... ۲۱

متغیر موهومی برای دوره ریاست جمهوری روحانی است که این دوره خود شامل دو سال همراه با تحریم است که با عدد نیم نشان داده شده است و دو سال دوم که بدون تحریم است با عدد یک نشان داده شده است. برای دوره‌های قبلی از عدد صفر استفاده شده است.	rpolicy
متغیر موهومی دسترسی به دریا: اگر دو کشور دسترسی به دریا داشته باشند عدد ۲ و اگر یکی دسترسی داشته باشد عدد ۱ و در غیر اینصورت عدد صفر.	landl
متغیر موهومی مجاورت: اگر دو کشور مجاورت داشته باشند عدد یک در غیر اینصورت عدد صفر	contig

داده‌های لازم که در فایل اکسل برای تخمین، مرتب شدند در بر گیرنده:

الف - داده‌های صادراتی ۱۰ کشور عضو سازمان اگو است.^۱

ب - کشور ترکمنستان از استثناهای این سازمان محسوب می‌شود که داده‌های قابل اعتماد و مرتبی در مورد متغیرهای مورد نظر تحقیق ندارد. به دلیل نقصان داده در مورد کشور ترکمنستان به منظور استفاده از مزایای داده‌های متعادل،^۲ این کشور از تخمین حذف شده است.

پ - در مجموع تعداد ۶۳۰ داده (۱۰ کشور در مقابل ۹ کشور که به انها صادرات صورت می‌گیرد برای ۷ سال که سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶) در فایل اکسل به منظور تخمین مرتب شده است.

ت - از نرم‌افزار متلب برای استخراج داده های مربوط به دوره زمانی تحقیق استفاده شده است.

ث - از اعداد سه رقمی به عنوان مشخصه شناسایی کشورها استفاده شده است.

ج - از انجا که واردات بر اساس کرایه، بیمه و مبنای حمل و نقل و صادرات بر مبنای تحویل کالا بر روی وسیله حمل و نقل FOB ارزش‌گذاری شده‌اند،

1. <https://data.world/imf/direction-of-trade-statistics-dots>
 2. Balance

۲۲ فصلنامه دولت پژوهی

داده‌ها برای هزینه کرایه و بیمه تنظیم می‌شوند.^۱

چ - داده‌های سایر متغیرها از سایت CEPII^۲ بدست آمده است.

ح - داده‌های سال ۲۰۱۶ مستقیماً از گزارش‌های بانک جهانی بدست آمده و داده‌های قبلی نیز با داده‌های جدید مقایسه شده است تا مرتکب خطای مقایسه نشویم.^۳

خ - از اختصارات مندرج در جدول زیر در تنظیم فایل اکسل استفاده شده است.

نام کشور	Country and Area Codes ⁵	اختصار دو حرفی ^۴	اختصار سه حرفی
Afghanistan	512	AF	AFG
Azerbaijan	912	AZ	AZE
Iran	429	IR	IRN
Kazakhstan	916	KZ	KAZ
Kyrgyzstan	917	KG	KGZ
Pakistan	564	PK	PAK
Tajikistan	923	TJ	TJK
Turkmenistan	925	TM	TKM
Turkey	186	TR	TUR
Uzbekistan	927	UZ	UZB

بررسی نتایج مدل پژوهش به شکل زیر می‌باشد:

1. Because imports are valued on a cost, insurance, and freight (CIF) basis and exports on a free on board (FOB) basis, the data are adjusted for the cost of freight and insurance.

2. http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=6

۳. توجه شود که منبع اصلی این سایت نیز بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی بوده است.

4. http://www.nationsonline.org/oneworld/country_code_list.htm

5. <https://data.world/imf/direction-of-trade-statistics-dots>

❖ تحلیل هم جمعی (انباشتگی)^۱ مدل

بررسی وجود هم جمعی متغیرها در داده های پانل حائز اهمیت فراوانی است، برای پرهیز از وقوع رگرسیون کاذب و نیز تعیین رابطه بلندمدت میان متغیرها، روش هم انباشتگی می تواند مفید واقع شود. همان طور که ملاحظه می شود بر اساس نتایج جدول هم انباشتگی، رابطه تعادلی بلندمدت میان متغیرهای مدل در سطح ۵ درصد پذیرفته می شود، این نتایج نشان می دهد که یک ارتباط قوی بلندمدت میان متغیرهای مدل وجود دارد و رگرسیون کاذب نمی باشد.

جدول تحلیل هم جمعی مدل

احتمال	اماره t	آزمون
0/0002	-2/869419	ADF

یافته های پژوهش (خروجی نرم افزار Eviews)

❖ آزمون مانایی

در تحلیل های اقتصادسنجی کاربردی برای برآورد روابط بلندمدت بین متغیرها، میانگین و واریانس آنها را در طی زمان ثابت و مستقل از عامل زمان در نظر می گیرند و در نتیجه بطور ضمنی ثبات رفتاری را برای آنها فرض می کنند. با وجود این، در تحقیقات کاربردی معلوم شده است که در بیشتر موارد ثبات رفتاری متغیرهای سری های زمانی تحقق پیدا نمی کند. وجود متغیرهای نامانا در مدل سبب می شود تا آزمون های کلاسیک t و F از اعتبار لازم برخوردار نباشند. در چنین حالتی رگرسیون انجام گرفته رگرسیون کاذبی بیش نخواهد بود. به دلیل اینکه سری های زمانی عموماً نامانا هستند، لازم است تا محققان به عواقب و مشکلات استفاده از داده های سری زمانی نامانا و امکان بروز رگرسیون کاذب واقف باشند.

نتایج حاصل از آزمون ریشه واحد برای پسماند رگرسیون مدل به شرح ذیل هست:

جدول نتایج آزمون مانایی متغیرهای مدل

آزمون				متغیر
*Chu t & Levin, Lin		Im, Pesaran and Shin W-stat		
Prob	اماره آزمون	Prob	اماره آزمون	
0	8/32885	0/02	-2/03368	Gdp cap
0	-7/34472	0/0005	-2/3245	Pop
0	-4/27274	0/0139	-152/013	dist
0	-4/85637	0/0203	-2/22882	rta-wto
0	-6/34962	0/0001	-1/33691	rpolicy
0	-4/38317	0/0001	2/05307	land
0	-3/78267	0	35/5416	contig
0	-4.97545	0.04	-1.73024	INF

یافته‌های پژوهش (خروجی نرم افزار Eviews)

بر اساس آزمون «ایم، پسران و شین و دابلو استات و چوو، لوین، لین، و فیشر» چون مقدار احتمال همه متغیرها کمتر از ۵٪ بوده است، همه متغیرهای مستقل، وابسته و کنترلی در دوره پژوهش در سطح مانا^۱ بوده‌اند. مانایی بدین معنی است که میانگین و واریانس متغیرهای پژوهش در طول زمان و کوواریانس متغیرها بین سال‌های مختلف ثابت بوده است. همان‌گونه که در جدول فوق ملاحظه می‌شود همه متغیرها مانا هستند؛ بنابراین مشکل رگرسیون کاذب در ضرایب برآوردی وجود نخواهد داشت. در رگرسیون کاذب معنی‌دار، ضرایب به صورت کاذب است.

❖ برآورد نهایی با استفاده از تحلیل پانلی و تخمین مدل

در این بخش برای بررسی و برآورد مدل کلی از تحلیل پانلی^۱ استفاده شده است. دلیل استفاده از این روش به علت نوع ماهیت داده‌هاست. زیرا در تحلیل پانلی، داده‌ها - به صورت مقطعی - زمانی^۲ گردآوری شده‌اند. در داده‌هایی که به این صورت جمع‌آوری می‌شوند، استقلال مشاهدات حفظ نمی‌گردد؛ زیرا از هر کشور در سال‌های مختلف چندین مشاهده وجود دارد که این مشاهدات بهم وابسته‌اند. به عبارت دیگر در این تحلیل، تعداد داده‌ها عبارت است از تعداد کشورها ضرب در تعداد سال‌ها.

آزمون تشخیص مدل

قبل از برآورد مدل، ابتدا باید آزمون‌های مربوط به آن را انجام داد. اولین آزمونی که انجام می‌شود، آزمون بررسی فرضیه زیر است. با توجه به فرض ثابت بودن ضرایب متغیرها، آیا عرض از مبدا در تمامی سال‌ها ثابت است یا خیر. به‌طور کلی برای انتخاب از میان مدل Pooled و Panel از آزمون زیر استفاده می‌کنیم:

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = \dots = \alpha_{T-1} \\ H_1: \alpha_i \neq \alpha_j \end{array} \right.$$

مدل Pooled تمام عرض از مبداها باهم برابرند $\alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = \dots = \alpha_{T-1}$
 مدل Panel حداقل یکی از عرض از مبداها با بقیه متفاوت است $\alpha_i \neq \alpha_j$

برای آزمون فرضیه فوق از آماره اف - لیمر استفاده می‌شود. نتایج این آزمون در جدول ذیل خلاصه شده است. در صورتی که مقدار P-Value کمتر از ۵ درصد باشد از روش پانل برای برآورد استفاده می‌شود.

جدول آزمون تشخیص مدل (آزمون اف - لیمر)

نتایج	احتمال	آماره t	مدل
روش پانل	0	37.616359	مدل اول

یافته‌های پژوهش (خروجی نرم‌افزار Eviews)

همان‌طور که در جدول فوق مشاهده می‌شود، مقادیر احتمال کمتر از ۵ درصد می‌باشد، فرضیه صفر مبنی بر برابری عرض از مبداها رد شده و برای آزمون فرضیات می‌بایست از روش پانل استفاده شود. آزمون هاسمن^۱

برای آزمون، اینکه مدل اول و دوم پژوهش با بهره‌گیری از روش اثرات ثابت یا اثرات تصادفی برآورد گردد، از آزمون هاسمن به صورت زیر استفاده می‌شود:

$$H_0: \text{Random Effects}$$

$$H_1: \text{Fixed Effects}$$

$$H = n\hat{q}(\text{Avar}(\hat{q}))^{-1} \hat{q}$$

که در آن \hat{q} : تفاضل ضرایب برآورد شده برای متغیرهای توضیحی لحاظ شده در روش اثرات ثابت و تصادفی ($\hat{q} = \beta_{FE} - \beta_{RE}$) است.

$$\text{Avar}(\hat{q}): \text{واریانس مجانبی } \hat{q} \text{ و } n: \text{تعداد مشاهدات.}$$

فرضیه صفر این است که تخمین زنده‌های مدل اثرات تصادفی مناسب است. اگر فرضیه صفر رد شود نتیجه می‌گیریم که روش اثرات تصادفی مناسب نیست و بهتر است از روش اثرات ثابت استفاده، کنیم اماره هاسمن دارای توزیع خی-دو با درجه آزادی، برابر تعداد ضرایب تخمین زده شده در مدل می‌باشد. اگر اماره محاسبه شده در سطح احتمال معین، از توزیع خی-دو جدول بزرگ‌تر باشد در این صورت فرضیه صفر رد می‌شود.

جدول نتایج آزمون هاسمن

مدل	اماره خی دو	احتمال	نتایج
مدل	2.531886	0.4696	پانل با اثرات تصادفی

یافته‌های پژوهش (خروجی نرم افزار Eviews)

همان‌طور که در جدول آزمون هاسمن مشاهده می‌شود نتایج آزمون به خوبی نشان می‌دهد که فرضیه صفر برای مدل تحقیق رد نمی‌شود؛ پس نتیجه می‌گیریم برای برآورد این پنچ مدل، روش اثرات تصادفی مناسب می‌باشد. با توجه به اینکه کلیه مدل‌های تحقیق با روش پانل با اثرات تصادفی برآورد خواهند شد و روش EGLS یک روش ترمیمی برای رفع خودهمبستگی و ناهمسانی واریانس می‌باشد لذا نیازی به برآورد آزمون‌های تشخیصی خودهمبستگی و ناهمسانی واریانس مدل‌های تحقیق نمی‌باشد.

نتایج تخمین الگو

با توجه به نتایج حاصل شده از بخش قبلی، مدل به صورت اثرات تصادفی بر اساس رهیافت داده‌های پانل برآورد شده است. نتایج جدول زیر نشان می‌دهد که مدل برآوردی از نظر شاخص آماری در وضعیت مناسبی قرار دارد. آماره F بیانگر معناداری کل رگرسیون است. عبارتی این فرضیه که ضرایب متغیرهای مستقل مدل می‌توانند صفر باشند رد می‌شود و کل رگرسیون معنی‌دار است. همچنین مقدار آماره دوربین واتسن عدم خودهمبستگی در بین پسماندهای مدل را تایید می‌کند. لذا مدل برآورد شده از درجه بالایی در اعتماد به ضرایب قرار دارد.

جدول نتایج آزمون مدل گرانشی

Dependent Variable: LOG(EX?)
 Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
 Date: 07/29/18 Time: 18:47
 Sample (adjusted): 2011 2016
 Included observations: 6 after adjustments
 Cross-sections included: 504
 Total pool (balanced) observations: 3024
 Iterate coefficients after one-step weighting matrix
 White period standard errors & covariance (no d.f. correction)
 Convergence achieved after 16 total coef iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GDPCAP_D?*GDPCAP_O?)	0.368247	0.070880	5.195358	0.0000
LOG(POP_D?*POP_O?)	1.451724	0.150046	9.675196	0.0000
LOG(DISTWW?)	-0.211066	0.064847	-3.254844	0.0011
EMB_CONS?	-0.334938	0.193830	-1.728000	0.0841
FTA_WTO?	1.114867	0.769714	1.448417	0.1476
RPOLICY?	-0.328367	0.050680	-6.479213	0.0000
LANDL?	-1.318212	0.618295	-2.132010	0.0331
CONTIG?	2.019828	0.446441	4.524285	0.0000
AR(1)	0.971877	0.002766	351.3695	0.0000

Weighted Statistics

R-squared	0.971056	Mean dependent var	57.58896
Adjusted R-squared	0.970979	S.D. dependent var	46.27915
S.E. of regression	1.317278	Sum squared resid	5231.689
Durbin-Watson stat	2.176830		

Unweighted Statistics

R-squared	0.749188	Mean dependent var	17.33051
Sum squared resid	7975.898	Durbin-Watson stat	3.153581

یافته‌ها و تحلیل نتایج آزمون مدل گرانشی

* رشد تولید ناخالص داخلی عامل محرک رشد مبادله در سازمان اکو بوده است. در واقع رابطه بین افزایش تولید ناخالص داخلی و افزایش مبادلات تجاری مثبت است که میزان اثرگذاری این متغیر بر حجم مبادلات تجاری بین‌المللی برابر ۰.۳۶۸۲۴۷ می‌باشد.

* متغیر جمعیت کشور مبدا و مقصد بر رفتار تجاری بین دو کشور مثبت و

معنادار است به نحوی که هر واحد افزایش جمعیت در کشورهای مبدا و مقصد مقدار $1/451724$ درصد افزایش در صادرات را به همراه داشته است که مطابق با نظریات بررسی شده در این مورد نیست زیرا افزایش جمعیت به معنی مصرف بیشتر و نیاز به سهم بیشتر آنها از تولید داخلی است. این بخش نیز برخلاف نظریات تئوریک، دارای علامت مثبت و معنی دار است که این عامل را می توان ناشی از عدم استفاده بهینه از کالاها در کشورهای عضو اکو دانست.

* در مورد متغیر فاصله با توجه به اینکه در مبانی نظری مدل گرانشی، مقادیر فاصله بیشتر منجر به افزایش در هزینه تجارت شده و این افزایش موجب کاهش حجم مبادلات تجاری می گردد باید علامت آن منفی باشد که در این برآورد نیز منفی شده است. در مورد معنی داری فاصله که هر چه اختلاف فاصله دو کشور که به وسیله تولید ناخالص ملی وزن دار شده است بیشتر باشد سبب کاهش صادرات به اندازه $0/211066$ - درصد می شود که مطابق با نظریات و تئوری های مطرحه است.

* دیپلمات های تجاری علاوه بر توسعه تجارت و سرمایه گذاری در کشورها به جذب ایده های تحقیق و توسعه و تصویرسازی از کشور و توسعه صنعت توریسم کمک قابل توجهی می نماید. کشورهای مختلف بسته به شرایط اقتصادی و تجاری حاکم و وضعیت کشور هدف سعی کرده اند از مکانیسم های مختلفی برای انتخاب افراد و یا مراکز دیپلماسی تجاری جهت استقرار در کشورهای هدف بهره ببرند. همچنین ساز و کارهای تشویقی و پرداختی متنوع و استفاده از توان نیروهای کارشناسی بومی، اختیار جهت دریافت هزینه ارائه خدمات برای تقویت انگیزه کارگزارهای دیپلماسی تجاری و اعطای استقلال عملکرد در این حوزه از دیگر اقدامات هوشمندانه کشورهای پیشرو در تجارت جهانی برای بدست گیری بازارهای جهانی است. لذا هر چه تعداد کنسول و سفیر کشور مبدا در مقصد بیشتر باشد سبب افزایش مبادلات تجاری و بین المللی دو کشور می شود لذا بر اساس تئوری انتظار معنی داری و تاثیر مثبت این متغیر

می‌باشد که نداشتن موافقت‌نامه تجارت ترجیحی دوجانبه میان کشورهای عضو و اجرایی نشدن موافقت‌نامه تجاری اکو (اکوتا) منجر به معنادار نبودن این متغیر و کاهش حجم تجارت درون منطقه‌ای اکو شده است. همچنین این عامل‌ها سبب معنادار نشدن متغیر قراردادهای تجاری تحت نظارت WTO شده است. چرایی معنادار نبودن متغیر دیپلمات‌ها در این سنجش به طور مبسوط در فصل بعدی مورد مذاقه قرار می‌گیرد.

* تحریم‌ها سبب کاهش مبادلات تجاری کشورها با کشور مبدأ به دلیل محدودیت‌های ایجاد شده از سوی کشور تحریم‌کننده می‌شود لذا انتظار می‌رود با توجه به تئوری این عامل تاثیر منفی و وارونه با صادرات داشته باشد که نتایج، نشان دهنده تاثیر منفی 0/328367- می‌باشد که مطابق تئوری می‌باشد. * هرچه دسترسی به دریا بیشتر باشد و یا دو کشور در مجاورت یکدیگر باشند سبب کاهش هزینه مبادلات شده که باعث تاثیرگذاری مثبت این عوامل بر صادرات می‌شود و مطابق با نتایج بدست آمده می‌باشد.

در یک نگاه کلی می‌توان گفت تخمین مدل این مقاله نشان می‌دهد که:

- در متغیر GDP، رشد تولید ناخالص داخلی عامل محرک رشد مبادله در سازمان اکو است که مطابق با مفروض اصلی مدل است.
- در متغیر جمعیت، شاهد تاثیر مثبت و معنادار جمعیت کشور مبدأ و مقصد بر رفتار تجاری دو طرف تجاری هستیم که مطابق با مفروض اصلی مدل نیست.
- متغیر فاصله، نشان دهنده کاهش صادرات به سبب افزایش فاصله است که مطابق با مفروض مدل است.

- متغیر توافقات تجاری، بی‌معنی است که مطابق با مفروض مدل نمی‌باشد.
- متغیر تعداد کنسول - سفیر معنادار نیست و مطابق با مفروض مدل نمی‌باشد.
- متغیر تحریم‌ها، تاثیر منفی را نشان می‌دهد.
- متغیر دسترسی به دریا مطابق با مفروض مدل است.
- متغیر مجاورت نیز مطابق با مفروض مدل است.

به این ترتیب مدل گرانشی این مقاله نشان می‌دهد که سفرا- کنسول‌های ایران در کشورهای عضو سازمان اکو در طول سه دوره متفاوت (دوره‌ای که ایران تحریم است و آقای روحانی رئیس جمهور نیست، دوره‌ای که آقای روحانی رئیس جمهور است و تحریم‌ها علیه ایران وجود دارد، دوره‌ای که روحانی رئیس جمهور است و ایران تحریم نیست) هیچ تاثیری بر افزایش همگرایی اقتصادی ایران با کشورهای عضو سازمان نداشته‌اند.

نتیجه‌گیری: چرایی عدم موفقیت دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو

با توجه به نتایج کسب شده از مدل گرانشی این سوال مطرح می‌شود که چه عاملی منجر به شکست دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو شده است؟ چرا در دولت یازدهم که نگاه تاکیدی بر دیپلماسی اقتصادی داشته است، مجریان دیپلماسی اقتصادی نتوانسته‌اند نقش تعیین کننده در این زمینه داشته باشند؟ برای پاسخ به این سوالات، نگارنده مقاله به مصاحبه با سفرای ایران در کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان، اذربایجان، ترکیه، قزاقستان و ریزنان بازرگانی ایران در کشورهای اذربایجان، افغانستان، قزاقستان، پاکستان پرداخته است. همچنین با مدیر کل سرمایه‌گذاری خارجی و نیز مدیر کل روابط اقتصادی خارجی ایران در سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران به مصاحبه پرداخته است. از مجموع مصاحبه‌های صورت گرفته می‌توان به ۷ دلیل برای شکست دیپلماسی اقتصادی ایران در سازمان اکو اشاره داشت:

الف - عدم رغبت سفرا به دیپلماسی اقتصادی: این مساله خود نتیجه عوامل زیر است:

- در ارزیابی سفرا به دانش اقتصادی و توانایی سفرا در نهایی کردن فعالیت‌های اقتصادی (بخش خصوصی و دولتی) میان دو کشور توجه نمی‌شود؛

- هیچ انگیزه تجاری و بازرگانی از داخل کشور به عنوان مشوق مالی برای سفرا (و حتی رایزنان بازرگانی) در نظر گرفته نشده است و البته طبق قانون هم، سفرا تا مادامی که کارمند دولت هستند، نمی‌توانند وارد شوند؛
 - وجود نگاه تنگ‌نظرانه برخواسته از بخش خصوصی و دولتی.
- ب - بلا تکلیفی سفرا:** عدم وجود نقشه راه برای روابط اقتصادی و مطرح نشدن اولویت‌های اقتصادی توسط سیاست‌های بالادستی، عاملی می‌شود که تلاش هر سفیر در هر کشوری تبدیل به اقدام جزیره‌ای شود و نیز هر سفیر در هر کشوری تنها بر نوع خاصی از روابط اقتصادی متمرکز شود. از طرف دیگر سفرا بر این باور هستند بی‌توجهی سابقه‌دار دولت به اکو در دولت یازدهم تشدید شده است. این مساله باعث شده است علی‌رغم اینکه سفیر، ماهانه گزارشات اکو را دریافت می‌کند، پیگیر مساله نباشد.
- پ - فقدان یا ضعف رایزن بازرگانی:** رایزنان بازرگانی منتخب وزارت صمت هستند. به طور کلی ایران در ۲۲ کشور جهان رایزن بازرگانی دارد. در میان ۹ کشور عضو اکو (به غیر از ایران) تنها در ۶ کشور (اذربایجان، افغانستان، پاکستان، ترکیه، ترکمنستان و قزاقستان) ایران دارای رایزن بازرگانی است. در این موضوع نیز چند نکته وجود دارد که شایان توجه است: ۱- کارشناس اقتصادی نمی‌تواند مانند رایزن بازرگانی وظایف این سمت را انجام دهد به این دلیل که نوع تخصص این دو فرد متفاوت است در حالی که در بعضی از سفارتخانه‌ها کارشناس اقتصادی بعنوان رایزن بازرگانی در نظر گرفته شده است. ۲- گزارشات رایزن بازرگانی به وزارت صمت نمی‌رود و فقط در اختیار وزارت امور خارجه قرار می‌گیرد. در حالی که موفقیت دیپلماسی اقتصادی به پیوند نزدیک این دو وزارتخانه نیاز دارد. ۳- در بعضی از سفارتخانه‌ها بجای رایزن بازرگانی از نماینده وزارت کار، جهاد سازندگی حتی بانک‌ها مانند بانک تجارت استفاده شده است. ۴- در انتخاب رایزن بازرگانی، به این نکته توجه

نمی‌شود که رایزن علاوه بر تخصص و دانستن زبان انگلیسی، باید زبان ملی کشور محل ماموریت را نیز بداند و شیوه کار در هر کشوری با کشور دیگر متفاوت است و باید بتواند با الیگارش‌های تجاری کشور میزبان ارتباط نزدیک برقرار کند. ۵- به رایزنان بازرگانی هیچ نوع دستور یا گزارشی یا برنامه‌ای در خصوص افزایش همکاری‌ها در چارچوب آکو داده نمی‌شود.

ت - روابط سفیر و رایزن بازرگانی: در سفارتخانه‌هایی که روابط سفیر و رایزن بازرگانی هم‌افزایانه بوده است با توفیق دیپلماسی اقتصادی به خصوص در مقاطع حساس تحریم‌های بین‌المللی روبرو بوده‌ایم اما در سفارتخانه‌هایی که سفیر، فعالیت رایزن بازرگانی را نوعی موازی‌کاری تعریف کرده است زمینه مناسب برای فعالیت مثبت رایزن فراهم نشده است.

ث - روابط سفارت با تجار: ارتباط سفارتخانه‌ها با تجار بطور کلی به دو مدل تقسیم می‌شود:

* مراجعات شرکت‌های خارجی به سفارت برای همکاری با طرف ایرانی: در این زمینه سفارت‌های ایران سعی می‌کنند با اعتبارسنجی تجار، انهایی را که توانمندی دارند به شریک خارجی معرفی نمایند.

* ارتباط سفارت با فعالان اقتصادی با توجه به نیاز: با در نظر گرفتن فرصت‌های اقتصادی شناسایی شده، سفارت این اطلاعات را در اختیار تجار قرار می‌دهد تا مورد بهره‌برداری قرار دهند.

در بحث همکاری با تجار ایرانی، قریب به اتفاق سفرا و رایزنان بازرگانی ایران مشکلات مشابهی را ابراز کرده‌اند:

- تجار ایرانی ابزار اولیه تجارت (مثل حمایت بانک‌ها و داشتن LC) را هم نداشتند و یا حتی هم اکنون هم ندارند و این مساله باعث ضعف عملکرد آنها شده است.
- اخلاق تجار ایرانی، اخلاق حرفه‌ای نیست.

- تجار ایرانی به دنبال نهادمند کردن و پایدار ساختن تجارت خود نیستند بلکه فقط به فکر منافع کوتاه‌مدت هستند.
- تجار ایرانی بر خلاف تجار ترکیه‌ای، واردات چی هستند تا صادرات چی.
- تجار ایرانی در حوزه اکو از استانداردهای بسیار پایینتری نسبت به تجار ایرانی در اروپا برخوردار هستند و علت اصلی این مساله استانداردهای بالای تجاری اروپا است که باعث نوعی غربالگری تجار ایرانی می‌شود ولی در حوزه اکو چنین مساله‌ای وجود ندارد. اکثر افراد وارد شده به تجارت در این کشورها اصلا تاجر نیستند، بعضا دانشجوی ایرانی وارد شده به کار اقتصادی هستند که به دلیل آشنایی با زبان محلی و رسوم محلی، با ایجاد شرکت یا بنگاه اقتصادی امرار معاش هم می‌کنند. بعضا ایرانی‌های فعال در این کشورها که اسم تاجر یا بازرگان را با خود حمل می‌کنند بسیار سطح پایین هستند و حتی در شکل راننده ماشین فرودگاه هم دیده می‌شوند.
- در اذربایجان، سفارت کمترین مشکل را با تجار ترک‌زبان ایرانی داشته است زیرا ارتباط دو سوی مرزها میان تجار بسیار قوی است. در اذربایجان تقریباً ده تاجر ایرانی‌الاصل فعال هستند که بعضاً بیش از ۱۰ هزار نفر پرسنل دارند و در زمینه‌های مختلف اعم از صنعت ساختمان تا فراورده‌های گوشتی و فروش خودرو فعال هستند. در حالی که تجار اذری‌زبان، کل بازار میوه و تره‌بار کشورهای CIS را در دست دارند، اما تجار ایرانی (حتی اذری‌زبان‌ها) در اذربایجان قوی نبوده و بیشتر در زمینه عمرانی فعالیت می‌کنند و در بازار کالا و خدمات اذربایجان سهم چندانی ندارند. نکته دیگر که قابل تامل است میزان نفوذ اسرائیلی‌ها در مقامات سیاسی است. مثلاً در اذربایجان، این نفوذ باعث شده است که ایرانی‌ها تبدیل به مقاطعه‌کاران دست دوم شوند و پروژه‌های راه‌سازی بزرگ به ترک‌ها داده شود و ایرانی‌ها به عنوان مقاطعه‌کار دست دوم با ترک‌ها

همکاری کنند.

- تجار ایرانی معمولاً قراردادهای خود را بدون پشتوانه حقوقی قوی منعقد می‌سازند لذا عمدتاً در حین اجرای پروژه دچار مشکل می‌شوند در حالی که اسناد محکمه‌پسند هم ندارند لذا بار مضاعفی بر دوش سفیر و سفارتخانه خواهند بود تا از طریق ارتباطات، مشکل را رفع کنند.
- معمولاً تجار ایرانی در پاکستان با تجار سیاه پاکستانی همکاری می‌کنند. تجار سیاه پاکستانی، تجاری پبله‌ور هستند که در کوئته به تجارت سیاه در بازار سیاه می‌پردازند در حالی که تجار اصلی و شناسنامه‌دار پاکستانی در کراچی فعال هستند.

ج - روابط سفارت با اتاق‌های بازرگانی: عمده مشکل سفارتخانه ایران با اتاق‌های بازرگانی‌های ایران به کیفیت این اتاق‌ها مرتبط است. به این معنا که اتاق‌های بازرگانی ایران دارای دانش بسیار اندک هستند. بعضی از اتاق‌های بازرگانی، رایزن‌ها را به عنوان ویزی‌تور نگاه می‌کنند در حالی که رایزن فقط یک تسهیل کننده است و می‌تواند اطلاعات را منتقل کند و قوانین را توضیح دهد. در بعضی از کشورها که اتاق بازرگانی دولتی بوده است همچون ترکمنستان؛ در سفارتخانه‌های ایران، سفیر شخصاً با اتاق‌های بازرگانی ارتباط قوی داشت و ارتباط گسترده دو سویه را تشویق می‌کرد و اطلاعات به‌روز را به آنها منتقل می‌کند که نتیجه آن افزایش سطح مراودات اقتصادی دو کشور بوده است. در اذربایجان اتاق بازرگانی، قوی نیست بلکه شبیه یک انجمن کوچک است. اما سازمان سرمایه‌گذاری این کشور مهمتر از اتاق بازرگانی بوده است و علت آن ارتباط قوی این سازمان با دولت، بخش خصوصی و هلدینگ‌های ایرانی بوده است. سفارت تمام تلاش خود را داشته است تا با این سازمان همکاری نزدیک داشته باشد.



توصیه سیاستی: تدوین سند دیپلماسی اقتصادی

دیپلماسی اقتصادی به ان بخش از فعالیت‌های اقتصادی در روابط خارجی یک دولت اطلاق می‌شود که بر شناسایی و ایجاد فرصت‌های اقتصادی بویژه در حوزه بکارگیری فرصت‌ها و مزیت‌های جهانی و نیز کسب سهمی در بازارهای صادراتی برای تولید داخلی تاکید دارد. دیپلماسی اقتصادی سه هدف اصلی دارد: الف - تسهیل دسترسی کسب و کارهای ملی به بازارهای خارجی؛ ب - جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به جغرافیای ملی و پ - تاثیرگذاری بر قواعد بین‌المللی با هدف کسب منافع ملی.

عمده کشورهای پیشرو در تجارت خارجی دارای اسناد دیپلماسی اقتصادی هستند که در بالاترین مراجع تصمیم‌گیری تصویب و ابلاغ شده است. این کشورها اسناد مذکور را در بازه‌های زمانی مشخص با توجه تحولاتی که در محیط کلان اقتصاد سیاسی بین‌الملل، منطقه پیرامونی آنان و نیز در حوزه‌های اقتصادی و سیاسی رخ می‌دهد روز آمد می‌کنند. در میان همسایگان ایران نیز کشورهایی مانند ترکیه و عربستان، اسناد دیپلماسی اقتصادی خود را تدوین کرده‌اند. حتی کشور افغانستان هم برای تدوین چنین سندی گام‌های مهم برداشته است.

وجه مشترک اسناد دیپلماسی اقتصادی در کشورهای مطرح در تجارت جهانی تاکید بر تقویت سهم و جایگاه شرکت‌ها در بازارهای جهانی است. در واقع آنچه در این اسناد نقش پررنگی دارد، استفاده از ابزارهای دیپلماسی برای دستیابی به اهداف و قدرت اقتصادی است. به عنوان مثال در اتحادیه اروپا هماهنگی میان اعضا، ارتقای جایگاه این اتحادیه و جذب رشد و سرمایه‌گذاری و افزایش نقش شرکت‌های اروپایی در بازارهای نوظهور مورد تاکید قرار دارد. در ژاپن علاوه بر دسترسی به بازارهای جهانی با توجه به نیاز آن به منابع طبیعی و نفت و گاز، دیپلماسی منابع طبیعی در رئوس اصلی سند دیپلماسی آن است. در دانمارک با

توجه به جایگاه این کشور در زمینه صنایع با فناوری بالا، حفظ برتری علمی و فناوری مورد تاکید قرار دارد. در هلند علاوه بر این موارد، ارتقای برند و جایگاه شرکت های هلندی و افزایش جذب سرمایه گذاری خارجی به این کشور مورد تاکید قرار دارد. در تمامی این کشورها، جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی یکی از پایه های دیپلماسی اقتصادی است.

بر خلاف کشورهای پیشرو در تجارت جهانی که به دلیل تنیدگی در اقتصاد جهانی، دهه ها است با دیپلماسی اقتصادی درگیرند و نوعی از طراحی و اجرای دیپلماسی اقتصادی در آنها شکل گرفته است، در ایران دیپلماسی اقتصادی در نظر و عمل با نوعی ابهام، ناهماهنگی، موازی کاری، رقابت های متناقض سیاست گذاری و بوروکراتیک همراه است. یکی از کلیدی ترین متغیرهایی که به وضعیت موجود دامن زده است، فقدان سند راهبردی دیپلماسی اقتصادی است. این فقدان باعث شده است هر مجموعه سیاست گذاری یا بوروکراتیک با در نظر گرفتن اولویت ها و منافع بخش خود، تعریفی از اهداف و ابزارهای دیپلماسی اقتصادی ارائه داده و امور مربوط به آن را پیش می برد. از این رو در اقتصاد ایران نیاز به سند دیپلماسی اقتصادی از این جهت اهمیت دارد که فراتر از مقابله روزمره با تحریم های بین المللی، باید اولویتهای کلان دیپلماسی اقتصادی کشور روشن شود. کارکرد مهم این سند کمک به پیشبرد دستور کار کشور در زمینه های تجارت، سرمایه گذاری و دیپلماسی تجاری است. در غیاب سندی جامع در زمینه دیپلماسی اقتصادی، شکل دهی به یک دستور کار منسجم در حوزه های مورد اشاره بسیار دشوار و چه بسا ناممکن است.

ساختار نهادی حاکم بر دیپلماسی اقتصادی ایران دهه ها پیش طراحی شده و بدون تغییرات لازم تداوم یافته است. روشن است که این ساختار بویژه با معضلاتی مانند شکست در هماهنگی رقابت های بوروکراتیک، موازی کاری و معضلاتی از این دست نیازمند اصلاح است. اما اصلاح ساختاری در این حوزه بدون تدوین سند راهبردی و مشخص شدن اهداف و اولویتهای کلان کشور



۳۸ فصلنامه دولت پژوهی

در زمینه دیپلماسی اقتصادی چندان راه به جایی نخواهد برد. به بیان دیگر تدوین چنین سندی از یک سو پیش شرط اصلاحات در ساختار نهادی محسوب می‌شود و از دیگر سو نحوه اصلاحات ساختاری را مشخص خواهد ساخت.

در حال حاضر با توجه به شرایط ویژه اقتصادی و سیاسی ایران پس از تضعیف برجام، اهمیت دیپلماسی اقتصادی بیش از گذشته است و لزوم روشن شدن ساختار، اهداف، رویکردها و راهبردهای آن ضرورت دارد. در راستای این تلاش‌ها، دستگاه‌های مختلفی دخیل هستند که ایجاد هماهنگی بین آنها لازم است؛ از جمله وزارت امور خارجه، وزارت صنعت، وزارت امور اقتصادی و دیگر نهادهای خارج از دولت که در امر دیپلماسی اقتصادی فعال هستند. بالاترین سطح اجماع در مورد این سند به افزایش اعتبار و قدرت عملیاتی آن کمک بیشتری خواهد کرد.

منابع

الف) فارسی

دهقانی فیروزآبادی، سید جلال، دامن پاک جامی، مرتضی، (۱۳۹۴)، «جایگاه دیپلماسی اقتصادی در سیاست خارجی دولت یازدهم»، فصلنامه سیاست خارجی، دوره ۲۹، شماره ۱.

کولایی، الهه؛ مودب، محمد؛ سحاب و اسدی ضمیر، کمال، (۱۳۸۸)، سازمان همکاری اقتصادی (اگو) دستاوردها و چشم‌اندازها، تهران: دانشگاه تهران.

عباسی، مجید و مرتضی دامن پاک، (۱۳۹۲)، «جمهوری اسلامی ایران و سازمان همکاری‌های اقتصادی اگو، بیست سال پس از گسترش»، فصلنامه آسیای مرکزی و قفقاز، شماره ۸۴.

سوری، امیر رضا و احمد تشکینی، (۱۳۹۲)، «عوامل موثر بر تجارت متقابل ایران با بلوک‌های منطقه‌ای»، فصلنامه پژوهش نامه بازرگانی، شماره ۶۸.

گنجی دوست، محمد، (۱۳۷۸)، «تحولات دیپلماسی در عصر اطلاعات»، فصلنامه سیاست دانشگاه تهران، دوره ۳۸، شماره ۱.

سایت‌ها

قانون موافقتنامه تجاری اگو (اکوتا)

< <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/133826> >

دلایل روابط اندک تجاری کشورهای اگو از دید برخی اعضا،

<<http://www.ghatreh.com/news/>>

ب) انگلیسی

Anderson, J.E and E.van Wincoop, (2003), "Gravity with Gravitas, A Solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, No. 93.

Acharya, Amitav, (2012), "Comparative Regionalism: A Field whose Time has Come?", *The International Spectator*, No. 47.

Bayne, Nicholas and Stephen Wooldcock, (2007), *The New Economic Diplomacy*, London: Ashgate.

Baylis, John, (2001), *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, Oxford: Oxford University Press.

Brighi, Elisabetta, Hill Christopher, (2008), *Implementation and Behavior in Foreign Policy*, London: Oxford University Press.

Coolsaet, R. (2001), **Historical Patterns in Economic Diplomacy**, From Protectionism to Globalization-The Case of Belgium, International

- Studies Association 2001.
- Milissen, Jan, (2005), *The New Public Diplomacy: Between Theory and Practice*, New York: Palgrave
- Rana, Kishan, (2007), *Economic Diplomacy: The Experience of Developing Countries in the New Economic Diplomacy*, New Delhi: Palgrave.
- Sobhan, Farooq, (2009), *Focus on Economic Diplomacy: The Priority Tasks*, <<http://bei-bd.org/wp-content/uploads/2015/03/whc4f4ba98084a98.pdf>>
- Narray, Olivier (2008), *Commercial Diplomacy: A conceptual overview. World Conference of TPOs*. The Hague the Netherlands.
- Maliniak D and Plouffe M, (2011), **A Network Approach to the Formation of Diplomatic Ties**, *Presented 3rd September at the Annual Meeting of the American Political Science Association*, Seattle, and September
- Plouffe, Michael and Roos van der Sterren, (2016), “Trading Representation: Diplomacy’s Influence on Preferential Trade Agreements”, *The British Journal of Politics and International Relations*, Vol. 18, No. 4.
- Poulsen L and Aisbett E, (2016), “Diplomats want Treaties: Diplomatic Agendas and Perks in the Investment Regime”, *Journal of International Dispute Settlement*, No:7.
- Baldwin R and Jaimovich D, (2012), “Are Free Trade Agreements Contagious?”, *Journal of International Economics*, Vol. 88, No. 1.
- Yakop, Mina and Peter A.G. van Bergeijk, (2009), “The Weight of Economic and Commercial Diplomacy”, the Institute of Social Studies. < www.iss.nl. >
- Dubravako Zirovcic, Theoretical, Principles of Economic Diplomacy (2016), <<http://ssrn.com/abstract=2710671>>
- Moons, Selwyn J.V, (2016), “Economic Diplomacy Works: A Meta-analysis of its Effect on International Economic Flows”, *The World Economy*, Vol, 40, issue 2.
- Plouffe, Michael and Roos van der Sterren, (2016), “Trading Representation: Diplomacy’s Influence on Preferential Trade Agreements”, *The British Journal of Politics and International Relations*, Vol. 18, No. 4.
- Van Bergeijk, Poter and Selwyn Moons, (2009), *Economic Diplomacy and Economic Security*, *New Frontiers FOR ECONOMIC DIPLOMACY*, pp. 37-54, Carla Guapo Costa, ed., Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2009
- Jonsson, Christer and Hall, Martin, (2005), *Essence of Diplomacy*, New York: Palgrave.
- Saner, R and L. Yiu, (2003), *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times*, *Discussion Papers in Diplomacy*, 84.