

مقاله پژوهشی:

طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران باایسته‌ها، مؤلفه‌ها و

راهبردهای کلیدی

سید محمد کاظم سجادی پور^۱، سید شمس‌الدین حسینی^۲ و حمید نیرآبادی^۳

تاریخ دریافت: ۱۳۹۷/۰۸/۲۰

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۷/۱۱/۸

چکیده

دیپلماسی اقتصادی، پدیده‌ای پویا و در حال دگرگونی است و درجه پویایی آن باید با در نظر گرفتن هماهنگی همه حلقه‌های تأثیرگذار داخلی، منطقه‌ای و جهانی و در وضعیت‌های عادی و غیر عادی ارزیابی شود. در سطح داخلی، هر جامعه‌ای در صورتی که نخست بداند در چه وضعیتی است؟ دوم، به کجا می‌خواهد برود؟ سوم اینکه چه توانمندی و ابزارهایی دارد؟ و در نهایت در صورتی که بتواند بین ساختار، اهداف، ابزارها و کارکردهای سیاست خارجی خود تعادل و توازن ایجاد کند، می‌تواند به جلو برود و به سرمنزل مقصود برسد. در طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران نیز باید واقعیت‌های محیط داخلی و صحنه سیاست خارجی را در نظر داشت و به نکاتی چند توجه نمود: نخست اینکه، طراحی دیپلماسی اقتصادی ایران در شرایط عادی با شرایط امنیتی‌شده متفاوت است و راهبردهای خاص خود را می‌طلبد، دوم اینکه، دیپلماسی اقتصادی ایران جدا از کلیت دیپلماسی کشور نیست، سوم اینکه در طراحی دیپلماسی اقتصادی ایران باید به همه حلقه‌های تأثیرگذار داخلی و خارجی توجه کرد، چهارم اینکه، ایران سرنوشت منحصر به فردی دارد، یعنی اینکه در منطقه‌ای واقع شده است که دخالت قدرت‌های خارجی مانع پویایی طبیعی این منطقه شده است، پنجم اینکه، دنیای امروز، جهانی اجتماعی و بینادنی است و دولت‌ها بر اساس تعریفی که از خود دارند یا تصویری که دیگران از آن‌ها می‌سازند، شناخته می‌شوند. در این راستا، امنیتی‌نمایی، یکی از راهبردهایی است که علیه ایران استفاده می‌شود، در فضای امنیتی‌نمایی، تعامل و ارتباط معمولی کشورها به‌ویژه در حوزه تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی پرهزینه می‌شود، از مناسب‌ترین راه‌حل‌ها، روشنگری و اقناع مردم جهان است. دومین مؤلفه کلیدی تأثیرگذار، امنیت اقتصادی به معنای توجه هم‌زمان به کارایی و آسیب‌پذیری و البته تلاش برای کاهش آسیب‌پذیری اقتصادی کشور و افزایش کارایی و اثربخشی در عرصه‌های ملی و رقابت‌های جهانی است، محث بعدی، قدرت و کارایی اقتصادی با تمرکز بر تقویت بخش غیردولتی و خصوصی و افزایش توان رقابت‌مندی آن‌ها در رقابت‌های جهانی و در نهایت تأکید بر تاب‌آوری و بازدارندگی در مقابل تهدیدات اقتصادی به‌عنوان یک راهبرد کلان است، در این راهبرد، تنوع‌بخشی به تجارت خارجی و توسعه مناسبات اقتصادی پایدار با دیگر کشورها از جمله همسایگان و قدرت‌های نوظهور اقتصادی مورد تأکید است.

کلیدواژه‌ها: دیپلماسی اقتصادی، امنیتی‌نمایی، امنیت اقتصادی، قدرت اقتصادی، بازدارندگی تهدیدات اقتصادی.

۱. عضو هیات علمی دانشکده روابط بین الملل

۲. عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی

۳. نویسنده مسئول، دانشجوی دکتری رشته مطالعات امنیت، دانشگاه و پژوهشگاه عالی دفاع ملی و تحقیقات راهبردی

۱. مقدمه

امروزه دیپلماسی از نظر ماهوی و موضوعی گسترده شده و به انواع و گونه‌های مختلفی از جمله دیپلماسی اقتصادی دسته‌بندی می‌شود (Zirovcic, 2015:2 و Sharp, et, al, 2017: 5)، دیپلماسی اقتصادی یکی از روش‌های سیاست خارجی کشورها برای کسب منافع ملی است که در آن منافع اقتصادی و تجاری و سیاسی نسبت به یکدیگر، هم‌افزایی داشته و یکدیگر را تقویت می‌کنند (M. Okano- Heijmans, 2011:34)، البته طراحی دیپلماسی اقتصادی برای کشورها در وضعیت عادی با شرایط غیر عادی و امنیتی شده متفاوت است و راهبردهای خاص خود را می‌طلبد، جمهوری اسلامی ایران نیز با فرض وجود وضعیت و شرایط عادی، هدف اصلی خود در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ میلادی را دستیابی به قدرت نخست اقتصادی منطقه ترسیم نموده است، ولی با وجود امنیتی‌نمایی منطقه و ایران و استمرار این وضعیت غیر طبیعی و امنیتی شده، الگویی ترکیبی متشکل از دو مدل درون‌زا و برون‌نگر در توسعه اقتصادی کشور حاکم می‌شود و طراحی مدل دیپلماسی ایران بر این اساس شکل می‌گیرد.

۲. پیشینه و ادبیات تحقیق

پژوهش‌های انجام شده در مورد دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران نشان می‌دهد که این موضوع کمتر مورد توجه مراکز پژوهشی و حوزه‌های تصمیم‌سازی، تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری کشورمان قرار گرفته است. بیشتر آثار خارجی نیز به موضوعات نظری و دیپلماسی اقتصادی قدرت‌های نوظهور از جمله چین و هند می‌پردازند. در یک نگاه کلی به نظر می‌رسد که در حوزه دیپلماسی به‌ویژه دیپلماسی اقتصادی چه در بعد نظری و چه بعد عملی نیاز به تحقیقات و پژوهش‌های بیشتری است. جزئی‌نگری و عدم جامعیت، کاستی بنیادین بسیاری از نوشتارهای مربوط به دیپلماسی اقتصادی است (حاجی یوسفی، ۱۳۸۴: ۵۴ و سجادی‌پور، ۱۳۸۳: ۶۸).

نقطه مرکزی مشترک پژوهش‌های قبلی توجه به دیپلماسی اقتصادی ایران در شرایط عادی و معمولی است و کمتر به مبحث امنیتی‌نمایی و شرایط امنیتی منطقه و تأثیر آن بر دیپلماسی اقتصادی ایران توجه شده است. ولی این تحقیق برخلاف تحقیقات ارائه‌شده در پیشینه به دنبال طراحی دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران در وضعیتی غیر عادی و امنیتی‌شده منطقه و ایران است و در این راستا، در نظر دارد از منظر یک پژوهشگر مطالعات امنیتی به مؤلفه‌های تأثیرگذار کلیدی و برجسته دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران از جمله امنیتی‌نمایی و نقش آن در تجارت خارجی و دیپلماسی اقتصادی ایران و همچنین امنیت و قدرت اقتصادی و بازراندگی تهدیدات اقتصادی توجه نماید. توجه به طراحی دیپلماسی اقتصادی ایران در وضعیتی امنیتی‌شده و غیر عادی و مؤلفه‌های کلیدی تأثیرگذار بر آن، نوآوری تحقیق حاضر نسبت به سایر تحقیقات ارائه‌شده در گذشته است.

۳. پیشینه دیپلماسی اقتصادی

اگرچه تعدادی از پژوهشگران، پیشینه دیپلماسی اقتصادی و تجارت خارجی در جهان را به دیپلماسی دولت-شهرهای بین‌النهرین جنوبی در حدود ۴۵۰۰ سال پیش نسبت می‌دهند (Rosario Adapon Turvey, 2014:6)، ولی برخی معتقدند کاربرد دیپلماسی اقتصادی به معنای امروزی، نخستین بار از سوی دولت ژاپن و پس از شکست این کشور در جنگ جهانی دوم پیشنهاد گردید (Shuxiu Zhang, 2016: 7)، در مورد پیشینه و دیپلماسی اقتصادی در ایران نیز دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد، برخی فکر می‌کنند که ایران فاقد دیپلماسی اقتصادی است، ولی گروهی دیگر بر این باورند، دیپلماسی اقتصادی ایران بخشی از کلیت دیپلماسی کشور است، با این تعریف سابقه آن به تأسیس وزارت امور خارجه در سال ۱۱۸۸ هجری شمسی برمی‌گردد (موجانی، ۱۳۹۲: ۱۳، دامن‌پاک جامی: ۱۳۹۴: ۲۳۵).

۴. مفهوم دیپلماسی اقتصادی و ماهیت دوگانه آن

در قرن حاضر، کشورهایی که در عرصه سیاست خارجی رویکرد توسعه‌گرا در پیش گرفته و دارای دیپلماسی اقتصادی فعالی هستند، تلاش می‌کنند که در تأمین اهداف اقتصادی‌شان در عرصه بین‌المللی از ابزارها و ظرفیت‌های سیاسی خود استفاده کنند. در این روند، تعاریفی که از سوی اهل فن در مورد دیپلماسی اقتصادی ارائه شده، در اکثر موارد به این مسئله اشاره دارد. امروزه از اصطلاحات مختلفی چون دیپلماسی مالی، دیپلماسی تجاری، دیپلماسی بازرگانی در کنار دیپلماسی اقتصادی استفاده می‌شود. البته، در بین پژوهشگران و دانشگاهیان اجماع نظری کاملی در مورد ماهیت و کارکرد دیپلماسی اقتصادی وجود ندارد، دلیل اصلی این موضوع به ماهیت و کارکرد دوگانه آن برمی‌گردد (پترون برژیک، ۱۳۹۴: ۲۷).

آکانو هجمنز^۱ اهداف کلان دیپلماسی اقتصادی کشورها را روی محوری فرضی بین دو طیف امنیت - قدرت و رفاه - صلح دیده و اشاره می‌کند که دیپلماسی اقتصادی دارای دو ویژگی «گاهی اقتصادی‌تر و گاهی سیاسی‌تر» است؛ یعنی اینکه زمانی موضوعات اقتصادی و برخی اوقات نیز موضوعات سیاسی در اولویت نخست قرار می‌گیرند. این پژوهشگر اضافه می‌نماید که دیپلماسی اقتصادی دارای اهداف دوگانه «تجارت - رفاه» و «قدرت - امنیت» است و همه اهداف دیپلماسی اقتصادی می‌توانند بین این دو طیف جابه‌جا یا در نوسان باشند (Heijmans, 2011: 16).

ماهیت دوگانه مفهوم دیپلماسی اقتصادی در نوشته‌های بریج^۲ و آلن جیمز^۳ نیز برجسته شده است. این دو پژوهشگر، دیپلماسی اقتصادی را به‌عنوان «دیپلماسی مرتبط با سیاست‌های اقتصادی و نیز اینکه دیپلماسی اقتصادی، منابع اقتصادی را هم به‌عنوان پاداش و هم تحریم در راستای اهداف سیاست خارجی به کار می‌برد، می‌دانند» (Berridge, et.al, 2003: 91).

1. Okano Heijmans
2. Berridge
3. Allen James

کلوزویتز^۱، دیپلماسی را همچون جنگ می‌بیند و این نوع از جنگ اقتصادی به معنای استفاده و بهره‌برداری از قدرت اقتصادی برای اهداف سیاسی و استفاده از قدرت سیاسی برای اهداف اقتصادی است، از نظر زیروویک^۲، دیپلماسی اقتصادی، ابزار سیاست خارجی کشورها به‌منظور دستیابی به توسعه و رفاه ملی است (Zirovcic, 2017: 1-3).

رانا^۳ (۲۰۰۷ م) پژوهشگر و دیپلمات هندی، دیپلماسی اقتصادی را برای به حداکثر رساندن سود و منافع ملی خود در همه زمینه‌ها، از جمله تجارت خارجی، سرمایه‌گذاری و سایر اشکال مبادلات اقتصادی، تعریف می‌کند که می‌تواند دارای ابعاد دوجانبه، منطقه‌ای و چندجانبه باشد (Okoth, 2012: 28).

نیکلاس باین^۴ و استفان وولکاک^۵، پژوهشگران دانشگاه لندن از دیپلماسی اقتصادی تفسیری موسع و انعطاف‌پذیر ارائه نمودند، آن‌ها با تفسیری گسترده و چندسطحی از آن و ضمن اشاره به تنش‌های سه‌گانه میان اقتصاد و سیاست، فشارهای داخلی و بین‌المللی و بین دولت‌ها و سایر بازیگران غیردولتی، دیپلماسی اقتصادی را طوری تعریف می‌کنند که طیف کاملی از اقدامات از مذاکره و همکاری غیر رسمی گرفته تا بهره‌گیری از انواع قواعد و مقررات و ایجاد و اعمال قواعد الزام‌آور قطعی توسط رژیم‌ها را در برمی‌گیرد (باین و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۲).

دیوید بالدوین^۶ به‌جای دیپلماسی اقتصادی از مفهوم «ابزار اقتصادی دولت»^۷ استفاده می‌کند. ابزار اقتصادی دولت طبق تعریف بالدوین ماهیتی امنیتی دارد و منظور وی این است که اقتصاد ابزاری در سیاست خارجی است و بهره‌برداری از اهرم اقتصادی به‌عنوان بخشی از یک رهیافت گسترده‌تر و استراتژیک مدنظر است (وابزمن و همکاران، ۱۳۹۲: ۳۱۶، Turvey, 2014: 8)، در توضیح این مفهوم و تفاوت‌های آن با دیپلماسی اقتصادی می‌توان گفت که بالدوین به‌عنوان یک واقع‌گرا، در کتاب «ابزار اقتصادی دولت» ادعا کرد که ابزار

1. Clausewitz
2. Zirovcic
3. Kishan Rana
4. Nicholas Bayne
5. Stephen Woolcock
6. David Baldwin
7. Economic Statecraft

اقتصادی بر روش‌ها و بر سازوکارهای اجبارآمیز همچون تحریم‌ها و بایکوت‌ها متمرکز است (Baldwin, 1985: 33-40)، در صورتی که دیپلماسی اقتصادی بیشتر بر به‌کارگیری سازوکارهای اقتصادی و روش‌های غیر اجبارآمیز تمرکز دارد، در واقع دیپلماسی اقتصادی به‌نوعی به دولت‌ها و طیف دیگری از سایر بازیگران غیردولتی مانند بخش خصوصی گره خورده است، دیگر تمایز بین دیپلماسی اقتصادی و ابزار اقتصادی دولت‌ها این است که ابزار اقتصادی تنها اقدامات دولت‌ها را به‌صورت یک‌جانبه دخیل دانسته و از حوزه داخلی و نقش برجسته سایر بازیگران غافل است. با این توصیف برخی نویسندگان از جمله بالدوین، دیپلماسی اقتصادی را استفاده از منابع اقتصادی به‌عنوان پاداش یا تنبیه سایر رقبا در تعقیب اهداف سیاست خارجی تعریف کرده‌اند (Saner, et.al, 2013: 3-4).

همچنین دیپلماسی اقتصادی به‌عنوان دخالت و اعمال نظر و نیز مذاکرات دولت‌ها با یکدیگر، با سازمان‌های بین‌المللی و سایر بازیگران از جمله شرکت‌های خصوصی برای ارتقای تجارت خارجی، تصاحب بازارها، جذب سرمایه خارجی، انتقال دانش و فناوری پیشرفته، دریافت یا اعطای کمک‌های توسعه‌ای و سایر اقدامات و تسهیلاتی که با هدف تقویت اقتصاد ملی است، صورت می‌گیرد (Zuidema, 2016: 12).

با توجه به گستردگی و تنوع تعاریف، دیپلماسی اقتصادی، هنوز اصطلاحی مبهم است که برداشت‌های مختلفی از آن می‌شود و درک آن بستگی به فهم از دیپلماسی به معنای عام و جایگاه و خاستگاه نظری پژوهشگر دارد (باین، ۲۰۰۲: ۹ و 1؛ Moons, et.al, 2017)، در واقع این نوع تفسیر از دیپلماسی اقتصادی، پاسخی به چالش‌های نوظهور ناشی از جهانی‌شدن، افزایش وابستگی‌های متقابل جهانی، تصمیم‌گیری و درخواست‌های داخلی و همکاری‌های فزاینده بین همه بازیگران دولتی و غیردولتی است؛ به عبارت دیگر، در دنیای کنونی، دیپلماسی اقتصادی علی‌رغم دیدگاه‌های مختلف در مورد مبانی نظری خود، تلاش دارد به سه کشمکش اساسی بین سیاست و اقتصاد، فشارهای داخلی و خارجی و میان حکومت و دیگر نیروها و بازیگران غیردولتی از جمله در بخش‌های تجارت خارجی پاسخ دهد (M. Okano- Heijmans, 2011: 16).

همچنان که در تعاریف گسترده و متنوع فوق ملاحظه شد، این تعاریف از مبانی نظری مختلفی گرفته می‌شوند و گستردگی آن در حوزه دیپلماسی اقتصادی نشان می‌دهد که مبانی نظری متفاوتی در این زمینه وجود دارد؛ بنابراین، ناگزیریم، نخست نگاهی به مبانی نظری این موضوع داشته باشیم.

۵. مبانی نظری دیپلماسی اقتصادی

بررسی آثار و نظرات موجود در مورد دیپلماسی اقتصادی، نشان می‌دهد که اگرچه، نظریه واحد و منسجمی در دیپلماسی اقتصادی برای نیل به منافع ملی در حوزه اقتصادی وجود ندارد (7: Turvey, 2014). باین و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۴، ولی به این موضوع؛ یعنی پیوند سیاست و اقتصاد و پررنگ شدن نقش اقتصاد و دیپلماسی اقتصادی در قدرت و امنیت ملی از زوایا و مناظر مختلف توجه شده است، دو رهیافت اصلی به‌ویژه بعد از جنگ جهانی دوم در حوزه نظریه‌پردازی در حوزه دیپلماسی مطرح می‌باشند. نخستین آن رهیافت «اثبات‌گرایی»^۱ است که دیپلماسی را در چارچوب روابط امنیتی میان دولت‌ها قرار می‌دهد. نظریه‌پردازان دیپلماسی اثبات‌گرا از نیکلسون^۲ گرفته تا واتسون^۳ و بریج^۴، به ترویج درک متعارفی از دیپلماسی پرداختند که اساساً به روابط میان دولت‌ها ارتباط داشته و به موضوعات سیاسی و امنیتی، یعنی «سیاست والا»^۵ توجه می‌کند. شایان ذکر است سیاست والا، حاکمیت و حتی مسائل اقتصادی را تنها در چارچوب گفتمان امنیتی می‌نگرد (وایزمن و همکاران، ۱۳۹۲: ۱۲۶).

از اواخر دهه ۱۹۸۰ میلادی، گروه دیگری از صاحب‌نظران، همچون جیمز دردریان^۶، برایان هاکینگ^۷، ریچارد لانگهورن^۸ با برداشت پسااثبات‌گرایانه تأکید دارند که نگاه متعارف متعارف اثبات‌گرایانه به دیپلماسی، عناصر کلیدی از جمله اقتصاد و تجارت خارجی را به

-
1. Positivism
 2. Nicholson
 3. Watson
 4. Bridge
 5. High Politics
 6. James der Derian
 7. Brian Hawking
 8. Richard Longhorn

حاشیه رانده و آن‌ها را نادیده می‌گیرد. از این منظر، برداشت اثبات‌گرایانه، حتی اگر عناصر اقتصادی و فرهنگی را حذف نکند، باز هم به خاطر گفتمان امنیتی نقش آن‌ها را در سطوح مختلف به حداقل می‌رساند (وایزمن و همکاران، ۱۳۹۲: ۱۲۷).

نظریه‌پردازان روابط بین‌الملل هم به دیپلماسی اقتصادی و نقش و جایگاه اقتصاد در روابط بین‌الملل از دو منظر کلان لیبرالیستی و رئالیستی توجه نموده‌اند، نظریات لیبرالیستی به جایگاه اقتصاد و رفاه در روابط بین‌الملل و نقش آن در همکاری و همگرایی جهانی و نیز ایجاد وابستگی متقابل جهانی و در نتیجه ایجاد صلح و ثبات در جهان، نگاهی خوش‌بینانه دارند. در مقابل، رئالیست‌ها به نقش اقتصاد در روابط بین‌الملل به‌عنوان اولویت دوم و ثانویه و مکمل قدرت توجه دارند. البته، دیدگاه‌های این دو در بازتعریفی جدید از مکاتب قبلی به هم نزدیک می‌شوند، این دو شامل نواقح گرایان که در طیف «قدرت - امنیت و ثبات نظام بین‌الملل» و نولیبرال‌ها که در «طیف رفاه - تجارت و صلح جهانی» قرار دارند، دسته‌بندی می‌شوند (گریفتس، ۱۳۹۳: ۱۵ و ۱۰۵ و Okoth, 2012: 18 و Mazeika, 2016: 14-24, 14). (M. Okano- Heijmans, 2011: 16-24, 14).

از مجموع نظرات فوق برداشت می‌شود که جریان نواقح‌گرایی اولویت را به سیاست و امنیت داده ولی نولیبرال‌ها، اولویت را به اقتصاد و تجارت می‌دهند. بر این اساس، کشورها در دیپلماسی اقتصادی به دنبال دو اولویت نخست و اصلی، یعنی توسعه اقتصادی و امنیت اقتصادی می‌باشند که این دو در عمل، رابطه‌ای متقابل و هم‌افزا دارند (Heijmans, 2011: 16-26).

۶. اهداف و کارکرد دیپلماسی اقتصادی

اهداف عمده دیپلماسی اقتصادی، کمک به توسعه اقتصاد ملی و امنیت اقتصادی کشورها است. نارای^۱ اهداف پنج‌گانه بهبود و تسهیل فضای کسب‌وکار تجاری، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، گردشگری و توریسم، بهبود و ارتقای تصویر کشور و دستیابی به

1. Naray

دانش و فناوری را اولویت‌های اهداف دیپلماسی اقتصادی کشورهای در حال توسعه می‌داند (موسوی شفاپی، ۱۳۹۵: ۴۵)، برخی از محققین از جمله کیشان اس رانا^۱ پژوهشگر هندی، اهداف دیپلماسی اقتصادی را به شرح زیر دسته‌بندی می‌کند:

۱. داشتن نقش مؤثرتر در مدیریت، طراحی و هماهنگی راهبردهای کلان اقتصاد جهانی و تجارت خارجی،
۲. تصویرسازی و ایجاد فضای مناسب برای فعالیت‌های اقتصادی جهت بازاریابی و توسعه صادرات،
۳. جذب سرمایه‌گذاری خارجی،
۴. انتقال فناوری مناسب و به‌روز،
۵. جذب گردشگر و توریست خارجی (www.dfat.gov.au و رانا، ۱۳۹۵: ۹۵).

بنابراین، اکنون، رقابت اصلی بین دولت‌ها در این پنج حوزه صورت می‌گیرد. تحقق این اهداف با ایجاد محیط مناسب از طریق ارائه تصویر مطلوب از توانمندی‌های اقتصادی، زمینه‌های مشترک همکاری، برقراری روابط بین نهادها و شرکت‌های اقتصادی دو کشور و غیره میسر می‌شود. براین هاکینگ^۲ محقق برجسته رشته دیپلماسی بر آن است که نوع تصویری که یک کشور از خود در محیط جهانی ارائه می‌کند یا از آن ارائه می‌شود، بر نوع و میزان همکاری اقتصادی دیگر کشورها با آن تأثیرگذار است و عامل مهمی در موفقیت آن در پنج حوزه رقابت که در بالا ذکر شد، می‌باشد. در صورتی که امنیتی‌نمایی هر کشوری می‌تواند تأثیرات نامطلوبی بر همکاری و تعاملات اقتصادی آن کشور با دیگران داشته باشد (ملانک و همکاران، ۱۳۹۶: ۱۷ و Rana, 2007: 93). آخرین نمونه این وضعیت خروج برخی از شرکت‌های بزرگ تجاری از بازار ایران به دلیل امنیتی شدن منطقه و ترس از تحریم‌ها و فشارهای آمریکاست.

1. Rana
2. Brian Hocking

۷. مدل‌ها و سازوکارهای دیپلماسی اقتصادی

فعالیت‌های اقتصادی و تجاری در طول تاریخ از وظایف دستگاه‌های دیپلماتیک بوده و حتی انگیزه شروع روابط دیپلماتیک بین جوامع مختلف بوده است. در دهه گذشته و با توسعه بیشتر اقتصاد جهانی یا جهانی‌شدن اقتصاد، جایگاه دیپلماسی اقتصادی در دستگاه‌های دیپلماتیک نسبت به گذشته ارتقا یافته و به یکی از وظایف اصلی تبدیل شده است. این تحول باعث اهمیت یافتن بخش اقتصادی به موازات بخش سیاسی در دستگاه‌های دیپلماتیک شده است. همچنین در محیط جدید جهانی، مسائل سیاسی و اقتصادی درهم‌تنیده شده‌اند و بر هم تأثیر متقابل دارند (وایزمن و همکاران، ۱۳۹۲: ۳۲۷-۳۲۶ و وحیدی، ۱۳۸۹: ۱۳۲-۱۲۸)، در این راستا حدود ۱۵ کشور از جمله زلاند نو، استرالیا، سوئد، موریس و سوازیلند^۱ اقدام به ادغام وزارتخانه‌های امور خارجه و تجارت خود کرده‌اند و کشورهایی، مثل دانمارک، فرانسه و ژاپن بخشی از فعالیت‌های اقتصادی، مانند اعطاء کمک‌های سالانه خارجی را به وزارت امور خارجه محول کرده‌اند. انگلستان نیز از مدل مشابه استرالیا و کانادا استفاده می‌کند و وزارت امور خارجه این کشور نقش مهمی در توسعه صادرات و جذب سرمایه‌گذاری خارجی ایفا می‌کند و کارشناسانی که در وزارت امور خارجه آلمان در دو دهه گذشته استخدام شده‌اند، بیشتر از فارغ‌التحصیلان رشته‌های مرتبط به اقتصاد و تجارت بوده‌اند (ملانک و همکاران، ۱۳۹۶: ۱۸-۱۷، 13: Tonami, 2014).

در کشورهایی مثل کانادا و دانمارک کمک به توسعه صادرات به یکی از وظایف اصلی دستگاه دیپلماتیک تبدیل شده و در وزارت امور خارجه کشورهایی مثل فرانسه، بخشی تشکیل شده که وظیفه ارتباط با شرکت‌های مهم صنعتی، مالی و تجاری را بر عهده دارد و آن‌ها را برای نفوذ در بازارهای برخی کشورها کمک می‌کند. در سال ۲۰۰۵ میلادی نیز در وزارت امور خارجه هند، کمیته‌ای از مشاوران از سفرای سابق، روزنامه‌نگاران، اساتید دانشگاه و غیره تشکیل شده است که وظیفه ارتباط با گروه‌های مهم صنعتی و تجاری را بر عهده گرفته است. توجه به مسائل اقتصادی به اولویت اصلی بسیاری از وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های

1. Swaziland

دولتی تبدیل شده و این موضوع باعث ارتباط نزدیک‌تر بخش تجاری این کشورها با سفارتخانه‌ها و یا استقرار نمایندگان آن‌ها در خارج از کشور شده است. به‌عنوان مثال وزارت کشاورزی آمریکا در ۸۰ سفارتخانه این کشور نماینده دارد. در واقع در نتیجه تحول در روابط بین بخش تجاری و دیپلماسی، سفارتخانه‌های آمریکا و بسیاری از کشورهای اروپایی، اهمیت زیادی به ارتقای بخش تجاری می‌دهند و نقش مهمی در توسعه حوزه نفوذ شرکت‌های تجاری کشور خود در دیگر کشورهای هدف دارند (Okoth, 2012: 79-80).

از دیگر پیامدهای اهمیت دیپلماسی اقتصادی، توسعه روابط وزارت امور خارجه با وزارتخانه‌هایی مثل تجارت، حمل‌ونقل، صنعت، انرژی، مالی و قضایی و لزوم تبادل اطلاعات و هماهنگی بین آن‌ها در خصوص روابط اقتصادی خارجی شده و این موضوع جایگاه وزارت امور خارجه را در سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی اقتصاد خارجی افزایش داده است (Rana, 2007: 94).

«بارنی»^۱ پژوهشگر دیپلماسی اقتصادی، سه مدل را در دیپلماسی اقتصادی و به‌منظور چگونگی سازمان‌دهی فعالیت‌های مرتبط با اقتصاد و تجارت خارجی پیشنهاد می‌کند (Baranay, 2009: 8)، نخستین مدل، «مدل متحد و یکپارچه»^۲ است، در این الگو، وزارت امور خارجه، نهاد اصلی در تعیین و تعریف استراتژی‌ها و راهبردها و اولویت‌ها در همکاری‌های اقتصادی و تجارت خارجی است. مدل متحد و یکپارچه، رویکردی کلاسیک در رویه‌های دیپلماتیک است که تمرکز اصلی را بر تصمیم‌گیری و تمرکز بر سیاست و شیوه‌های سیاسی نسبت به اقتصاد و ابزارهای اقتصادی می‌دهد. دومین مدل، «الگوی تا حدی متحده و یکپارچه»^۳ است که در آن مسئولیت‌های مرتبط به روابط اقتصادی و تجارت خارجی بین وزارت امور خارجه و وزارت امور اقتصادی تقسیم شده است. سومین مدل دیپلماسی اقتصادی، «مدل وظیفه و مأموریت‌محور»^۴ است که در آن

1. Baranay

2. The United Model

3. The Partially –United Model

4. The Task Delegation Model

نقش وزارت امور خارجه مرتبط با هماهنگی روابط خارجی اقتصادی است. در این الگو وزارت امور خارجه به سایر نهادهای اقتصادی و تجاری و بخش خصوصی توصیه‌های لازم را ارائه می‌نماید (Baranay, 2009:8)، دیدگاه دیگر در مورد سازوکارهای اجرایی دیپلماسی اقتصادی از سوی «نارای»^۱ دیگر محقق دیپلماسی اقتصادی مطرح شده است که بر نقش دولت در ارتقای منافع تجاری و تجارت خارجی و اقدامات مربوط به اقتصاد خارجی و تصمیم‌گیری‌های مربوطه متمرکز است. بر اساس دیدگاه نارای، پنج نوع سازوکار و ترتیبات اجرایی در دیپلماسی اقتصادی کشورها، قابل دسته‌بندی می‌باشند (Naray, 2011:142-143).

۱- الگوی همگرا^۲: این الگو بر ساختار مستقل ارتقای تجارت، بدون وجود رابطه سلسله‌مراتبی بین نهادها در موضوعات اقتصادی و تجارت خارجی اشاره دارد.

۲- الگوی عمل‌گرایانه^۳: شامل نهاد یا نهادهای وظیفه و مأموریت‌محور است. سازوکار موجود در این مدل اجازه هماهنگی چندین بخش دولتی درگیر در این حوزه را می‌دهد (Naray, 2011:14).

۳- الگوی کشورهای مشترک‌المنافع^۴: بیش از ده کشور در سراسر جهان، از مدل یک وزارت یکپارچه استرالیایی و کانادایی که امور خارجی و تجارت خارجی را به پیش می‌برد، استفاده می‌کنند. این الگو، ترکیبی از توانمندی‌ها و قابلیت‌ها و کارایی وزارت امور خارجه و وزارت امور تجارت در حوزه روابط اقتصاد خارجی است که ممکن است در آن امور خارجی و موضوعات تجاری با یکدیگر به شکل یک وزارتخانه ترکیب شوند (Rana, 2007:96).

۴- الگوی کلاسیک^۵: ارتقای تجارت خارجی به عنوان بخشی از سیاست‌های تجاری محسوب شده و از سوی وزارت بازرگانی انجام پذیرد.

1. Naray
2. The Corporatist Type
3. The Pragmatist Type
4. The Commonwealth Type
5. The Classical Type

۵- مدل کشورهای در حال توسعه:^۱ در این روش، ارتقای تجارت خارجی به صورت انحصاری به وسیله وزارت امور خارجه انجام می‌گیرد. به طور کلی کشورهای مختلف از نظر ساختاری از مدل‌های زیر در دیپلماسی اقتصادی پیروی می‌کنند:

۱. مدل یکپارچه که در آن بخش تجاری و سیاست خارجی ادغام شده‌اند، بیش از پانزده کشور از جمله استرالیا، کانادا و سوئد مسائل مربوط به امور خارجی و تجارت خارجی را ادغام کرده‌اند و تحت یک وزارت یکپارچه عمل می‌کنند (Ibid,96).

۲. مدل نیمه یکپارچه که در آن مانند بسیاری از کشورهای جهان، وظایف وزارت امور خارجه و وزارت تجارت یا اقتصاد در این زمینه مشخص و تفکیک شده‌اند.

۳. مدل رقابتی مثل هند و تایلند که در این مدل وزارتخانه‌های مختلف در زمینه مدیریت تجارت و اقتصاد خارجی با هم رقابت می‌کنند.

۴. مدل بی طرف، مانند سنگاپور که وزارت امور خارجه هیچ دخالتی در زمینه مدیریت اقتصاد خارجی ندارد (Tonami,2014: 13). ملاک، ۱۳۹۶: ۱۷-۱۸ و (Okoth, 2012,80).

بر اساس دسته‌بندی نارای، سازوکار دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران، مدلی نیمه یکپارچه و مأموریت محور است که در آن نقش وزارت امور خارجه مرتبط با هماهنگی روابط خارجی اقتصادی است. در این الگو وزارت امور خارجه به سایر نهادهای اقتصادی و تجاری توصیه‌های لازم را ارائه می‌نماید.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی اداره اقتصاد جنگ مانع توجه جدی به توسعه اقتصادی و سیاست‌های اقتصادی بلندمدت در کشور گردید (صالحی، ۱۳۹۲: ۴۱۲)، با این حال، نیاز به هماهنگ کردن دستگاه‌های مختلف اقتصادی با اهداف سیاست خارجی کشور، در اوایل دی‌ماه ۱۳۶۰ هجری شمسی با ایجاد ستاد هماهنگی روابط اقتصادی خارجی متشکل از

معاونان وزارتخانه‌های اقتصادی به ریاست معاون اقتصادی بین‌المللی وزیر امور خارجه، مورد توجه قرار گرفت.^۱ پس از پایان جنگ و آغاز دوران بازسازی که با اجرای نخستین برنامه پنج‌ساله توسعه کشور در سال ۱۳۶۸ هجری شمسی همراه بود، نیاز به جلب مشارکت خارجی در برنامه‌های بازسازی و توسعه کشور و بازاریابی برای افزایش صادرات غیر نفتی و با هدف عدم اتکا به درآمدهای نفتی که در مواقعی به پایین‌ترین حد خود نیز رسیده بود، در اولویت کاری دستگاه‌های اقتصادی کشور قرار گرفت.

از این منظر، به نقش وزارت امور خارجه برای هماهنگی و تسهیل روابط اقتصادی خارجی، توجه شد. در این مورد، ستاد هماهنگی روابط اقتصادی خارجی به موجب تصویب‌نامه بیست‌وهفتم تیرماه ۱۳۷۲ هجری شمسی هیئت دولت فعال شد و نمایندگی‌های سیاسی جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور برای کمک به دستگاه‌های اقتصادی فراخوانده شدند. با پایین آمدن قیمت نفت در اوایل دهه ۱۳۷۰ هجری شمسی، دستگاه دیپلماسی ایران برای انجام مذاکرات مربوط به استمهال بدهی‌های خارجی که سررسید آن‌ها فرا رسیده بود، جلب سرمایه‌گذاری و اجرای طرح‌های فایناس، به‌طور جدی وارد صحنه روابط اقتصادی خارجی شد. با این حال تغییری اساسی و ساختاری در برنامه‌ها و مسئولیت‌های جاری وزارت امور خارجه در حوزه دیپلماسی اقتصادی صورت نگرفت. با آغاز اجرای برنامه چهارم توسعه جمهوری اسلامی ایران و به عبارتی نخستین سال از اجرای سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ هجری شمسی، برنامه‌های اقتصادی در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی از جمله اهداف مربوط به توسعه صادرات غیر نفتی، جذب سرمایه خارجی، صدور خدمات فنی و مهندسی و مقابله با تحریم‌ها باعث شد تا وظایف و مسئولیت‌های وزارت امور خارجه در صحنه روابط خارجی بیش از گذشته افزایش یابد و با تمرکز کلیه امور اقتصادی دوجانبه، چندجانبه و بین‌المللی در معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه،

۱. به موجب تصویب‌نامه شماره ۸۸۳۴۶، مورخ ۱۳۶۰/۱۰/۴ هیئت‌وزیران، ستاد هماهنگی روابط اقتصادی خارجی بنا به پیشنهاد وزارت امور خارجه تشکیل و هدف، تشکیلات و وظایف این ستاد، تعیین و دبیرخانه ستاد مذکور در وزارت امور خارجه مستقر شد (آرشیو وزارت امور خارجه، دوره بایگانی ۱۳۶۱).

مسئولیت مستقیم کمیسیون‌های مشترک اقتصادی با کشورهای همسایه و چند کشور هدف و مهم دیگر نیز به این وزارتخانه محول شد (دامن‌پاک جامی، ۱۳۹۲: ۱۹۲)، معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه بعدها در راستای نظرات سیستم بوروکراسی کشور و به‌منظور چابک‌سازی ساختار اداری حذف شد و ساختاری کوچک‌تر به نام اداره کل هماهنگی روابط اقتصادی در وزارت امور خارجه متولی پیگیری و هماهنگی روابط خارجی اقتصادی شد. به دنبال ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و دستورالعمل ابلاغی هیئت‌وزیران در تاریخ دهم اسفند سال ۱۳۹۲ هجری شمسی که در آن چارچوب وظایف و مأموریت‌های جدید وزارت امور خارجه با محوریت اقتصاد مقاومتی تعیین شد، شورای اقتصاد در جلسه دوم تیرماه ۱۳۹۳ هجری شمسی به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور، برنامه پیشنهادی وزارت خارجه با عنوان «دیپلماسی اقتصاد مقاومتی» را به تصویب رساند.

بند دوازدهم سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، وظایف و مسئولیت‌های وزارت امور خارجه را در راستای افزایش قدرت مقاومت و کاهش آسیب‌پذیری اقتصاد کشور، از طریق سیاست‌های راهبردی و اتخاذ راهکارهای زیر تعیین کرده است:

تنوع‌بخشی و توسعه پیوندهای راهبردی و گسترش همکاری و مشارکت با کشورهای منطقه و جهان به‌ویژه همسایگان؛ استفاده از دیپلماسی در راستای حمایت از اهداف اقتصادی؛ استفاده از ظرفیت‌های سازمان‌های بین‌المللی و منطقه‌ای.

در پی ابلاغ این سیاست راهبردی، دستورالعمل دیپلماسی اقتصاد مقاومتی مشتمل بر اهداف، سیاست‌ها و برنامه‌های متناظر با این سیاست‌ها، تنظیم و در تیرماه ۱۳۹۳ هجری شمسی از سوی وزیر امور خارجه به بخش‌های مختلف این وزارتخانه برای اجرا ابلاغ شد. در این دستورالعمل بر ظرفیت‌سازی برای مدیریت مؤثر روابط خارجی، توسعه پیوندهای راهبردی با همسایگان و کشورهای منطقه و استفاده از ظرفیت‌های سازمان‌ها و نهادهای منطقه‌ای و بین‌المللی (به‌ویژه اکو،^۱ D8، سازمان‌های همکاری‌های اسلامی، مجمع

۱. Developing 8: گروه هشت کشورهای اسلامی در حال توسعه متشکل از کشورهای ایران، ترکیه، پاکستان، بنگلادش، اندونزی، مالزی، مصر و نیجریه است.

کشورهای صادرکننده گاز و سازمان شانگهای) به منظور افزایش بهره‌وری و کاهش آسیب‌پذیری اقتصاد کشور تأکید شده است (آرشیو اداره اسناد و تاریخ دیپلماسی، ۱۳۹۳). در آخرین گام در سال ۱۳۹۶ هجری شمسی، ساختار وزارت امور خارجه مورد بازنگری قرار گرفت و معاونت دیپلماسی اقتصادی در پاسخ به مشکلات اقتصادی و با هدف تقویت دیپلماسی اقتصادی کشور و با ایجاد ادارات سه‌گانه تخصصی از جمله اداره کل دیپلماسی اقتصاد مقاومتی، پایش و مقابله با تحریم‌ها، اداره کل هماهنگی و پایش روابط اقتصادی دوجانبه و اداره کل همکاری‌های اقتصادی چندجانبه بین‌المللی آغاز به کار کرد (سایت وزارت امور خارجه جمهوری اسلامی ایران).

در جمع‌بندی این بخش می‌توان اشاره نمود که در اجرای دیپلماسی اقتصادی شاهد مدل‌ها و الگوهای مختلفی هستیم که در یک دسته‌بندی کلی می‌توان آن‌ها را به دو الگوی سلسله‌مراتبی و همکاری‌جویانه یا عمودی و افقی تقسیم‌بندی کرد. در گذشته، به خاطر اهمیت و اولویت نخست مسائل سیاسی و امنیتی، مدل سلسله‌مراتبی با محوریت وزارت امور خارجه تفوق داشت، ولی به تدریج و با اهمیت یافتن قدرت اقتصادی، مدل‌های پیچیده همکاری‌جویانه بین دستگاه‌های مختلف از جمله وزارت امور خارجه و وزارتخانه‌ها و نهادهای اقتصادی و تجاری در حال گسترش می‌باشد. ویژگی این مدل، همکاری بین بازیگران دولتی و غیردولتی و بخش خصوصی است (Tonami, 2014: 13).

۸. بایسته‌های دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران

در طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی ایران، نباید به صورت تجریدی و انتزاعی به صدور احکام تجویزی پرداخت، بلکه باید واقعیت‌های محیط داخلی و صحنه سیاست خارجی را در تمام حوزه‌ها نیز در نظر داشت. با این رویکرد، در طراحی دیپلماسی اقتصادی ایران بایستی به نکاتی چند توجه نمود:

نخست اینکه، دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران جدا از کلیت دیپلماسی کشور نیست، بلکه بخشی از آن است، دوم اینکه در طراحی دیپلماسی اقتصادی

جمهوری اسلامی ایران باید به حلقه‌های آرمانی، سیاسی، امنیتی، اجتماعی، اداری، اقتصادی، فرهنگی، تاریخی و ژئوپلیتیکی کشورها توجه کرد (سجادپور، ۱۳۸۳: ۳)، سوم اینکه، هر کشوری سرنوشت منحصر به فردی دارد، یعنی اینکه در منطقه‌ای با شرایط و مختصات خاص خود واقع شده است، ایران هم در منطقه امنیتی شده آسیای جنوب غربی که به تعبیری دچار فروپوشانی^۱ است، قرار گرفته است. چهارم اینکه، دنیای امروز، جهانی اجتماعی و بیناذهنی است و دولت‌ها بر اساس تعریفی که از خود دارند یا تصویری که دیگران از آن‌ها می‌سازند، شناخته می‌شوند. دولت‌ها می‌کوشند تصویر خطرناکی از رقبای خود ارائه داده و دولت‌های «دیگر» را خطرناک برای صلح و امنیت و ارزش‌های بین‌المللی نشان دهند و هرچقدر در متقاعد کردن دیگران در این راه موفق شوند، هزینه منزوی کردن دشمنان کمتر و راه برای تأمین منافع و تحقق اهداف آن‌ها هموارتر می‌گردد. در این راستا، امنیتی‌نمایی و امنیتی ساختن کشورها، از روش‌هایی است که علیه برخی از کشورها از جمله ایران استفاده می‌شود (سمتی و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۰۱)، از سوی دیگر مقابله با امنیتی‌نمایی کشور و منطقه پیرامونی از اهداف کلیدی دیپلماسی کشورهاست و قاعدتاً یکی از حوزه‌های تأثیرپذیر از این روند، اقتصاد، تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی است؛ بنابراین در طراحی دیپلماسی اقتصادی، مؤلفه‌های کلیدی و برجسته همچون امنیتی‌نمایی، امنیت اقتصادی، قدرت و کارایی اقتصادی و بازدارندگی تهدیدهای اقتصادی در کنار حلقه‌های مهم تأثیرگذار از جمله آرمان و اهداف کلان کشورها، محیط پیرامونی، دخالت عناصر خارجی و ساختار نظام بین‌الملل حیاتی هستند.

اکنون، به بررسی مؤلفه‌های کلیدی و برجسته که در طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران در وضعیتی غیر عادی و امنیتی‌شده کنونی تأثیرگذار هستند، می‌پردازیم.

۹. مؤلفه‌های کلیدی مؤثر بر دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران

۹-۱. امنیتی‌نمایی یا امنیتی شدن کشور و منطقه

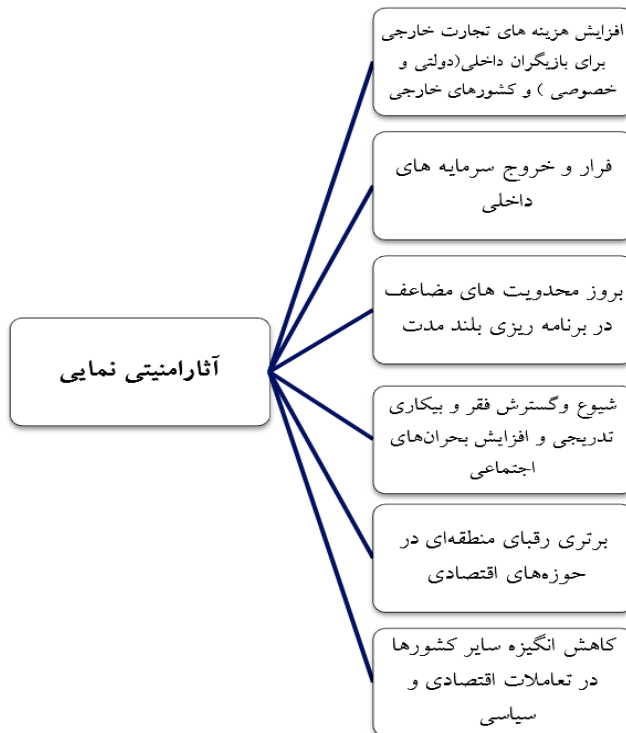
«امنیتی‌نمایی یا امنیتی ساختن»^۱ از کلیدی‌ترین و اثرگذارترین مؤلفه‌ها در دیپلماسی اقتصادی کشورها از جمله جمهوری اسلامی ایران است. نظریه امنیتی‌نمایی یا امنیتی ساختن با ایجاد تصویر و هراس مصنوعی و دستکاری واقعیت‌ها و پدیده‌ها، تأثیر زیادی بر دیپلماسی اقتصادی و تجارت خارجی کشورها و در نتیجه فرار سرمایه و کاهش تعاملات اقتصادی دارد. این نظریه مبتنی بر قرائت مکتب کپنهاگ، ریشه در آراء و نظرات الی و بور^۲ استاد دانشگاه کپنهاگ دانمارک دارد (چگنی‌زاده، ۱۳۹۶: ۲۹۹-۲۹۷). نگاه مکتب کپنهاگ به امنیت، موسع و تهدیدمحورانه است، از این منظر، امنیت موضوعی بیناذهنی است و بستگی به پذیرش عمومی دارد. از دل چنین نظری، پدیده امنیتی ساختن یا امنیتی کردن بیرون می‌آید (ویور و دیگران، ۱۳۹۵: ۶۰ و رنجبر، ۱۳۷۸: ۶۰).

در امنیتی‌نمایی یا امنیتی ساختن، یک کنشگر بین‌المللی، سوژه دیگر را چنان تصویر و تعریف می‌کند که تهدیدی علیه خود، دیگران یا جامعه بین‌المللی به شمار رود. تهدیدی که با شیوه و ابزارهای متعارف در روابط بین‌الملل نمی‌توان با آن مواجه شد و آن را مدیریت کرد (وحیدی، ۱۳۸۹: ۱۳۵)، امنیتی ساختن و به تبع آن امنیتی شدن در عرصه بین‌الملل متضمن و مستلزم چهار عنصر بازیگر امنیتی‌ساز، موضوع یا کنشگر امنیتی‌شونده، گفت‌وگو امنیتی‌ساز و پذیرش از سوی مخاطبین است. برای اینکه کشوری یا موضوعی در صحنه بین‌المللی امنیتی شود، نخست باید بازیگر و کنشگری در صدد برآید تا آن را به صورت یک عنصر نامتعارف برای دیگران تصویر و تعریف کند. این تصویرسازی نیازمند یک نظام معنایی و دلالت است که تعریف سوژه مورد نظر به عنوان عنصر نامتعارف را ممکن و مشروع سازد. سرانجام، زمانی امنیتی ساختن و امنیتی شدن ممکن و مشروع می‌شود که بازیگر امنیتی‌کننده بتواند دیگران را اقناع کند که ماهیت و وضعیت امنیتی آن سوژه را

1. Securitization
2. Ole waever

بپذیرند (قرشی سید یوسف، ۱۳۹۳: ۱۵، مایکل شیهان، ۱۳۸۸: ۷۶)، در جهان کنونی، امنیتی‌سازی در روابط بین‌الملل و دیپلماسی کشورها، رونق و رواج بسیاری یافته است. ایالات متحده آمریکا در سطح گسترده‌ای از این شیوه برای تعقیب و تأمین منافع خود بهره می‌گیرد. سیاست خارجی آمریکا پس از جنگ جهانی دوم بر مبنای تهدیدسازی از شوروی شکل گرفت (محسن زادگان و همکاران، ۱۳۹۵: ۱۶ و سمتی، ۱۳۸۸: ۱۰۱).

در چند دهه گذشته نیز برخی از کشورها از جمله آمریکا از ابزار امنیتی‌نمایی در حد گسترده‌ای علیه جمهوری اسلامی ایران استفاده نموده‌اند. در ادامه این روند، در ماه‌های اخیر، فشارهای اقتصادی و تجاری به ایران که از آن به‌عنوان جنگ اقتصادی یاد می‌شود، مضاعف شده است. با این وضعیت و با ورود متغیر خارجی، علی‌رغم برخورداری ایران از ظرفیت‌ها و فرصت‌های بی‌نظیر اقتصادی برای سرمایه‌گذاران و شرکت‌های تجاری، بسیاری از شرکت‌های تجاری مجبور به ترک بازار یا کاهش فعالیت‌های تجاری خود در ایران شده‌اند. برخی از آثار امنیتی‌نمایی به شرح نمودار زیر دسته‌بندی می‌شوند.



۲-۹. امنیت اقتصادی

در جنگ و فشار اقتصادی، تهدید امنیت اقتصادی کشورها از اهداف اصلی است. از سوی دیگر غایت و هدف نهایی سیاست خارجی و دستگاه دیپلماسی کشورها، تأمین امنیت از جمله امنیت اقتصادی است. اگرچه در اوایل جنگ سرد تا اندازه‌ای به امنیت اقتصادی توجه می‌شد، اما می‌توان ادعا کرد که شوک اقتصادی و سیاسی تحریم نفتی سال ۱۹۷۳ میلادی سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) بود که ایده امنیت اقتصادی را به صورت قوی در دستور کار سیاسی غرب قرار داد (مایکل شیهان، ۱۳۸۸: ۸۹-۸۷، سجادپور، ۱۳۸۳: ۲۳).

تعریف باری بوزان^۱ از بنیان‌گذاران مکتب مطالعات امنیتی کپنهاگ از امنیت اقتصادی؛ یعنی «دسترسی به منابع، سرمایه و پول و بازارهای ضروری برای حفظ سطوح و درجات قابل قبولی از رفاه و قدرت دولت» (ویور و همکاران، ۱۳۹۵: ۲۵)، دربردارنده دو رهیافت کاملاً متفاوت به دیپلماسی اقتصادی؛ یعنی اشاره به حفظ قدرت دولت به عنوان دیدگاهی قدیمی و نیز سطوح قابل قبولی از رفاه به عنوان فهم جدیدی از آن است.

امنیت اقتصادی در واقع، یکی از پنج بعدی است که باری بوزان در سال ۱۹۸۳ میلادی شناسایی کرد. مکتب کپنهاگ و نویسندگان بارز آن از جمله بوزان و ویور، امنیت اقتصادی را چالش مستمر و مداوم بین کارایی و کاهش آسیب‌پذیری در اقتصاد می‌دانند و این کشمکش در همه سطوح امنیت اقتصادی از سطح فردی گرفته تا شرکت‌ها، طبقات و دولت‌ها و بالاخره کل سیستم در جریان است (بوزان، ۱۳۸۹: ۲۶۶)، امنیت دولت در حوزه اقتصادی که خود جزء دستور کار امنیت ملی کشورهاست، مرتبط با کارایی اقتصادی و توانایی درازمدت دولت برای بهبود یا حفظ موضع خود در سیستم بین‌المللی و رقابت‌های جهانی است (بوزان، ۱۳۸۹: ۲۷۱ و رنجبر، ۱۳۷۸: ۷۸).

در مورد امنیت اقتصادی دیدگاه‌های مختلف و گاه متناقضی وجود دارد، بعد از پایان جنگ سرد، جنبه ایجابی امنیت اقتصادی مهم و برجسته شده است، از این تاریخ، تهدید و امنیت اقتصادی دست کم به چهار صورت تجزیه و تحلیل شده است. نخست، دیدگاه سنتی

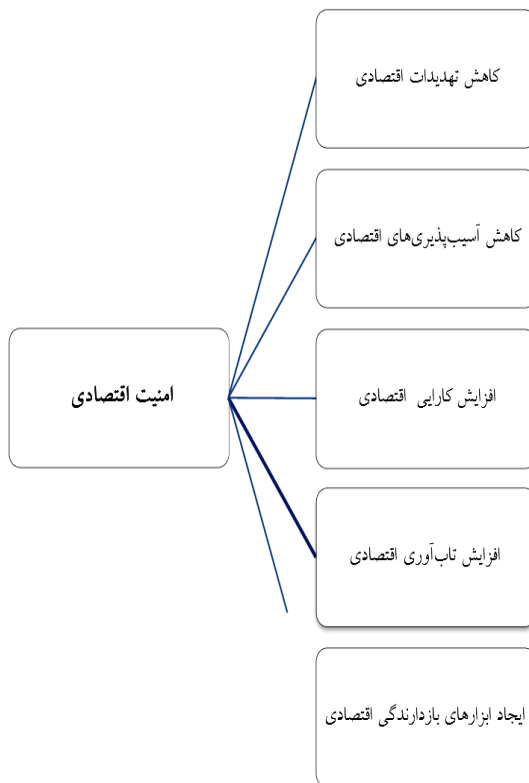
1. Barry Buzan

تاریخی است که تأیید می‌کند قدرت اقتصادی به‌طور عام یک پیش‌شرط و الزام ضروری برای قدرت نظامی است (شینان، ۱۳۸۸: ۹۰)، دومین دیدگاه، رویکرد نوداروینی مکتب «ژئواکونومیک» است که تهدیدات و دشمنان را در محیط اقتصادی بین‌الملل شناسایی می‌کند. سومین رهیافت بر «امنیت انسانی» تأکید می‌ورزد. طرفداران این رهیافت، رفاه و رضایت مردم را به‌عنوان یک موضوع امنیتی مورد تأکید قرار می‌دهند. سرانجام، بعضی دیگر معتقدند که در روابط بین‌الملل پست‌مدرن در اثر تأثیرات مثبت توسعه و همگرایی اقتصادی، جنگ و منازعه در حال زوال است. از این رو، زمینه طرح یک رهیافت بدیع نسبت به امنیت اقتصادی وجود دارد؛ اما میزان عملی بودن این رهیافت در چارچوب مفهوم‌سازی‌های بدیل بستگی به آن دارد که کدامیک از دولت یا انسان هدف مرجع امنیت قرار گیرند. امنیت اقتصادی تنها می‌تواند به معنای تهدیدات جدید امنیتی نسبت به تمامیت و سلامت سیاسی و نظامی دولت باشد یا می‌تواند دال بر آسیب‌پذیری‌های اقتصادی باشد که عملکرد نظام بازار را بر مردم کشور تحمیل می‌کند (بوزان، ۱۳۸۹: ۹۱)، با توجه به نظرات فوق می‌توان جمع‌بندی کرد که گوهر گفتمان امنیت اقتصادی را تا حد زیادی کشمکش مداوم و مستمر میان آسیب‌پذیری و کارایی کشورها تعیین می‌کند (ویور و همکاران، ۱۳۹۵: ۱۶۳). اکنون، ایده امنیت اقتصادی، جایگاه والایی در دستور کار سیاسی دولت‌ها یافته است و از حکومت‌ها انتظار می‌رود که برای کشور و مردم خود امنیت اقتصادی ایجاد کنند و دولت‌ها نیز همین هدف را دنبال می‌کنند (بوزان، ۱۳۸۹: ۲۶۳)، برداشت‌های دوگانه از امنیت اقتصادی با یافته هجمنز^۱ در دسته‌بندی دیپلماسی اقتصادی کشورها بر روی محوری با دو طیف قدرت - امنیت - ثبات و ثروت - رفاه و صلح جهانی همخوانی دارد (M.Okano-Heijmans, 2011: 18).

جمهوری اسلامی ایران هم‌اکنون با عبور موفقیت‌آمیز از فشارهای سیاسی، نظامی و فرهنگی، درگیر فشار و جنگ اقتصادی است، نظام سلطه تلاش دارد با بهره‌برداری از برخی آسیب‌پذیری‌ها، ضعف‌ها و ناکارآمدی‌ها در حوزه اقتصادی ایران، اهداف راهبردی خود را در منطقه و ایران پیاده نماید؛ بنابراین تقویت امنیت اقتصادی و کاهش

1. Heijmans

آسیب‌پذیری‌های اقتصادی و ارتقای کارایی اقتصادی و تجاری ایران مطابق نمودار بعدی از وظایف دولت و مردم ایران از جمله دستگاه دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران است.



۳-۹. قدرت و کارایی اقتصادی

امروزه با تحول و توسعه مفهوم قدرت و امنیت، نقش اقتصاد و ثروت و رقابت‌مندی در حوزه اقتصاد و تجارت خارجی برجسته‌تر شده است و کشورهای مختلف به متغیر قدرت اقتصادی در کنار سایر متغیرها اهمیت می‌دهند. در پایان جنگ سرد، برخی از تحلیلگران مدعی شدند که «نظریه سیاست جغرافیایی»^۱ جای خود را به «نظریه اقتصاد جغرافیایی»^۲

1. Geopolitics
2. Geo-Economics

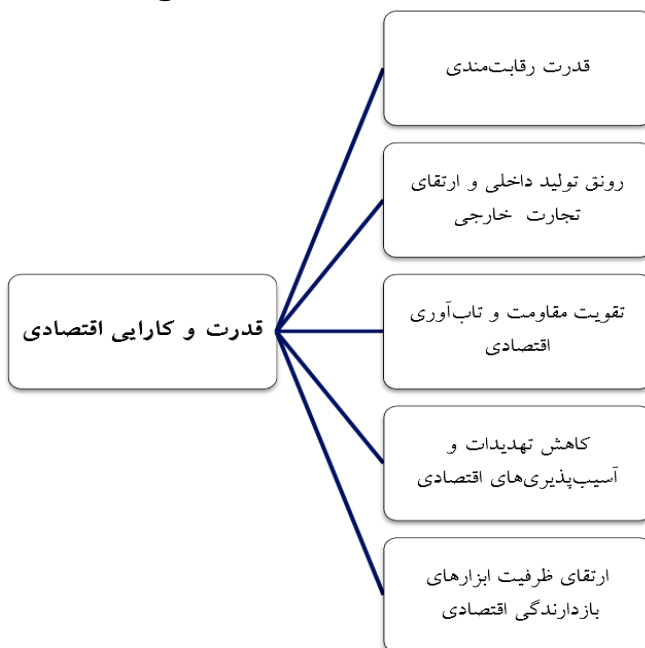
داده و قدرت اقتصادی در سیاست جهانی به کلید موفقیت مبدل شده و به تعبیری، هویج اهمیتی فراتر از چماق در آن یافته است. امروزه برخی فزونی سهم چین در تولید جهانی را مترادف یک جابه‌جایی اساسی در موازنه قدرت جهانی، صرف‌نظر از سایر وجوه قدرت می‌دانند (نای، ۱۳۹۲: ۱۸۲؛ James Reily, 2013)، به‌رغم تاریخ طولانی اهمیت قدرت در روابط بین‌الملل، اکثر محققین هم در مورد نقش قدرت و هم طبیعت آن اختلاف نظر دارند (محسن‌زادگان و همکاران، ۱۳۹۰: ۱۵۹-۱۳۱).

اکنون، با گسترش دامنه روابط کشورها، تنوع بازیگران و حوزه‌های موضوعی مختلف موجب شده تا تنها مسائل امنیتی و نظامی دیگر در رأس مسائل بین‌المللی قرار نداشته باشند، بلکه مسائل اقتصادی و رفاهی؛ یعنی مسائل مربوط به حوزه ملایم از سیاست نیز، اهمیت پیدا کنند. علاوه بر آنکه دولت‌ها از نیروی نظامی علیه سایر دولت‌ها استفاده نمی‌کنند، مجاری فراوان دیگری برای اعمال قدرت و واداشتن دیگران به تمکین وجود دارد. نکته جذاب اینکه قدرت از حوزه روابط بین بازیگران حذف نشده، بلکه ماهیت آن متنوع شده است. زور و قدرت نظامی گرچه به‌عنوان قدرت غالب باقی می‌ماند ولی آنچه شایع و مورد استفاده است، قدرت اقتصادی و دانش فنی است؛ بنابراین بین تعریف کوهین^۱ و نای^۲ با تعریف مورگنتا^۳ از قدرت، تفاوتی ماهوی وجود ندارد، بلکه صرفاً تحولی در مصداق و ابزار قدرت به وجود آمده است. کوهین و نای نیز مانند سلف خود قدرت را توانایی یک بازیگر به اجبار بازیگر دیگر به کاری می‌داند که در صورت فقدان آن، طرف مقابل آن را انجام نمی‌داد (گریفتس و همکاران، ۱۳۹۲: ۱۷۴-۱۶۵)، تعبیری را که این دو نظریه‌پرداز در تعریف قدرت به کار می‌برند حاکی از وجود یک رابطه مستقیم علت و معلولی بین وجود قدرت و تمکین دیگر بازیگران است (نای، ۱۳۹۲: ۸۶).

هانس مورگنتا هشت مسئله جایگاه جغرافیایی، وجود منابع طبیعی، ظرفیت صنعتی، چگونگی آمادگی نظامی، جمعیت، ویژگی‌های میهنی، روحیه ملی و چگونگی دیپلماسی را

1. Keohane
2. Nye
3. Morgenthau

از عناصر قدرت کشورها می‌داند (مورگنتا، ۱۳۷۶)، بر این اساس، اگر یکی از بسترهای برجسته قدرت را توانمندی اقتصادی برشماریم، به دید کرافت^۱، جیمز^۲ و مورگان^۳، سه محور را می‌توان از میان پیوند قدرت ملی با اقتصاد برکشید: الف) برتری اقتصادی به‌گونه مستقیم بر قدرت ملی تأثیرگذار است و همین خود برجسته‌ترین انگاره برای تعریف ضریب امنیت و قدرت ملی است. ب) وضعیت خوب اقتصادی خود یکی از ارزش‌های ملی است. پس تقویت آن به تقویت دولت ملی می‌انجامد. پ) هم اینکه اقتصاد، ابزار بسیار خوب و کارآمدی به شمار می‌آید که دولت‌ها می‌توانند از آن برای دستیابی به اهداف توسعه و امنیتی‌شان یاری گیرند (افتخاری، ۱۳۸۱: ۲۹۴)، از طرفی تقویت قدرت و توان نظامی و بازدارندگی دفاعی بدون پشتوانه اقتصادی و صنعتی میسر نیست؛ بنابراین، از مجموع ضریب توانمندی‌ها و قدرت یک کشور از جمله قدرت اقتصادی، سیاسی، امنیتی، علمی، فناوری و فرهنگی و اجتماعی یک کشور، قدرت ملی (به شرح نمودار زیر) تجلی می‌یابد.



1. Croft
2. James
3. Morgn

۴-۹. بازدارندگی تهدیدات اقتصادی

شناسایی و بررسی تهدیدات اقتصادی کشور و تعیین مصادیق آن‌ها نیازمند ارائه تعریف جامع و مانعی از تهدیدات اقتصادی است. تعریف تهدید در حوزه مطالعات راهبردی به دلیل پیچیدگی، نسبی و چندوجهی بودن امری مشکل است؛ به‌ویژه هنگامی که مفهوم تهدید متوجه مسائلی؛ نظیر امنیت و منافع ملی می‌گردد، به هر حال عواملی که بقای سیستم را به خطر می‌اندازند یا مواردی که باعث گردند سیستم نتواند به اهداف خود نائل شود و نیز عواملی که باعث تأخیر جبران‌ناپذیر در نیل به اهداف سیستم گردند، در حوزه تهدیدات قرار می‌گیرند (بوزان، ۱۳۸۹: ۱۳۸).

ظهور مفهوم تهدیدات اقتصادی محصول تعریف موسع از امنیت و همچنین رویکرد ایجابی به امنیت در مطالعات امنیت‌پژوهی می‌باشد و به تعبیر بوزان سخت‌ترین و پیچیده‌ترین نوع تهدیدات است (بوزان، ۱۳۸۹: ۱۴۹)، یکی از مهم‌ترین دلایل پیچیدگی تهدیدات اقتصادی وجود نوعی تناقض ذاتی در این مفهوم است. این تناقض از آنجا شروع می‌شود که خیلی از مکاتب اقتصادی رقابت را به‌عنوان یک رکن مهم نظام اقتصادی به رسمیت می‌شناسند، رقابت هم در ذات خود نوعی ناامنی برای بازیگران اقتصادی به همراه دارد؛ زیرا در صحنه رقابت معمولاً بازی از نوع برد و باخت و با حاصل جمع صفر بوده و در نتیجه یک طرف همواره در معرض حذف شدن است، هرچند ممکن است بازی‌های برد برد نیز داشته باشیم، همچنین، سیاست امنیتی کردن مصنوعی کشورها، فشار مضاعفی در رقابت‌های اقتصادی و تجاری محسوب می‌شود (خادمی، ۱۳۹۰: ۶۸)، چراکه بالاترین سطح تحلیل امنیت تهدیدات اقتصادی مربوط به سطح بین‌المللی می‌باشد.

حوزه اقتصاد به دلیل وجود رقابت شدید بر سر منافع از جمله حوزه‌های چالش‌برانگیزی است که درون آن طیف متنوعی از اقدامات را اعم از همکاری، رقابت، مخالفت و تعارض می‌توان جستجو نمود. مهم‌ترین شاخصی که رابرت ماندل^۱ برای امنیتی شدن این‌گونه از پدیده‌ها برمی‌شمرد، این است که تبعات ناشی از این پدیده‌های

1. Robert Mandel

اقتصادی تا چه میزان به بی‌ثباتی و یا بروز جنگ و درگیری منتهی می‌شود (ماندل، ۱۳۷۹، افتخاری، ۱۳۸۵: ۱۶۶).

اکنون، تحریم‌های اقتصادی بارزترین جلوه تهدید اقتصادی و به‌کارگیری اجبار و تنبیه و اعمال فشار به کشورها هستند. تحریم اقتصادی ارتباط مستقیمی با قدرت اقتصادی و وابستگی متقابل اقتصادی دارد. تحریم اقتصادی به‌عنوان ابزار دست‌کاری روابط اقتصادی به‌منظور دستیابی به اهداف سیاسی و سیاست خارجی تعریف می‌شود که غالباً شامل تحریم‌های تجاری، سرمایه‌گذاری و مالی می‌باشد (نفیو، ۱۳۹۷، زهرانی، ۱۳۷۶: ۴)، مثال و نمونه جدید اعمال تحریم‌ها به‌عنوان ابزار فشار و بازدارنده در سیاست خارجی، فشار بر شرکای اقتصادی و تجاری ایران است. قابل ذکر است با بدعهدی‌های آمریکا و تشدید فضای ابهام و بلا تکلیفی در مورد آینده برجام، انتفاع کامل جمهوری اسلامی ایران از نظام رفع تحریمی برجام را بیش از گذشته متأثر نموده است. در بخش سرمایه‌گذاری و مراودات اقتصادی، بر اساس گزارش‌های سازمان‌ها و دستگاه‌های مرتبط با حوزه اقتصادی و تجارت خارجی، به دلیل شرایط ایجادشده ناشی از فشار دولت آمریکا بر فعالان اقتصادی بین‌المللی و شرکای تجاری ایران و با فضای تردید ایجادشده در چند ماه گذشته، چالش‌های جمهوری اسلامی ایران در این حوزه افزایش یافته است (نهمین گزارش سه ماهه اجرای برجام مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۶).

اکنون، با آغاز مرحله دوم تحریم‌های آمریکا، شرکت‌های بزرگ اروپا مجبورند میان معامله با ایران و آمریکا یکی را برگزینند. رئیس‌جمهوری آمریکا هشتم ماه مه سال (۲۰۱۸م) فرمان اجرایی خروج ایالات متحده از توافق هسته‌ای با ایران و برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را امضا کرد. در پی این اقدام وزارت خزانهداری آمریکا اعلام کرد که تحریم‌های لغو یا تعلیق‌شده این کشور علیه جمهوری اسلامی، در دو دوره ۹۰ و ۱۸۰ روزه اعمال می‌شود.

مرحله اول تحریم‌های اقتصادی و مالی آمریکا علیه ایران بامداد روز سه‌شنبه ۱۶ مرداد ۱۳۹۷ هجری شمسی به اجرا درآمد. این مرحله از بازگشت تحریم‌ها شامل تحریم مبادلات دلاری و ریالی، معامله بین‌المللی طلا و سایر فلزات گران‌بها، تحریم صنایع خودروسازی

ایران و تحریم تأمین قطعات و خرید و فروش هواپیماهای مسافربری این کشور بود. تحریم‌های مرحله دوم اقتصادی ایالات متحده آمریکا علیه ایران از دوشنبه ۱۴ آبان سال ۱۳۹۷ هجری شمسی اجرایی شدند. این تحریم‌ها شامل دو عرصه مهم صادرات نفت و گاز و قطع پیوند ایران با شریان‌های مالی بین‌المللی هستند.

آمریکا با این تحریم‌ها شرکت‌های بزرگ اروپایی را بر سر دوراهی قرار داده که اگر با ایران ارتباط‌های تجاری خود را حفظ کنند، به بازار آمریکا راهی نخواهند داشت. اگرچه، دولت‌های اروپایی تلاش دارند با روش‌های جدید و ایجاد سازوکارهای تجاری و مالی، مانند «ابزاری برای حمایت از مبادلات تجاری (اینستکس)»^۱ منافع اقتصادی شرکت‌های خود را در مقابل تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا حفظ کنند. ولی تجربه نشان داده است که شرکت‌های تجاری در دنیا در نهایت بر اساس منافع مالی خود و با محاسبات هزینه - فایده عمل می‌کنند.

در ارزیابی کارایی تحریم‌ها باید به این موضوع توجه کرد که تحریم‌های اعمال‌شده کدامیک از سه هدف عمده اطاعت، براندازی و بازدارندگی را دنبال می‌کند (ولی‌زاده، ۱۳۹۰: ۳۶۳)، به‌طور کلی، این ارزیابی نشان می‌دهد، آسیب‌پذیری و تهدیدات اقتصادی کشورها و توان مقاومت و تاب‌آوری آن‌ها در حوزه اقتصادی و تجارت خارجی رابطه مستقیمی با کارایی و عدم کارایی تحریم‌ها دارد. ولی حل این مشکل نیازمند اقدامات گسترده ملی و جهانی و توجه کشورها به موضوع بازدارندگی تهدیدات اقتصادی و ارائه راهبردهای کلان است. رابرت جرویس^۲ بازدارندگی را مجموعه‌ای از ابزارها و روش‌های مقتضی برای وادار کردن طرف مقابل به عکس‌العمل در مقابل خواسته‌های طرف تهدیدکننده تعریف می‌کند. در واقع، نظریه بازدارندگی درصد است با افزایش هزینه، بر محاسبات استراتژیک رقیب تأثیر بگذارد (سیف‌زاده، ۱۳۸۴: ۲۶۲)، قابل ذکر است از اواسط دهه هفتاد با رقیق شدن مسائل نظامی و اهمیت یافتن ابعاد اقتصادی و دانش فنی، بازدارندگی به‌عنوان یک پیش‌فرض پذیرفته شد

1. Instrument in support of trade exchange

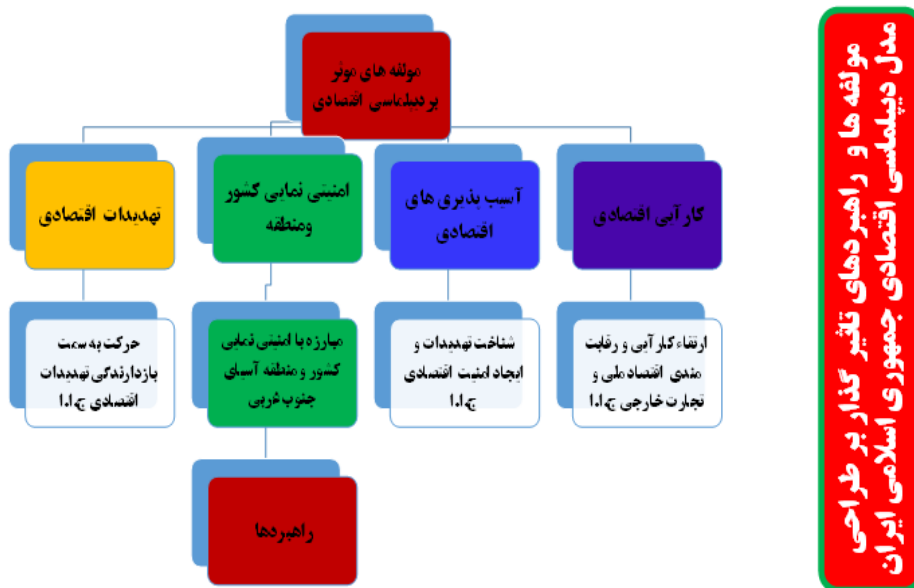
2. Robert Jervis

و این مفهوم به سایر حوزه‌ها از جمله به اقتصاد هم تسری پیدا کرده است (سیف‌زاده، ۱۳۸۴: ۲۶۳)، نظریه بازدارندگی در اصل مبتنی بر این مفروضه است که خردگرایی تصمیم‌گیرندگان و وجود گزینه‌های مختلف برای دیپلماسی و پیشبرد اهداف سیاست خارجی موقعیت جدیدی را برای بازیگران اصلی بین‌المللی به وجود می‌آورد؛ بنابراین، بازدارندگی را به طور کلی می‌توان «استفاده یک طرف از مجموعه‌ای از تهدیدها برای قانع کردن طرف دیگر به عدم انجام یک عمل نامطلوب» تعریف کرد. با توضیحات فوق، نظریه‌پردازان بازدارندگی توجه خود را به طور عمده به سه بعد اساسی؛ یعنی وظیفه بازدارندگی، وسیله بازدارندگی و ارزش‌های مورد تهدید معطوف می‌دارند (سیف‌زاده، ۱۳۸۴: ۲۶۳)، تجربیات کشورها نشان می‌دهد در حال حاضر، توان و قدرت اقتصادی، عاملی بازدارنده و توازن‌دهنده در کاهش تهدیدات خارجی است. مثال بارز این موضوع استفاده مکرر روسیه از ابزار انرژی به‌ویژه صادرات گاز به اروپاست. روس‌ها با کم و زیاد کردن صادرات گاز به اروپا به‌خصوص در فصل سرد سال باعث تحریک مردم اروپا و فشار آن‌ها به سیاستمداران کشورهایشان شده و نتیجه این راهبرد، توازن و تعدیل رفتار دولت‌مداران اروپا با روسیه است.

تهدیدات اقتصادی معمولاً بر بستر ضعف‌ها و آسیب‌پذیری کشورها سوار می‌شوند، مهم‌ترین آسیب‌پذیری اقتصاد ایران، تک‌محصولی بودن، دولتی بودن اقتصاد و کوچک بودن بخش غیردولتی، ضعف رقابت‌پذیری اکثر محصولات صادراتی، اتکای بیش‌ازحد به واردات و راهبرد اشتباه تولید برای داخل کشور نه برای صادرات و نبود رقابت‌مندی در محیط جهانی و ضعف در اتصال خطوط ترانزیت و انرژی کشور به بازارها و کشورهای مصرف‌کننده بزرگ است.

ایجاد بازدارندگی تهدیدهای اقتصادی برای جمهوری اسلامی ایران با برقراری توازن بین استعدادهای بالقوه و امکانات بالفعل کشور به‌ویژه در حوزه‌های انرژی و ترانزیت امکان‌پذیر است. اتصال خطوط انرژی و ترانزیت کشور به قدرت‌های نوظهور و همسایگان، می‌تواند مهم‌ترین راهبرد جمهوری اسلامی ایران در این زمینه باشد. در حال حاضر، نفت مهم‌ترین پیوند اقتصاد ایران به اقتصاد جهانی است و آمریکا در نظر دارد با

استفاده ابزاری از امکانات کشورهایی؛ مانند عربستان سعودی و امارات، اهرم اقتصادی نفت ایران را در اقتصاد جهانی کم‌اثر نماید.

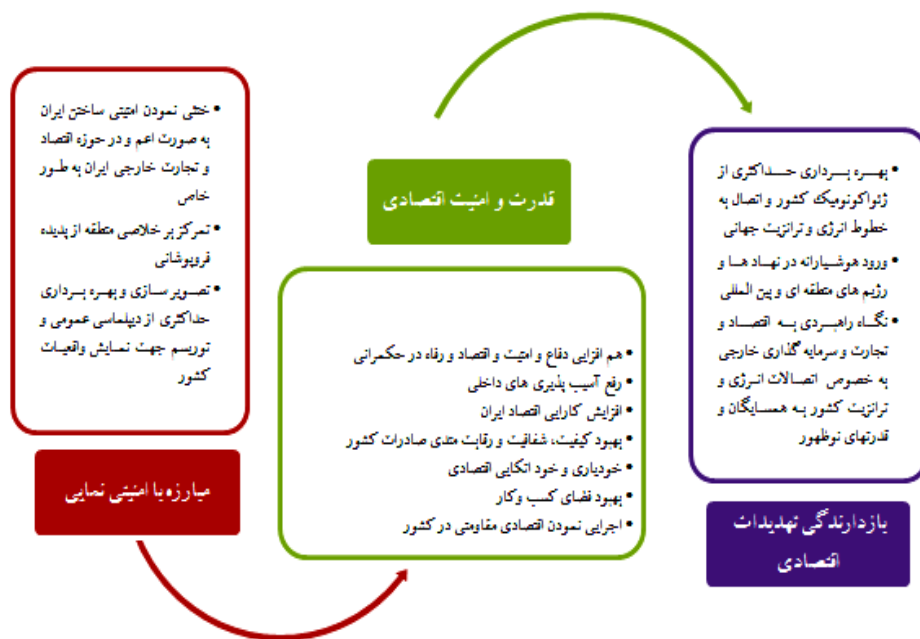


۱۰. راهبردهای کلیدی دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران

دیپلماسی اقتصادی از برجسته‌ترین روش‌های سیاست خارجی کشورها برای کسب منافع ملی و تقویت امنیت ملی است که در آن منافع اقتصادی و تجاری و سیاسی نسبت به یکدیگر، هم‌افزایی داشته و یکدیگر را تقویت می‌کنند. البته، طراحی دیپلماسی اقتصادی برای کشورها در وضعیت عادی با شرایط غیر عادی و امنیتی‌شده متفاوت است و راهبردهای خاص خود را می‌طلبد، دیپلماسی اقتصادی در وضعیت عادی و طبیعی و در فضای تجارت آزاد و رقابتی و با تمرکز بر مزیتی نسبی و با هدف سود بیشتر و کسب رفاه و افزایش ثروت کشور شکل می‌گیرد. در صورتی که در دیپلماسی اقتصادی در شرایط غیر عادی و امنیتی‌شده لزوماً در آن مزیت نسبی و کسب

سود بیشتر هدف اصلی نیست، بلکه تاب‌آوری و استحکام درون در مقابل تهدیدات و فشارهای اقتصادی هدف نهایی است. جمهوری اسلامی ایران نیز با فرض وجود وضعیت و شرایط عادی، هدف اصلی خود در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ میلادی را دستیابی به قدرت نخست اقتصادی منطقه ترسیم نموده است، ولی با وجود امنیتی‌نمایی منطقه و ایران و استمرار این وضعیت غیر طبیعی و امنیتی‌شده، الگویی ترکیبی متشکل از دو مدل درون‌زا و برون‌نگر در توسعه اقتصادی کشور حاکم می‌شود و طراحی دیپلماسی ایران بر این اساس شکل می‌گیرد.

بنابراین، می‌توان گفت طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران منحصر به فرد و خاص است و نمی‌توان آن را به صورت کامل با چارچوب مدل‌ها و نظریات غربی و در فضایی عادی و طبیعی نگریست. بلکه ناچاریم این طراحی را در این زمان در فضایی غیر عادی و امنیتی‌شده و به تعبیری در فضای جنگ اقتصادی و بر اساس رویکردی ترکیبی متشکل از «طیف امنیت - قدرت» و «رفاه - صلح» شبیه‌سازی کرد. در طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران به منظور دستیابی به قدرت نخست اقتصادی در منطقه آسیای جنوب غربی، خنثی و بی‌اثر کردن راهبرد امنیتی‌نمایی منطقه و ایران به‌ویژه در حوزه اقتصاد و تجارت خارجی ایران، رفع تهدیدها و آسیب‌پذیری‌ها از جمله آسیب‌پذیری اقتصادی کشور، کمک به کارایی و تاب‌آوری اقتصاد ایران و توجه به خودیاری و قدرت اقتصادی همراه با تمرکز بر امنیت اقتصادی و حرکت به سمت بازدارندگی تهدیدهای اقتصادی از جمله راهبردهای مؤثر و کلان در این زمینه است.

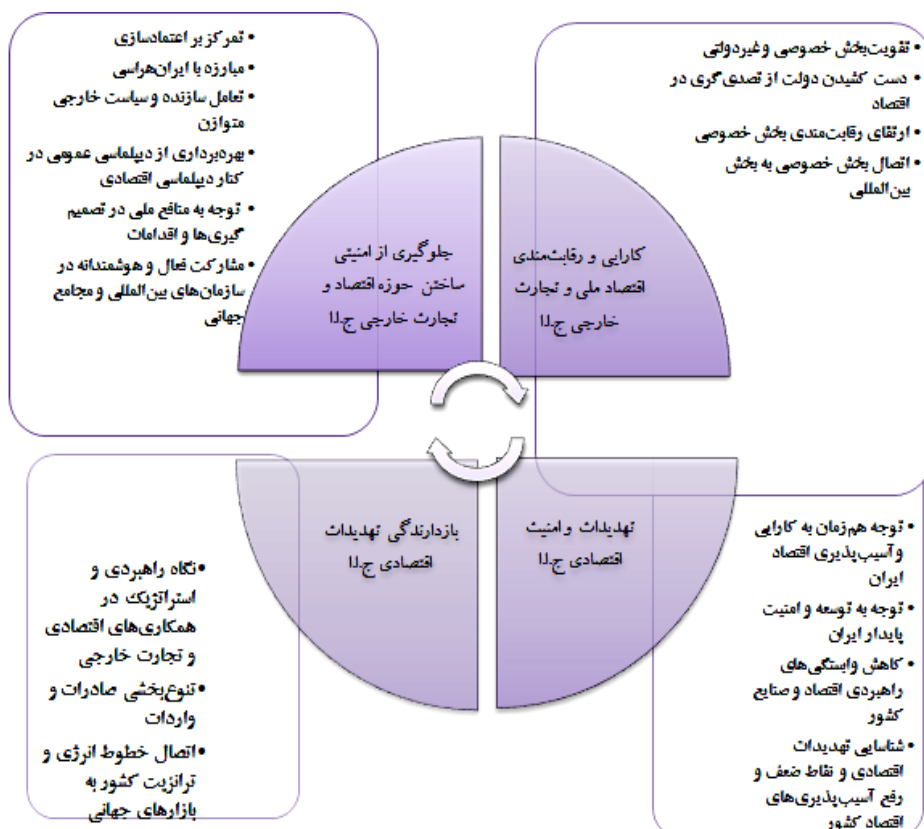


بنابراین، چهار راهبرد کلان اقتصادی کارایی و ارتقای رقابت مندی اقتصاد ملی و تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران، پذیرش وجود تهدیدات اقتصادی و جنگ اقتصادی و لزوم توجه به امنیت اقتصادی؛ یعنی توجه هم‌زمان به کارایی و آسیب‌پذیرهای اقتصادی کشور، مبارزه با امنیتی‌نمایی و امنیتی ساختن اقتصاد و تجارت خارجی ایران و تمرکز بر بازدارندگی تهدیدات اقتصادی جمهوری اسلامی ایران برای دستیابی به قدرت نخست اقتصادی منطقه آسیای جنوب غربی، حیاتی است، همچنان که در نمودار زیر آمده است، تقویت بخش خصوصی و غیردولتی، اجرای کامل اصل ۴۴ قانون اساسی مبتنی بر واگذاری بخش اعظم اقتصاد دولتی به مردم و بخش خصوصی، دست کشیدن دولت از تصدی‌گری در اقتصاد، رونق تولید همراه با افزایش کیفیت محصولات تولیدی، افزایش توان رقابت‌مندی بخش خصوصی و غیردولتی در حوزه تجارت خارجی و اتصال آن به تجارت منطقه‌ای و جهانی زیرمجموعه راهبرد نخست قرار دارند.

زیرمجموعه راهبرد کلان دوم، شناسایی تهدیدات اقتصادی و رفع نقاط ضعف و برطرف کردن آسیب‌پذیری‌های اقتصاد و تجارت خارجی کشور، کاهش وابستگی‌های راهبردی اقتصاد و صنایع کشور، توجه به توسعه و امنیت پایدار ایران و توجه هم‌زمان به کارایی و آسیب‌پذیری اقتصاد و تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران قرار دارند.

تمرکز بر اعتمادسازی و مبارزه با ایران‌هراسی، توجه به تعامل سازنده با جهانیان به‌ویژه همسایگان و ارائه سیاست خارجی متوازن، بهره‌برداری از دیپلماسی عمومی در کنار دیپلماسی اقتصادی و توجه به منافع ملی در تصمیم‌گیری‌ها و اقدامات و مشارکت فعال و هوشمندانه در نهادها و سازمان‌های بین‌المللی و مجامع جهانی و تمرکز بر خلاصی منطقه از پدیده فروپوشانی زیر فصل راهبرد کلان سوم؛ یعنی مبارزه با امنیتی‌نمایی کشور و منطقه است.

زیرمجموعه راهبرد کلان چهارم؛ یعنی تمرکز بر بازدارندگی تهدیدات اقتصادی ایران، نگاه راهبردی و استراتژیک در همکاری‌های اقتصادی و تجارت خارجی ایران با سایر کشورها و تنوع‌بخشی بر صادرات و واردت کشور و اتصال خطوط انرژی و ترانزیت کشور به بازارهای منطقه‌ای و جهانی به‌ویژه به همسایگان، چین، هند و اروپاست.



نتیجه‌گیری

اکنون، می‌توان نتیجه گرفت که طراحی مدل دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران منحصر به فرد و خاص است و نمی‌توان آن را به صورت کامل با چارچوب مدل‌ها و نظریات غربی و در فضایی عادی و طبیعی نگریست. بلکه ناچاریم این طراحی را در فضایی غیر عادی و امنیتی‌شده و بر اساس رویکردی ترکیبی متشکل از «طیف امنیت - قدرت» و «رفاه - صلح» در چارچوب نظریه «راهبرد کلان» شبیه‌سازی کرد. شایان ذکر است، راهبرد بزرگ یا کلان برای توصیف راهبردهای چندسطحی به کار می‌رود. راهبرد کلان موفق باید حداقل دارای سه مشخصه اصلی باشد. نخست آنکه بر مبنای شناخت دقیق از محیط بین‌المللی ترسیم شود. دوم اینکه، از پشتوانه کافی میان‌نخبگان

سیاسی حاکم برخوردار باشد و در نهایت، حداکثر تناسب و تطبیق با سیاست قدرت و امکانات بالفعل و بالقوه کشور را نمایش دهد، بدین معنی که راهبرد کلان نباید تنها شامل آرزوها و خواسته‌ها، بدون توجه به واقعیات نظام بین‌الملل و مقدرات کشور باشد. ایران نیز در راستای دستیابی به قدرت نخست اقتصادی منطقه آسیای جنوب غربی و نیل به امنیت و توسعه پایدار، بایستی مدل دیپلماسی اقتصادی و راهبرد کلان خود را در تناظر با مؤلفه‌های تأثیرگذار بر دیپلماسی اقتصادی تنظیم نماید. در این مدل، راهبردهای کلان دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران به ارتقای کارایی و رقابت مندی اقتصاد ملی و تجارت خارجی، شناخت دقیق تهدیدات اقتصادی و تقویت امنیت اقتصادی، مبارزه با امنیتی‌نمایی کشور و منطقه آسیای جنوب غربی و حرکت به سمت بازدارندگی تهدیدات اقتصادی دسته‌بندی می‌شوند. در این راستا، باید در سطح داخلی با شناخت و رفع تهدیدات اقتصادی و آسیب‌پذیرهای این حوزه به تقویت امنیت اقتصادی کشور و ارتقای کارایی و رقابت مندی حوزه اقتصاد و تجارت خارجی و دادن سهم کلیدی و اساسی به بخش غیردولتی و ایجاد توازن بین استعدادهای بالقوه و بالفعل کشور پرداخت. در سطح منطقه‌ای با تمرکز بر اعتمادسازی، حسن هم‌جواری همسایگان و افزایش همگرایی و هم‌افزایی و ارتباطات و تعاملات اقتصادی و تجاری و شکل‌گیری سیستم‌های بومی سیاسی، امنیتی و اقتصادی منطقه‌ای اقدام نمود و در سطح جهانی با اعتماد و اجماع‌سازی و کنش فعال در صحنه‌های بین‌المللی و ایجاد پیوستگی با خطوط انرژی و ترانزیت جهانی و نگاه راهبردی در همکاری‌های اقتصادی و تجارت خارجی و ایجاد ابزارهای بازدارنده اقتصادی به سمت بازدارندگی تهدیدات اقتصادی حرکت کرد.

فهرست منابع و مآخذ

الف. منابع فارسی

۱. افتخاری، اصغر (۱۳۸۱)، مراحل بنیادین اندیشه در مطالعات امنیت ملی، تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۲. افتخاری، اصغر (۱۳۸۵)، کالبدشکافی تهدید، تهران، دانشگاه امام حسین.
۳. باین، نیکلاس و استفان ولکاک (۱۳۸۸)، دیپلماسی اقتصادی نوین، ترجمه محمدحسن شیخ‌الاسلامی، تهران، انتشارات دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی.
۴. بوزان، باری (۱۳۸۹)، مردم، دولت‌ها و هراس، ترجمه پژوهشکده مطالعات راهبردی، تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۵. پترون، برژیک (۱۳۹۴)، کاوشی نو در دیپلماسی اقتصادی، ترجمه علی عرب صالحی نصرآبادی، تهران، مجله اقتصادی، شماره ۳.
۶. چگنی‌زاده، غلامعلی (۱۳۹۶)، زبان کنش امنیت، تهران، اداره نشر وزارت امور خارجه.
۷. حاجی یوسفی، امیرمحمد (۱۳۸۴)، سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران در پرتوی تحولات منطقه‌ای، تهران، دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی.
۸. خادمی، سید موسی (۱۳۹۰)، تهدیدات اقتصاد ملی، تهران، انتشارات دانشگاه عالی دفاع ملی.
۹. دامن‌پاک جامی، مرتضی (۱۳۹۴)، دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران در آسیای مرکزی، تهران، مرکز چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه.
۱۰. رانا، کیشان اس (۱۳۹۵)، دیپلماسی دوجانبه، ترجمه مهدی سبحانی، تهران، مرکز آموزش و پژوهش‌های بین‌المللی وزارت امور خارجه.
۱۱. رنجبر، مقصود (۱۳۷۸)، ملاحظات امنیتی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران، تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۱۲. زهرانی، مصطفی (۱۳۷۶)، نظریه‌های تحریم اقتصادی، تهران، انتشارات دفتر مطالعات سیاسی وزارت امور خارجه.
۱۳. سجادی‌پور، محمدکاظم (۱۳۸۳)، چارچوب‌های مفهومی و پژوهشی برای مطالعات سیاست خارجی، تهران، انتشارات دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی.
۱۴. سمتی، هادی؛ رهنورد، حمید (۱۳۸۸)، امنیتی شدن ایران و استراتژی امنیت ملی ایالات متحده آمریکا، تهران، فصلنامه بین‌المللی روابط خارجی، سال اول، شماره دوم.
۱۵. سیف‌زاده، سید حسین (۱۳۸۴)، نظریه‌پردازی در روابط بین‌الملل، تهران، انتشارات سمت.
۱۶. شیهان، مایکل (۱۳۸۸)، امنیت بین‌الملل، ترجمه سید جلال دهقانی فیروزآبادی، تهران، انتشارات پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۱۷. صالحی، مختار (۱۳۹۲)، جایگاه دیپلماسی اقتصادی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران با مطالعه موردی دفاع مقدس، فصلنامه سیاست خارجی، شماره ۲.

۱۸. قرشی، سید محمد یوسف (۱۳۹۳)، امنیت شدن و سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران، تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۱۹. گریفیتس مارتین، استیون روچ؛ اسکات سولومون (۱۳۹۳)، پنجاه متفکر بزرگ روابط بین‌الملل، ترجمه علیرضا طیب. تهران، نشر نی.
۲۰. ماندل، رابرت (۱۳۷۹)، چهره متغیر امنیت ملی، تهران، ترجمه پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۲۱. محسن‌زادگان، امیر؛ حسینی کرانی، رسول (۱۳۹۰)، تأثیر دیپلماسی بر قدرت ملی ایران در عرصه جهانی، فصلنامه مطالعات راهبردی جهانی شدن، شماره ۳، سال دوم.
۲۲. ملانک، حسین؛ شریعتی‌نیا، محسن؛ توحیدی، زهرا (۱۳۹۷)، راهبردهای ارتقای دیپلماسی تجاری ایران، تهران، اتاق بازرگانی.
۲۳. موجانی، سید علی (۱۳۹۲)، فرهنگ رجال و کارگزاران سیاست خارجی، تهران، انتشارات کتابخانه مجلس.
۲۴. مورگنتا، هانس، جی (۱۳۸۹)، سیاست میان ملت‌ها، ترجمه حمیرا مشیرزاده، تهران، انتشارات وزارت امور خارجه.
۲۵. موسوی شفاپی، مسعود (۱۳۸۸)، دیپلماسی اقتصادی: ابزار نوین سیاست خارجی در عصر جهانی شدن، تهران، مرکز تحقیقات استراتژیک.
۲۶. موسوی شفاپی، مسعود (۱۳۹۵)، دیپلماسی اقتصادی و قدرت‌یابی چین در عرصه جهانی، مطالعات اقتصاد سیاسی بین‌الملل، سال اول، شماره دوم.
۲۷. نای، جوزف (۱۳۹۲)، آینده قدرت، ترجمه احمد عزیزی، تهران، انتشارات نی.
۲۸. نفیو، ریچارد (۱۳۹۷)، هنر تحریم‌ها، نگاهی از درون، ترجمه گروه مترجمان معاونت پژوهش‌های اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
۲۹. وایزمن جفری؛ پالین کر (۱۳۹۲)، دیپلماسی در عصر جهانی شدن از تنوری تا عمل، ترجمه عباس کاردان، تهران، انتشارات مؤسسه فرهنگی مطالعات و تحقیقات بین‌المللی ابرار معاصر.
۳۰. وحیدی، موسی‌الرضا (۱۳۸۶)، تغییر عرصه سیاست بین‌الملل و دگرگونی ماهیت دیپلماسی، فصلنامه سیاست خارجی، سال ۲۱، شماره ۲.
۳۱. وحیدی، موسی‌الرضا (۱۳۸۹)، دیپلماسی در جهان در حال تحول، تهران، انتشارات وزارت امور خارجه.
۳۲. ولی‌زاده، اکبر (۱۳۹۰)، رهیافت‌ها و نظریه‌های کارایی تحریم در اقتصاد سیاسی و بین‌المللی، فصلنامه سیاست، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، شماره ۱.
۳۳. ویورالی؛ باری بوزان؛ پاپ دوپلد (۱۳۹۵)، چارچوبی تازه برای تحلیل امنیت، ترجمه علیرضا طیب تهران، پژوهشکده مطالعات راهبردی.

ب. منابع لاتین

1. Baldwin, D. (1985). **Economic Statecraft**. Princeton University Press.
2. Baldwin, D. (1997). **The Concept of Security Studies. Review of International Studies**, Vol. 23.
3. Baranay, P. (2009). **Modern Economic Diplomacy. Publications of Diplomatic Economic Club**.

4. Berridge, G.R. and James, A. (2003). **A Dictionary of Diplomacy**. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
5. Jacqueline A. Okoth. (2012). **Economic Diplomacy: Dimensions and Implications**, Institute of Diplomacy and International Studies.
6. James Reilly. (2013). *China's economic statecraft: turning wealth into power*. **University of Sydney**.
7. Moons Vincent Selwyn Jurses. (2017). **Heterogeneous Effects of Economic Diplomacy: Instruments, Determinants and Developments**. International Institute of Social Studies, Netherlands.
8. Naray, O. (2011). Commercial Diplomats in the context of International Business. **The Hague Journal of Diplomacy**.
9. Okano-Hejamans. (2011). Conceptualizing economic diplomacy cross roads of international Relations. Economics IPE and Diplomatic studies, **The Hague journal of diplomacy**.
10. Povilas Mazeika. (2016). **Economic Diplomacy of Germany, Poland and Lithuania**.
11. Rana, S.K. (2007). **Economic diplomacy, the experience of developing states**. Hampshire: Ashgate Publish.
12. Rosario Adapon Turvey. (2014). *Economic Diplomacy and Security Linkages Trend and Changes*. Department of Interdisciplinary Studies. Lakehead University. **International Diplomacy and Economy**, Vol 2.
13. S.J.V. Moons. (2014). Economic diplomacy, product characteristics and the level of development. **International Institute of Social Studies of Erasmus University**.
14. Saner R and Yiu L. (2013). **International economic diplomacy: mutations in post modern times**, Netherlands: Birgit Leiteritz Publishers.
15. Sharp Paul, Constantinou Costas M and Pauline Kerr. (2017). **Diplomacy**, Sage Publications Ltd. London.
16. Tonami Aki. (2014). *Asian Foreign Policy In A Changing Arctic*. **The Diplomacy of Economy and Science at New Frontiers**.
17. Zhang Shuxiu. (2016). **Chinese Economic Diplomacy, Decision – Making Actors and Process**. London Routledge Taylor and Francis Group.
18. Zirovcic.E. (2017). *Economic Diplomacy*. **Japan Diplomatic Bluebook**.
19. Zuidema Froukje. (2016). *The Effectiveness of the Economic Diplomacy of the Netherlands*. **Utrecht University**.

Archive of SID