مجله اقتصادی
شماره‌های ۳ و ٤، خرداد و تیر ١٣٩٤، صفحات ٨٨-٦٣

کاوشی نو در دیپلماسی اقتصادی

پتر وَن برژیک
ترجمه: علی عرب‌صالحی نصرآبادی

دانشجوی کارشناسی‌ارشد معارف اسلامی و اقتصاد دانشگاه امام صادق علیه‌السلام
arabsalehi@isu.ac.ir

دیپلماسی اقتصادی، مجموعه‌ای از اقداماتی (هم در مورد روش‌ها و هم در مورد فرایندهای تصمیم‌گیری بین‌المللی) است که با فعالیت‌های اقتصادی برون‌مرزی، نقش‌آفرینان دولتی و غیردولتی در جهان واقع ارتباط دارد. این فعالیت‌های اقتصادی شامل سرمایه‌گذاری، صادرات، واردات، کمک و اعانه، مهاجرت و ... می‌شوند. ویژگی عصر حاضر در واقع همان شدت روابط چندجانبه بین دولت‌ها و مردم در سراسر جهان است. این ویژگی باعث می‌شود فرصت‌های بازرگانی شگرف و بزرگی در بازارهای نوظهور پدید آید و این ظرفیت اقتصادی دلیلی برای توجه روزافزون دانشمندان و سیاستگذاران به دیپلماسی اقتصادی و سیاست بازرگانی است. بررسی‌ها و تحقیقات اخیر، توانسته است از تأثیر قابل‌توجه موانع نامحسوس مانند تنوع فرهنگی، تراست و انحصار بین‌المللی و کیفیت مؤسسات و نهادها بر روی تجارت پرده‌برداری کند. مطالعات اقتصادی از اوایل دهه ۱۹۹۰ به‌طور پیوسته نشان می‌دهد که به لحاظ تجربی، دیپلماسی اقتصادی مناسب است. در این تحقیق روند دیپلماسی اقتصادی، خلاصه‌ای از مطالعات تجربی انجام‌شده بر روی روابط تجاری، تضاد و تعارض‌ها و ابزارهای سیاست‌های بین‌المللی و سیاست بازرگانی، آمارهای تحقیقات اخیر درباره اثربخشی تحریم‌های اقتصادی و همچنین نتایج تجربی تخمین روش OLS در مورد نسبت‌های "تجارت دوجانبه به GDP" برای ۲۹ کشور در سال‌های (۲۰۰۴-۱۹۹۵) آمده است.

واژه‌های کلیدی: دیپلماسی اقتصادی، تجارت دوجانبه، مدل جاذبه، اقتصاد بین‌الملل، سیاست و اقتصاد، تحریم اقتصادی.

۱. مقدمه

اقتصاددانان و دیپلمات‌ها ۲ گروه متفاوت از افراد هستند، زمان طولانی بود که این ۲ گروه از وجود یکدیگر غافل شده بودند. معمولاً دولتمردان و دیپلمات‌ها، سیاست‌های اقتصادی و بازرگانی را "سیاست‌های کم‌اهمیت" عنوان می‌کردند. در نگاه نخست می‌بینید که جهان پویا و پیچیده و سخت بازرگانی و جادوی ظریف و فریبنده دیپلماسی هیچ وجه اشتراکی با یکدیگر ندارند، اما

* این نوشتار ترجمه‌ای از منبع زیر است:
, Economic Diplomacy and the Geography of International Trade Peter A. G.& van Bergeijk

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

حتی هر خواننده روزنامه نیز می‌داند که روابط اقتصادی بین‌المللی یکی از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر روابط دیپلماتیک است و بالعکس. دو شعار زیر اثبات این مدعاست که این دو بر یکدیگر اثرگذار هستند: مهم نیست چه کسی حکمفرماست، بازرگان حکمفرماست[۱]، تجارت از پرچم (سیاست) پیروی می‌کند.[۲]

این نوشتار نگاهی نزدیک و دقیق به اقتصاد بین‌الملل و سیاست دارد. دیپلماسی اقتصادی (سیاست‌های بازرگانی، یکی از مهم‌ترین عناصر دیپلماسی اقتصادی به‌شمار می‌رود) در اصل ارتباط بین موضوعاتی است که هدف اصلی آنان تأثیر گذاشتن بر تصمیم‌های برون‌مرزی در فعالیت‌های اقتصادی است (فعالیت‌هایی مانند صادرات، واردات، سرمایه‌گذاری، اعطای وام و کمک‌ها و مهاجرت که توسط دولت‌ها و بازیگران غیردولتی دنبال می‌شود).

مطالعه دقیق پیوندهای متقابل بین دیپلماسی و سیاست از یک‌سو و توجه به روابط متقابل بین تجارت، سرمایه‌گذاری و سرمایه از سوی دیگر، موجب شده است تا چشم‌انداز تئوری‌پردازی وسیعی تضمین گردد.

جریان اصلی تئوری‌پردازی در اقتصاد نئوکلاسیک به‌طور معمول به داشتن توجه کمتری به مطالعه سیاست‌های عمومی در زمینه روابط اقتصادی دوجانبه تمایل داشته است.

عدم توجه ممکن است به دلیل این واقعیت باشد که دستورالعمل اقتصادی با توجه به نظریه مزیت نسبی این است که هرکسی در هر کاری متخصص شود و از یارانه‌ها و سایر سیاست‌های انحرافی دولت که موجب کاهش رفاه شده است؛ اجتناب نماید.

بیشتر کتاب‌ها در اقتصاد بین‌الملل به اصل نقش سیاست در مبادلات اقتصاد بین‌الملل توجهی نداشته‌اند. شاهد مثال در این مورد کتاب "اصول اقتصاد سیاسی و مالیات ریکاردو"[۳] است که در این کتاب نظریه مزیت نسبی را که در مورد توضیح تجارت طبیعی[۴] بود، تبیین کرد و باعث شد پرتغال نوعی نوشیدنی و انگلستان لباس صادرات نمایند (چون در این کالاها دارای مزیت نسبی بودند).

۲. توضیح نظریه مزیت نسبی

در یک سیستم با تجارت کاملاً آزاد، هر کشور به‌طور طبیعی سرمایه و نیروی کار خویش را به استخدام امری درمی‌آورد که بیشترین سودآوری را برای هر نفر داشته باشد. این پیگیری منافع فردی است که امروز به‌طور تحسین‌برانگیزی در ارتباط با خوبی و رفاه فراگیر کل جامعه است.

---

[1]. No Matter Who Reigns the Merchant Reigns
[2]. Trade follows the flags
[3]. Principles of Political Economy and Taxation
[4]. Natural Trade

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

با تحریک صنعت، در نظرگیری مهارت‌ها و استفاده از قدرت‌های خاص وقف شده به‌واسطه طبیعت به‌صورت کارامدترین (شکل)، نیروی کار را به‌صورت کارامدترین و اقتصادی‌ترین (حالت) توزیع می‌کند. درحالی‌که با افزایش انبوه تولیدات کل، سود کل را منتشر کرده و با گره مشترک بهره و مبادله یعنی جامعه جهانی ملت‌ها را در سرتاسر جهان متمدن به همدیگر پیوند می‌دهد؛ با این وجود، موضوع مربوط به بحث ما این است که در کل تجارت در زمینه نوشیدنی و پوشاک بین پرتغال و انگلیس نتیجه تجارت آزاد نبوده است بلکه نتیجه دیپلماسی اقتصادی بوده و بر اساس "توافقنامه متان"[1] مقرر شده است. این توافقنامه یک پیمان نظامی و اقتصادی بین پرتغال و انگلیس بود که در سال ۱۷۰۳ به‌عنوان بخشی از جنگ جانشینی (succession) اسپانیا امضا شد. به‌علاوه، این توافق به پایه‌گذاری روابط تجاری بین این ۲ کشور کمک نمود. به‌طور خاص توافق تجاری، بخشی از این توافق را تشکیل داد که تعرفه گمرکی صفر را در پوشاک انگلیس تعیین کرده و این عوارض را در نوشیدنی‌های پرتغالی به میزان $\frac{۱}{۳}$ کاهش داد و حاشیه رقابتی آشکاری را در ارتباط با فرانسه به پرتغال می‌دهد.

این نتیجه به‌وضوح بیانگر آن است که مزیت رقابتی تنها یک روی سکه است و دیپلماسی و امنیت اقتصادی می‌توانند از الگوهای تجاری پدید آیند. درواقع همانطوری که آدام اسمیت (۱۹۷۶) کتاب خود خاطرنشان کرد: این توافقنامه (مسیر) واردات بالقوه از فرانسه به پرتغال را تغییر می‌دهد. به‌واسطه این توافقنامه تجاری مشهور با پرتغال، جلوی مصرف‌کننده به جهت خرید از کشور همسایه به‌دلیل عوارض بالا گرفته می‌شود؛ یعنی کالایی که خود تولید نمی‌کند اما مجبور است آن را از یک کشور دور بخرد با وجود اینکه کالای کشور دور کیفیت بدتری را نسبت به کالای کشور نزدیک دارد مورد تأیید قرار می‌گیرد.

بر اساس مقاله اُبرن (۱۹۷۶)، عنصر تغییر جهت تجارت یک هدف استاندارد بر خلاف تعرفه‌های تجاری شامل آثار مهم اقتصاددانان کلاسیک (ازجمله هیوم و ژان باتیست سی) می‌شود. در واقع این نظر منفی تعرفه‌های تجاری می‌تواند به‌درستی یکی از توجیهاتی باشد که اقتصاددانان تجارت مدرن تمایل دارند از موضوعات به‌هم وابسته سیاست اقتصادی و دیپلماسی اقتصادی سر باز زنند.

۳. تاریخچه مختصر از دیپلماسی اقتصادی

از آغاز هزاره سوم مسائل به هم مرتبط دیپلماسی اقتصادی و امنیت اقتصادی در صدر برنامه‌ها و طرح‌های سیاست بین‌المللی قرار گرفته است. ترکیبی از انگیزه‌ها و تمایلات اقتصاد سیاسی را می‌توان در پس این افزایش تشخیص داد که عبارتند از: پیوند کشورهای سابقاً کمونیست به اقتصاد جهانی، کمیابی جدید

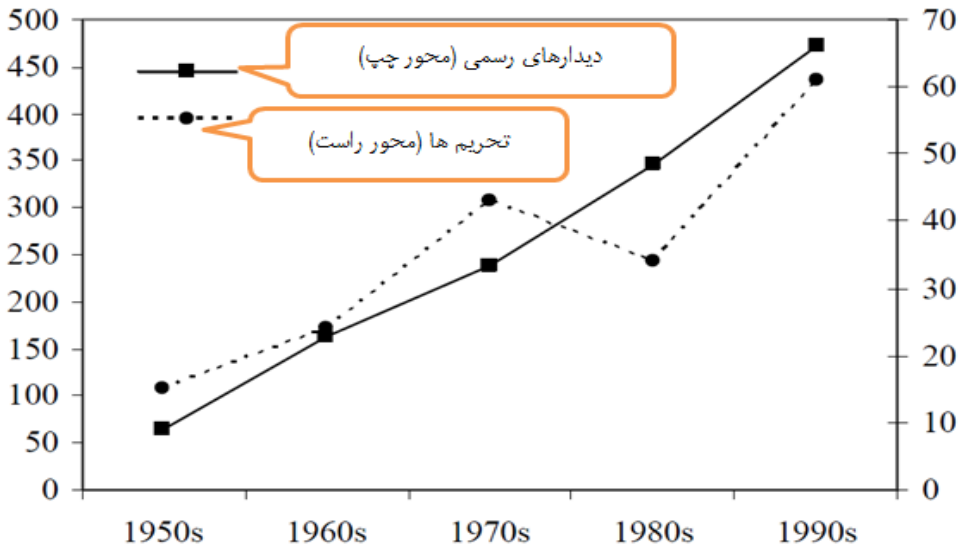
[1]. Methuen Treaty

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

(این نوع کمیابی را می‌توان توسط افزایش در قیمت‌های نفت مواد خام و سایر کالاها و محصولات ضروری فهمید)، گرم شدن جهانی زمین و رخداد انواع جدیدی از نزاعات از قبیل تروریسم فراملی.

ویژگی عصر حاضر در واقع همان شدت روابط چند جانبه بین دولت‌ها و مردم در سراسر جهان است. این ویژگی باعث می‌شود فرصت‌های بازرگانی شگرف و بزرگی در بازارهای نوظهور پدید آید و این ظرفیت اقتصادی دلیلی برای توجه روزافزون در بین دانشمندان و سیاستگذاران به دیپلماسی اقتصادی و سیاست بازرگانی است.

نمودار (۱) شدت رو به افزایش تعامل بین‌المللی را در حوزه دیپلماسی اقتصادی در نیمه دوم قرن بیستم با رسم نمودار ۲ جنبه مشهود در عرصه سیاست‌های بین‌المللی یعنی سرکشی‌های دولتی و مجازات اقتصادی (نظیر بایکوت‌ها و تحریم‌ها) توضیح و نشان می‌دهد. تا سال ۲۰۰۰ به‌کارگیری مجازات اقتصادی که در دستیابی به اهداف سیاست خارجی کمک می‌کرد ۴ بار – به‌اندازه سطح تحریم‌های دهه ۱۹۵۰ زیاد و سخت – بود. در این دوره فعالیت‌های سیاسی خارجی عادی مربوط به سیاست بازرگانی حتی به‌صورت قوی‌تر افزایش یافت و همانطوری که نشان داده شده است به میزان ۸ برابر در تعداد سرکشی‌های دولتی رؤسای جمهور ایالات‌متحده، آلمان و فرانسه افزایش یافت.



Source: Nitsch (2007, P. 1800, Table 1); all visits by Heads of State from France, Germany and the United States.
Hufbauer et al (2008), database on CD-ROM.

نمودار ۱. روند دیپلماسی اقتصادی در (۱۹۹۹-۱۹۵۰)

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

یکی از مهم‌ترین جوانب فاز کنونی فرایند جهانی‌شدن این حقیقت است که دولت‌های سابقاً کمونیست اکنون به اقتصادهای بازار محور و متمایل به بازار تبدیل‌شده‌اند و در حال حاضر این اقتصادها نسبت به گذشته به میزان بسیار بیشتری در سیستم اقتصادی جهانی سهم دارند. اگرچه عملکرد آنها تا این زمان تأثیرگذار و قابل ملاحظه است اما اغلب هنوز در شرف تکوین بوده و تا سال ۲۰۲۵ آخرین مدل جهانی OECD هروِ و همکاران در مقاله‌شان (۲۰۰۷) پیش‌بینی می‌کند که گروه قدیمی ملت‌های تجارت‌کننده (اروپا و آمریکای شمالی) اکثریت موقعیتشان را به لحاظ سهم تجارت از دست خواهند داد.

جدول.۱ سهم تجارت کشورهای بزرگ و اتحادیه‌ها در سال‌های ۱۹۹۵ و ۲۰۲۵

(درصد)

کشورها	۱۹۹۵	۲۰۲۵
ایالات‌متحده	۱۶	۱۱
منطقه یورو	۲۹	۱۸
سایر کشورهای اروپایی	۱۱	۵
ژاپن	۷	۴
چین	۲	۱۷
سایر کشورهای آسیایی	۱۴	۱۵
سایر کشورهای جهان	۲۱	۳۰

مأخذ: هرو و همکاران (۲۰۰۷).

با توجه به جدول، سهم تجارت آسیا از ۲۳ درصد در سال ۱۹۹۵ به ۳۶ درصد در سال ۲۰۲۵ افزایش خواهد یافت، در حالی‌که تجارت بازار مشترک اروپا در همان دوره از ۴۰ درصد به ۲۳ درصد کاهش می‌یابد. چنین توسعه‌ای به ۲ عامل بستگی دارد: نخست اینکه بسیاری از شرکت‌ها در علم اقتصاد نوین دولتی و تجاری و سرمایه‌گذاری بوده و روابط آنها اغلب نیاز به همبستگی دولت‌ها (دولت‌به‌دولت) دارد. دومین عامل سهام تلفیقی ایالات‌متحده و بازار $\frac{۱}{۳}$ مشترک اروپا است که به تجارت جهانی در سال ۲۰۲۵ کاهش خواهد یافت. این امر بی‌تردید عواقبی در پی دارد، زیرا افزایش تعداد کشورهایی که در مذاکرات تجارت جهانی شرکت داشته‌اند باعث بروز مشکلاتی در ایجاد توافقات بین‌المللی شده و این توافقات به کندی صورت می‌گیرد. بنابراین علم اقتصادی نوین با شرایط فرهنگی و بنیان‌گذاری متفاوت ارزش‌ها و اصول جهانی را تحت‌تأثیر قرار داده و بی‌تردید این موضوع اصول تجارت جهانی و سرمایه‌گذاری را نیز تحت‌تأثیر قرار خواهد داد؛ به‌ویژه اینکه

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

ممکن است شرایط فرهنگی و بنیادین کشورهای چین و هند در مدت طولانی بر روش‌های جهانی تمایزات و ناسازگاری‌های بین‌المللی نفوذ داشته باشد.

۳-۱. شواهد تجربی

مطالعات اقتصادی از اوایل دهه ۱۹۹۰ به‌طور پیوسته نشان می‌دهد که به لحاظ تجربی دیپلماسی اقتصادی مربوط و مناسب است. این مبنای تجربی در جدول (۲) توضیح داده می‌شود، جدول مطالعات تجربی در زیر به‌طور خلاصه هم به رابطه تعارض-تجارت (که پاسخی درباره چگونگی مغایرت و تعارض تجارت بین‌المللی در گذشته است یا اینکه چگونه کاهش تعارض موجب افزایش تجارت می‌شود) و هم به رابطه تجارت–تعارض (اینکه چگونه تجارت بین‌المللی بر تعارض و تعاون بین ملت‌ها اثرگذار است) می‌پردازد. این جدول، ۱۸ تحقیق را فهرست کرده که با مقاله تعیین‌کننده پلاچک[1] در زمینه تأثیر تجارت بر تعارض بین‌المللی با در نظرگیری ۳۰ کشور و در دوره زمانی (۱۹۷۶-۱۹۵۸) آغاز شده و با شماری از این تحقیقات خاتمه می‌یابد که به تکمیل/ادامه تحقیق رُز (۲۰۰۷)[2] در باب تأثیر هیئت نمایندگی و مشاوران ۲۰ کشور صادرکننده با ۲۲۰ مقصد صادراتی می‌پردازد. تحقیقات مذکور با یکدیگر نمونه با ارزشی را ارائه می‌کنند که دوره پس از جنگ جهانی دوم را پوشش داده و شامل دهه ۱۹۹۰ نیز می‌شود (این موضوع نیز مناسب و بجا است چراکه اغلب به این دهه به‌عنوان آغاز برهه جدیدی از فرایند جهانی‌شدن نگریسته می‌شود). در واقع اینکه چنین روابطی هم پیش از ۱۹۹۰ و هم پس از آن ایجاد شده‌اند (هنگام فروپاشی دیوار آهنی[3] و آغاز دوره تنش‌زدایی) موضوعی با اهمیت و قابل‌توجه است.

به‌طور معمول تحقیقات تجربی از یک رویکرد مدل جاذبه استفاده می‌کند که در این رویکرد فاصله و تراکم اقتصادی یا سیاسی با شاخص‌هایی مانند GDP و جمعیت نشان داده می‌شود، در واقع انگیزشی برای متغیر وابسته‌ای هستند که در ستون جدول (۲) لیست شده‌اند. ستون سوم نیز متغیر اصلی را گزارش می‌دهد که در این مدل مورد نظر ما است؛ ستون چهارم و پنجم تعداد کشورها و دوره‌ای که تحقیق در آن انجام شده است، گزارش می‌کند.

[1]. Polachek
[2]. Roze
[3]. Iron Curtain

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

جدول۲. خلاصه‌ای از مطالعات تجربی انجام شده بر روی روابط تجاری، تضاد و تعارض‌ها و ابزارهای سیاست‌های بین‌المللی و سیاست بازرگانی

مطالعه	متغیر مستقل	متغیر برون‌زا (1a)	N[b]	دوره	کشش
پلاچک (۱۹۸۰)	تضاد و تعارض	واردات- صادرات	۳۰	۱۹-۱۹۵۸	۰/۱۵ / ۰/۰۳۱
گاسیروسکی (۱۹۸۶)	تضاد و تعارض	تجارت	۴۴	۱۹-۱۹۶۰	۰/۳۳
پالینز (b۱۹۸۹)	تجارت	تضاد و تعارض	۲۵	۱۹-۱۹۶۰	۰/۱
سامری (۱۹۸۹)	تجارت آمریکا	تضاد و تعارض	۶۶	۱۹-۱۹۷۸	۰/۶۶
برژیک (b ۱۹۸۹)	تجارت	همکاری	۲۵	۱۹-۱۹۶۶	۰/۴
پلاچک و همکاران	تضاد و تعارض	تجارت	۱۰۵	۱۹-۱۹۴۸	۰/۲۴
برژیک (a)۱۹۹۴۲	تجارت	همکاری	۴۰	۱۹-۱۹۸۵	۰/۳۸
مسوا و همکاران (۲۰۰۳)	جنگ نظامی	تجارت	ندارد	۱۹۹۲-۱۸۸۵	۰/۷۵
نیچ و همکاران (۲۰۰۴)	تجارت	تروریسم	۲۰۰	۱۹-۱۹۶۰	۰/۱۰
لی و همکاران (۲۰۰۴)	تروریسم	تجارت	۱۱۲	۱۹-۱۹۷۵	۰/۰۰۱
بلومبرگ و همکاران (۲۰۰۶)	تجارت	تروریسم	۱۷۷	۱۹-۱۹۶۸	۰/۸
فریتاگ و همکاران (۲۰۰۶)	تروریسم	تجارت	۹۶	۲۰۰۲-۲۰۰۰	به شکل U درآمده. ۳ نوع کشش دارد
فراتیانی و همکاران (۲۰۰۶)	تجارت	تروریسم	در دسترس نیست.	۱۹-۱۹۸۰	۰/۱۰
لدرمن و همکاران (۲۰۰۶)	صادرات	صادرات و پیشرفت	۱۰۴	۲۰۰۴-۲۰۰۲	۰/۶۳
رُز (۲۰۰۷)	تجارت	سفارت	۲۰[c]	۲۰۰۲	۰/۷۲
گیل پرجا و همکاران (۲۰۰۷)	توریسم	سفارت	۷[d]		۰/۵
مارل و همکاران (۲۰۰۷)	تجارت	سفارت	۵۶	۲۰۰۵-۱۹۹۷	۰/۴۱[(e)]
یاکوپ و همکاران (۲۰۰۷)	تجارت	سفارت	۶۳	۲۰۰۶	۰/۴۶
نیچ (۲۰۰۷)	تجارت	ملاقات سران	۳[c]	۲۰۰۳-۱۹۴۸	۰/۶۱

(a): این ستون فقط نتایج مهم‌ترین متغیر توضیحی رگرسیون‌های چندگانه را نشان می‌دهد.

(b): تعداد کشورهایی که مورد مطالعه قرار گرفته‌اند.

(c): تعدادی از کشورهای صادرکننده؛ تعدادی از بازارهای صادرات در حدود ۲۰۰ عدد.

(d): گروه G7 در مقابل ۱۵۶ کشور.

(e): برآوردهای تعیین شده توسط رُز (۲۰۰۷).

مأخذ: نتایج تحقیق.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

ظهور چنین بازیکنان جدیدی چالشی را برای سیاست اقتصادی ایجاد کرده و تا حد زیادی مشخص ساخته که چرا علاقه متخصصان اقتصاد در زمینه سیاست تجاری با وجود تأثیرگذاری روش‌های قبلی بر روش‌های جدید سیاست افزایش یافته است. یکی از نتایج تحقیقات علمی استحکام روش‌های علمی در زمینه تأثیر متقابل تجارت و سیاست می‌باشد.

و در پایان، جدول گزارش‌ها در ستون یکی مانده به آخر مربوط به قابلیت انعطاف‌پذیری بین متغیرهای سیاسی (دیپلماسی) از یک‌سو و متغیرهای تجاری از سوی دیگر می‌باشد. به‌طور کلی، این قابلیت انعطاف‌پذیری به‌طور قابل‌توجهی از صفر و در محدوده بین ۰/۰۰۱ تا ۰/۵ با میانگین ۰/۱۷ متفاوت می‌باشد (ضریب تغییرات استاندارد در جدول (۲)، ۰/۱۶ است).

خلاصه تحقیقات مربوط به اقتصاد در جدول (۲) بر اساس ۳ طرح مهم نتیجه‌گیری شده که بین آثار، تعارض- تجارت[1] و تجارت- تعارض، توسعه‌یافته است.

- یک افزایش در تعارض و تضاد (به‌عنوان مثال، مبادلات سیاسی و نظامی منفی، تروریسم جهانی) به طرز چشمگیری تجارت دوجانبه را کاهش می‌دهد.
- افزایش همکاری (به‌عنوان مثال، مبادلات و توافقات مثبت و سازنده سیاسی) تجارت دوجانبه را افزایش می‌دهد.
- افزایش در مبادلات اقتصاد جهانی (صادرات، واردات، سرمایه‌گذاری خارجی، مساعدت و غیره) تضادهایی مانند (جنگ‌ها، تروریسم فراملیتی و غیره) را کاهش می‌دهد.

افزایش سیاست اقتصادی و امنیت جهانی بر برنامه سیاسی از زمان چرخش قرن‌ها در افزایش تعداد مطالعات موجود و قابل دسترس بازتاب داشته است. تعدادی از تحقیقات نیتچ و همکاران (۲۰۰۴)، لی و همکاران، (۲۰۰۴)[2]، بلومبرگ و همکاران (۲۰۰۶)[3] و فرایتیانی و همکاران (۲۰۰۶)[4] اخیراً با موضوعات جدید تأثیر تروریسم بر تجارت و برعکس سروکار دارد. تروریسم فراملیتی جایگزین خشونت قدیمی بین ملت‌ها شده و امنیت جهانی را با چالشی دیگر روبرو ساخته است. این موضوع باعث کاهش اعتماد بینابینی تجارت ملت‌ها و جمعیت آنها شده و بر تجارت تأثیر منفی قابل‌توجهی داشته است. جنبه خوش‌بینانه این موضوع این است که شواهد عینی نشان می‌دهد روابط و توسعه اقتصادی به کاهش بنیاد و اساس آنچه که تروریسم را به‌وجود آورده، گرایش دارد.

---

[1]. Conflict–Trade
[2]. Li
[3]. Blomberg
[4]. Fratianni

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

دوم اینکه بخشی از تحقیقات در جدول (۲)، یعنی تحقیقات عینی در ارتقای صادرات ادارات، ملاقات ایالات، سفارت و کنسولگری‌ها بر تجارت در کالاها و خدمات می‌باشد. این سری از تحقیقات شامل مطالعاتی است که توسط لدرمن[1] و همکاران (۲۰۰۶)، نیتچ (۲۰۰۷)، رُز (۲۰۰۷)، گیل پارجا و همکاران (۲۰۰۷)، مورل و افمن (۲۰۰۷) و یاکوپ و همکاران (۲۰۰۷) انجام یافته است. این تحقیقات برای ایجاد تجارت از طریق سیاست اقتصادی دلایل مهم و تجربی را ارائه داده‌اند. به‌عنوان مثال، افمن و مورل (۲۰۰۷) تخمین زده‌اند که بازگشایی سفارت مساوی با یک کاهش تعرفه به نسبت قیمت از ۲ درصد به ۸ درصد می‌باشد.

شواهد تجربی در مورد روابط بین سیاست‌های بین‌المللی و اقتصاد بین‌الملل بعدها توسط مطالعات اقتصادسنجی بهبود یافت و عوامل تعیین‌کننده موفقیت یا شکست تحریم‌های اقتصادی مشخص گردید؛ این تحقیقات نخستین بار در سال ۱۹۸۵ توسط مؤسسه پیترسون برای اقتصاد بین‌الملل[2] منتشر شد.

جدول (۳) به اختصار پژوهشی تجربی را نشان می‌دهد که در آن عوامل تعیین‌کننده شکست یا موفقیت در مجموعه داده‌های ۲ سال (۱۹۸۵) و (۱۹۹۰) مشخص شده است؛ همچنین جدول زیر نشان‌دهنده برآوردهای اقتصادسنجی بوده که مرتبط با ویرایش سوم این مطالعات بوده است. تحلیل‌های تجربی که پیش‌تر توسط هافبیور و همکاران انجام شده در گزارش‌های مختلفی مورد نقد و بررسی قرار گرفته است، البته مطالعه وی نقاط ضعفی نیز دارد.

1. Lederman
2. Peterson Institute for International Economics

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

جدول۳. خلاصه آمارهای تحقیقات اخیر درباره اثربخشی تحریم‌های اقتصادی

مطالعه	تعداد	دوره	پارامتر تجارت	برآورد
الف- تحقیقات مبتنی بر داده‌های (۱۹۸۵)				
هافبیور و همکاران (۱۹۸۵)	۱۰۸	۱۹۱۴- ۱۹۱۹	ATL	۰/۳۱
برژیک (a۱۹۸۹)	۹۰	۱۹۴۶- ۱۹۱۹	PTL	۰/۲۱
لام (۱۹۹۰)	۹۸	۱۹۱۴- ۱۹۱۹	ATL	۰/۰۰۸
ب- تحقیقات مبتنی بر داده‌های (۱۹۹۵)				
دهی‌جیا و وود (۱۹۹۲)	۱۱۵	۱۹۱۴- ۱۹۱۹	ATL	۰/۰۰۲
برژیک (a۱۹۹۴)	۱۰۳	۱۹۴۶- ۱۹۱۹	ATL	۰/۰۳۶
	۹۲	۱۹۴۶- ۱۹۱۹	PTL	۰/۱۵
بونتی (۱۹۹۸)	۱۰۴	۱۹۴۶- ۱۹۱۹	ATL	۰/۱۰
			ATL[۲]	-۰/۰۰۲
ج- تحقیقات مبتنی بر داده‌های ۲۰۰۸				
هافبیور و همکاران (۲۰۰۸)	۱۷۴	۱۹۱۴- ۱۹۹۹	ATL	۰/۰۱
برژیک و فنثور (۲۰۰۸)	۱۵۰	۱۹۴۶- ۱۹۹۹	PTL**	۰/۰۶

$: فاصله اطمینان در ۹۹ درصد

#: فاصله اطمینان در ۹۵ درصد

*. متوسط تجارت وابسته

**. نسبت تجارت وابسته

مأخذ: نتایج تحقیق.

مجموعه داده‌ها از شیوه‌های گوناگون اقتصادسنجی استفاده کرده‌اند و همچنین با در نظرگرفتن اعتبار داده‌ها در موارد خاص تحریم و نیاز به در نظرگرفتن مجموعه‌های متفاوتی از متغیرهای توضیحی به قضاوت پرداخته‌اند. گاه از متغیرهایی استفاده شده است که شامل مجموعه داده‌های هافبیور و همکارانش نمی‌شود. در مقابل محققان دیگری نیز به‌طور کامل به مجموعه داده‌های آنها تکیه کرده‌اند. بنابراین درحالی‌که تمام تحقیقات موجود در جدول (۳) از همان مجموعه داده آغاز می‌شود و از نتایج آنها استفاده می‌کنند، اما طرح‌های تحقیقاتی متفاوت دیگری در مورد نتیجه تحریم‌ها منجر به تعداد متفاوتی از N مشاهده برای مطالعات می‌شود. این پرسش مناسب و به‌جا (که آیا تحریم‌ها بر تجارت دوجانبه اثرگذار است یا خیر) نیز مورد بررسی قرار گرفته است. به‌کارگیری مدل جاذبه هافبیور و همکاران (۲۰۰۸) کشش‌های تجارت تحریم‌های ایالات‌متحده در خصوص جریان تجارت دوجانبه را ارزیابی می‌کند که در سطح اطمینان ۹۵ درصد معمول معنادار و بهتر هستند و در سطح ۰/۳۹- تا ۱۹/—۰ وجود دارند.

ارزیابی‌های فارمر (۲۰۰۰) در مورد هزینه‌های تحریم برای فرستنده (کشور وضع‌کننده تحریم) تأثیرات معنادار اما اندکی را نشان می‌دهد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

در مجموع، در هر مشاهده تجربی کافی اثبات این ادعا که سیاست‌ها و تجارت بین‌المللی به‌طور متقابل تأثیرات شدیدی را در دوره پس از جنگ جهانی دوم داشته موجود و قابل‌استفاده است. پرواضح است که این، پاسخی گذشته‌نگر (با رویکرد به گذشته) است چراکه مبتنی بر مشاهدات جهان واقعی— بنا به تعریف، گذشته—است. پرسش آینده‌نگر درباره چگونگی امکان تغییر الگوهای تجاری به‌ویژه در ارتباط با به‌کارگیری دیپلماسی اقتصادی فزاینده و مشاهده‌شده می‌پرسد. ازاین‌رو این استدلال مناسبی است که جهانی‌سازی فاصله بین کشورها را به‌دلیل اینترنت، هزینه‌های حمل‌ونقل کاهش‌یافته و سهولت سفر و ارتباطات کاهش می‌دهد. افرادی چون کرن کراس (۱۹۹۷) و فریدمن (۲۰۰۵) از میان رفتن فاصله‌ها را گزارش دادند؛ به‌نظر می‌رسد که در یک دهکده جهانی تفاوت بین تجارت داخلی و خارجی اندک شده و ناپدید گردد. در هر صورت دولت نیاز دارد که از طریق دیپلماسی اقتصادی مداخله و پادرمیانی کند. با این همه در جهان ثابت فریدمن هیچ تفاوتی نمی‌تواند بین تجارت داخلی و خارجی مشاهده شود. بر این اساس یک پرسش تجربی آزاردهنده نشان می‌دهد که پاسخ دادن پیش از ادامه بحث دیپلماسی اقتصادی خود یک ضرورت است. اثرات مرز را بیشتر در نظر گیرید، به‌ویژه اینکه چه اتفاقی برای تأثیر فاصله در تجارت بین‌المللی می‌افتد؟

۳-۲. ناهمگونی در فاصله تجارت داخلی و خارجی

اکنون پرسش این است که آیا هنوز هم فاصله اهمیت دارد؟ این سؤال مرتبط با هر دانشجوی رشته دیپلماسی اقتصادی است. اگر فاصله و مسافت مهم نباشند یا کمتر از گذشته حائز اهمیت باشند؛ آنگاه تجارت خارجی و تجارت داخلی به یکدیگر نزدیک‌تر شده و جانشین‌های نزدیک به هم خواهند بود (و شاید جانشین‌های کامل برای یکدیگر باشند). در این صورت پیدا کردن نقشی برای بخش عمومی و دولتی دشوار است. در واقع این پرسش یک پرسش تجربی و موضوعی است که بیشتر در میان اقتصاددانان تجارت مورد مناقشه است. یک یافته غیرشهودی از ادبیات تجربی که در این زمینه وجود دارد این است که اثر مسافت علیرغم قوی‌تر شدن فرایند جهانی‌سازی، حداقل به‌اندازه اهمیتی که در تجارت بین‌الملل داشته است در اینجا نیز حائز اهمیت شده است. دیسدر و هد (۲۰۰۸) با تحلیل ورای ادبیات علمی موجود توانستند مثالی را در این زمینه ارائه دهند. آنها بر پایه ۱۰۳ مطالعه علمی اقتصادسنجی انجام گرفته در سال‌های (۲۰۰۰-۱۸۷۰) موفق به تهیه گزارش جامعی شدند. در این مطالعات همچنین ۱۵۰ پارامتر فاصله برآورد شده مورد استفاده قرار گرفته است. تحلیل‌های آنها نشان می‌دهد که اثر کاهش فاصله به‌طور متوسط در مقایسه با میانگین اثر در دوره (۱۸۷۰-۱۹۷۰)، به اندازه $\frac{۱}{۳}$ در دوره اخیر قوی‌تر خواهد بود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

این نتیجه‌گیری، یک یافته کلی و عمومی در ادبیات تجربی تجارت و بیانگر این است که به‌طور متوسط، فاصله و مسافت مهم‌تر شده است. بنابراین، اثرات مرزی حتی در درون اتحادیه پولی اروپا فراوان و قابل‌توجه است، اگر چه در روند نزولی قرار داشته باشند.

جدول ۴. اثر یک تغییر انحراف معیار یک واحدی (به اندازه یک واحد) در موانع تجاری نامحسوس
(درصد تغییرات)

موانع نامحسوس	صادرات	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (انباشت)
افزایش در تراست یا انحصار	۳۸-۲۴	۱۱۱-۷۵
کاهش در تنوع فرهنگی	۸-۱۴	۲۸-۱۶
افزایش در کیفیت نهادی	۴۵-۲۲	۳۳-۱۴

Source: Adapted from Van Den Berg et al (2008), Table 3.6, PP. 37–38.

در اینجا فرض بر این است که هزینه‌های حمل‌ونقل کاهش یافته است. بنابراین، این یافته اشاره دارد به اینکه سایر عوامل غیر اقتصادی مرتبط با ترجیحات، فرهنگ و نهادها، ممکن است به‌عنوان موانع تجاری مهمی در طول دهه گذشته مطرح شده باشند. فاصله فرهنگی احتمالاً همیشه مهم بوده، اما گاهی اوقات به‌خاطر وجود فاصله فیزیکی نادیده گرفته شده و به آن توجهی نشده است، به‌طور قطع، بررسی‌ها و تحقیقات اخیرتوانسته است از اثر قابل‌توجهی از موانع نامحسوس مانند تنوع فرهنگی، تراست و انحصار بین‌المللی و کیفیت مؤسسات و نهادها پرده‌برداری کند. این عوامل را در جدول (۴) نشان داده‌ایم که این ادبیات تجربی را به‌طور خلاصه بیان می‌کند.

از آنجایی که سیاستگذاری تجاری و بازرگانی و همچنین دیپلماسی اقتصادی دارای هدف کاهش موانع نامحسوس هستند، دور از انتظار نیست که چنین سیاستگذاری‌هایی بتواند نقش مهم و تأثیرگذاری در شکل‌دهی الگوهای جغرافیایی تجارت بین ملت‌ها و کشورها بازی کند. اگر چنین اتفاقی بیفتد انتظار خواهیم داشت که توسعه‌ها و تحولات مختلفی را برای کشورهای مختلف تجربه و مشاهده کنیم، چرا که اثربخشی نهاده‌ها و خود نهاده‌ها و عواملی که در سیاستگذاری تجاری و دیپلماسی اقتصادی کشورها موجود هستند تا حد زیادی در بینِ ملت‌های مختلف فرق می‌کند.

در اینجا من قصد دارم تا این پرسش را به لحاظ اقتصادسنجی و با استفاده از یک معادله کوچک دارای فرم کاهشی برای سال‌های (۱۹۹۵) و (۲۰۰۴) مورد بررسی قرار داده و آن را حل کنم. در اینجا می‌خواهیم بر روی تفاوت‌های موجود در اثر فاصله و مسافت هم در زمان‌های مختلف و هم در مقاطع مختلف (کشورها) تمرکز کنیم.

به‌منظور اینکه عدم تجانس و ناهمگنی را در پارامترهای فاصله مورد بررسی قرار دهیم، من

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

متغیر فاصله (d) را بر روی متغیر x (یعنی نسبت صادرات دوجانبه به GDP) رگرسیون می‌کنم. نسبت X را به‌صورت زیر تعریف می‌کنیم:

متغیر X: صادرات از کشور A به کشور B، تقسیم بر محصول ناخالص داخلی کشور صادرکننده.

متغیر d، نشان‌دهنده فاصله‌ای است که کالاها باید بین بازار داخلی کشور صادرکننده (یا تسهیلات تولید) و بازار هدف خارجی حمل‌ونقل شوند. علاوه بر این، اندازه و دامنه بازار صادراتی را نیز در نظر می‌گیرم که به‌جای این بازار، از یک متغیر جایگزین و جانشین آن به نام محصول ناخالص داخلی کشور واردکننده (y) استفاده می‌کنیم. معادله‌ای که قرار است آن را برآورد کنیم به‌صورت زیر است:

$$x_t = \alpha(1+\delta_{2004})d + \beta y_t + c + u \qquad (۱)$$

متغیر x: نسبت صادرات دوجانبه به GDP، متغیر d: فاصله، پارامتر δ_{2004} متغیر مجازی است که در سال ۲۰۰۴، مقدار عددی ۱ به خود می‌گیرد و در سایر سال‌ها صفر است، متغیر y: محصول ناخالص داخلی کشور واردکننده، متغیر t: ۱۹۹۵ یا ۲۰۰۴، متغیر c: جزء ثابت و متغیر u: جزء خطای تصادفی.

متغیرهای x، d، y را با لگاریتم طبیعی بیان کرده‌ایم.

در اینجا، انتظار می‌رود که علامت α منفی (کشور مورد نظر با کشورهای دور و دارای مسافت بالا، کمتر تجارت می‌کنند.) و علامت β، (تک‌تک کشورهای مورد نظر با کشورهای بزرگ بیشتر تجارت می‌کنند) باشد. در این بررسی و پژوهش، پارامتر مورد هدف ، پارامتر δ_{2004} است. اگر پارامتر δ_{2004} مثبت باشد، آنگاه متغیر فاصله از اهمیت بیشتر برخوردار خواهد بود و اگر پارامتر δ_{2004} منفی باشد آنگاه فاصله و مسافت اهمیت کمی در نحوه شکل‌دهی الگوی جغرافیایی تجارت خواهد داشت. این بررسی تجربی، به یک گروه ۲۹ تایی از کشورهای صادرکننده و تعداد ۴۴ بازار صادراتی مربوط می‌شود. این نمونه آماری انتخاب شده، تمام قاره‌ها را پوشش داده و کشورهای صادرکننده را در تمام سطوح توسعه و تحولات مختلف مورد بررسی و پژوهش قرار داده است. در این کار، تقریباً به $\frac{۳}{۴}$ تجارت جهانی پرداخته شده است. تعداد مشاهدات برابر با ۲۴۷۴ است. با استفاده از روش حداقل مربعات معمولی برای این نمونه آماری، به‌طور کلی می‌توانیم معادله زیر را تخمین بزنیم. معادله برآورد شده در زیر نمایش داده شده است (تمام پارامترهای تخمین‌زده‌شده در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار هستند و مقدار R^2 تعدیل‌شده برابر با ۰/۶۳ است).

$$\ln(x) = -0.827(1+0.0169\delta_{2004})\ln(d) + 0.82\ln(y) - 28.0 \qquad (۲)$$

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

ضریب مثبت برای δ_{2004} هماهنگ و مطابق با تحلیل‌های فرای دیسدیر و هد است، زیرا ما فهمیده‌ایم که فاصله و مسافت در طول زمان از اهمیت بالایی برخوردار است. (پارامتر تجاری منفی افزایش می‌یابد).

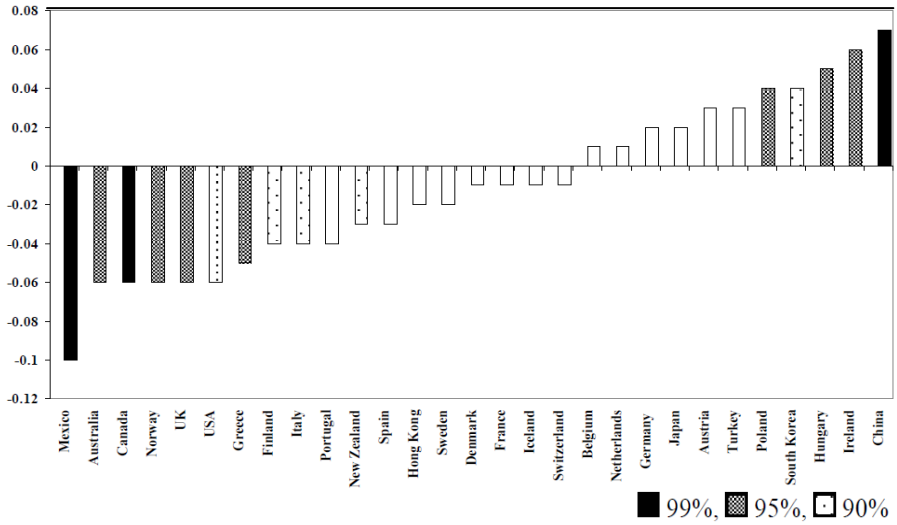
یک پرسش جالب در اینجا این است که آیا میانگین این یافته برای کل جامعه می‌تواند در سطح تک‌تک کشورها نیز به‌روشنی فهمیده شود؛ بنابراین جدول (۵) و نمودار (۲)، نتایج اقتصادسنجی را در مورد ۲۹ معادله گزارش می‌کنند.

این ۲۹ معادله، به‌صورت انفرادی برای کشورهای صادرکننده برآورد شده‌اند. همچنین جدول (۵)، تغییرات در مقاومت تجاری[1] را به ما نشان می‌دهد؛ (مقاومت تجاری را با پارامتر δ_{2004} اندازه‌گیری می‌کنند).

نتایج بررسی‌های تجربی، از دیدگاه آماری رضایت‌بخش است. پارامترهای برآوردشده فاصله و درآمد ملی کشور واردکننده در سطوح اطمینان معمول ۹۵ درصد، معنادار خواهند بود و تقریباً ۶۰ درصد تا ۹۰ درصد واریانس در نسبت‌های تجارت دوجانبه به GDP، توسط معادلات برآوردشده تک‌تک کشورها توضیح داده می‌شود.

[1]. Trade Resistance

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]



نمودار ۲. تغییرات در پارامتر فاصله در بین سال‌های (۲۰۰۴ -۱۹۹۵)

توجه: سطوح معناداری به صورت ۹۹ درصد، ۹۵ درصد و ۹۰ درصد نشان داده می‌شوند.

این نتایج نشان می‌دهد که یک عدم تجانس و ناهمگنی قابل‌توجه و معناداری در اثر فاصله بر روی الگوهای جغرافیایی ملی تجارت وجود دارد که آن را در نمودار ۲ نمایش داده‌ایم. متغیر فاصله و مسافت ظاهراً برای برخی از کشورها مانند چین، مجارستان، ایرلند، لهستان و کره، اهمیت بسیاری داشته است؛ اما به‌نظر می‌رسد که عامل فاصله و مسافت، عامل مهمی در الگوهای جغرافیایی تجارت برای کشورهای عضو معاهده‌ی تجارت آزاد کشورهای آمریکای شمالی (NAFTA)[1]، استرالیا، یونان، فنلاند و اسپانیا بوده است. در نتیجه، کاهش اثر مسافت اندازه‌گیری شده است و این اثر محاسبه‌شده می‌تواند حالت‌های مختلفی از پیوندها را درون سیستم اقتصادی جهانی بازتاب کند.

[1]. North America Free Trade Agreement

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

جدول ۵. نتایج تجربی تخمین روش OLS در مورد نسبت‌های تجارت دوجانبه به GDP برای تک‌تک کشورها بین سال‌های (۲۰۰۴-۱۹۹۵)

(N = 2994)

کشور	فاصله یا مسافت (α)	متغیر مجازی (δ_{2004})	(GDP β)	جزء ثابت	تعدیلی	آزمون F
استرالیا	-۳/۱۵$	-۰/۰۶	۱/۰۹	-۱۳/۱۲	۰/۷۸	۱۰۴
اتریش	-۰/۸۳	۰/۰۳	۰/۸۶	-۲۹/۵۲	۰/۷۶	۹۲
بلژیک	-۰/۳۷	۰/۰۱	۰/۷۷	-۲۶/۷۷	۰/۸۵	۱۷۲
کانادا	-۰/۲۷	-۰/۰۶	۱/۰۲	-۳۸/۴۳	۰/۸۰	۱۱۷
چین	-۱/۱۷	۰/۰۷	۰/۸۲	-۲۵/۰۳	۰/۷۳	۸۰
دانمارک	-۰/۷۷	-۰/۰۱	۰/۶۹	-۲۵/۱۲	۰/۷۷	۹۵
فنلاند	-۰/۶۸	-۰/۰۴	۰/۸۰	-۲۸/۳۷	۰/۷۷	۹۶
فرانسه	-۰/۵۹	-۰/۰۱	۰/۷۰	-۲۷/۰۱	۰/۷۹	۱۵۵
آلمان	۰/۶۶	۰/۰۲	۰/۷۹	-۲۸/۵۳	۰/۸۷	۱۹۵
یونان	-۱/۳۱	-۰/۰۵	۰/۷۰	-۲۲/۲۴	۰/۷۲	۷۳
هنگ‌کنگ	-۰/۸۸	-۰/۰۲	۱/۰۰	-۳۰/۵۳	۰/۶۷	۵۹
مجارستان	-۱/۲۳	۰/۰۵	۰/۸۹	-۲۷/۳۵	۰/۸۴	۱۵۵
ایسلند	-۱/۳۷	-۰/۰۱	۱/۰۵	-۲۹/۳۱	۰/۶۰	۴۳
ایرلند	-۰/۷۳	۰/۰۶	۰/۸۳	-۲۸/۲۲	۰/۷۲	۷۳
ایتالیا	-۰/۶۵	-۰/۰۴	۰/۷۲	-۲۶/۸۰	۰/۸۰	۱۱۲
ژاپن	-۱/۴۹	۰/۰۲	۰/۸۲	-۲۲/۴۷	۰/۷۳	۷۸
مکزیک	-۱/۱۶	-۰/۱۰	۱/۱۸	-۳۵/۰۰	۰/۷۱	۷۰
هلند	-۰/۷۴	۰/۰۱	۰/۶۸	-۲۴/۷۲	۰/۸۶	۱۷۱
نیوزیلند	-۱/۵۱	-۰/۰۳	۱/۰۲	-۲۶/۱۳	۰/۶۷	۵۹
نروژ	-۰/۹۴	-۰/۰۶	۰/۸۲	-۲۷/۱۳	۰/۶۴	۵۰
لهستان	-۱/۲۴	۰/۰۴	۰/۷۲	-۲۲/۹۷	۰/۸۶	۱۶۶
پرتغال	-۱/۱۱	-۰/۰۴	۰/۷۹	-۲۴/۶۷	۰/۷۲	۷۳
کره	-۱/۱۰	۰/۰۴	۰/۵۲	-۱۷/۲۳	۰/۶۷	۵۷
اسپانیا	-۰/۸۶	-۰/۰۳	۰/۷۴	-۲۵/۹۰	۰/۸۲	۱۲۶
سوئد	-۰/۷۱	-۰/۰۲	۰/۷۷	-۲۷/۲۵	۰/۸۳	۱۳۵
سوییس	-۰/۳۳	-۰/۰۱	۰/۸۳	-۳۲/۰۹	۰/۸۱	۱۲۴
ترکیه	-۱/۳۶	۰/۰۳	۰/۷۶	-۲۲/۸۰	۰/۷۳	۷۸
انگلیس	-۰/۴۷	-۰/۰۶	۰/۶۳	-۲۵/۸۴	۰/۶۳	۷۳
آمریکا	-۰/۲۹	-۰/۰۶	۰/۸۹	-۳۵/۰۱	۰/۶۱	۴۵

سطوح معناداری ۹۹ درصد، ۹۵ درصد و ۹۰ درصد هستند.

مأخذ: نتایج تحقیق.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

بهبود موقعیت چین و کشورهای سابق عضو شورای همکاری‌های اقتصادی متقابل یعنی کامئون[1] (سیستم تجارت کشورهای کمونیست) و پیوندهای منطقه‌ای و جهت‌گیری یا گرایش‌های تجاری به‌سمت نفتا (NAFTA)، همگی بر روی الگوی جغرافیایی تجارت اثر گذاشته و بنابراین اثر قابل‌سنجشی در فاصله داشته است. تجارب مختلف کشورها را می‌توان در درون گروه‌های متجانس از یک کشور مثل اتحادیه اروپا نیز مشاهده کرد. جالب این است که این ناهمگنی اروپایی را نمی‌توان با رخدادها و توسعه‌های موجود در قاره اروپا مانند پایان جنگ سرد در سال ۱۹۹۰ و یا تأسیس اتحادیه پولی اروپا با پول واحد یورو برای همه کشورها در سال ۱۹۹۸ توضیح داد. چون ما یک عدم تجانس یا ناهمگنی واقعی در اروپا داریم. مفهوم ضمنی این رخداد این است که منافعی که کشورها از تجارت بین‌الملل به‌دست می‌آورند، تا حد فراوانی با یکدیگر متفاوت است. این، یک دلالت دیگر برای وجود ارتباط مستمر دیپلماسی اقتصادی و سیاستگذاری تجاری در یک اقتصاد روبه رشد جهانی است.

۴. دیپلماسی اقتصادی و نقش‌آفرینان غیردولتی

با استفاده از تعریف مهم و مبنایی باین و ولکاک (۲۰۰۳)، دیپلماسی اقتصادی را می‌توان به‌صورت زیر تعریف کرد:

دیپلماسی اقتصادی، مجموعه‌ای از اقدامات (هم در مورد روش‌ها و هم در مورد فرایندهای تصمیم‌گیری بین‌المللی) است که با فعالیت‌های اقتصادی برون‌مرزی نقش‌آفرینان دولتی و غیردولتی در جهان واقع ارتباط دارد. این فعالیت‌های اقتصادی شامل سرمایه‌گذاری، صادرات، واردات، قرض دادن، کمک و اعانه، مهاجرت و ... می‌شوند. به‌طور معمول، دیپلماسی اقتصادی در سطح دولت دارای ۳ عنصر زیر است:

- استفاده از تأثیرگذاری و روابط سیاسی به‌منظور: ارتقا و اثربخشی سرمایه‌گذاری و تجارت بین‌المللی دوجانبه؛ بهبود عملکرد بازارها؛ تبیین شکست‌های بازار و کاهش هزینه‌ها و ریسک‌های معاملات برون‌مرزی(شامل حقوق مالکیت). به‌طور رایج، این زیرشاخه از دیپلماسی اقتصادی متشکل از سیاستگذاری‌های تجاری و بازرگانی است. (مانند ارتقای صادرات، دیدار و ملاقات رهبران و سران کشورها با یکدیگر و ...). در اینجا ما اغلب از اصطلاح دیپلماسی اقتصادی دوجانبه استفاده خواهیم کرد تا بر این زیرشاخه تأکید کنیم و به آن دلالت داشته باشیم.
- استفاده از دارایی‌ها و روابط اقتصادی برای افزایش هزینه جنگ، نزاع و درگیری بین

[1]. Comecon

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

کشورها و همچنین تقویت منافع متقابل حاصل از همکاری‌ها و داشتن روابط با ثبات سیاسی با یکدیگر؛ این کار منجر به افزایش امنیت اقتصادی می‌شود. این زیرشاخه هم شامل سیاستگذاری‌های ساختاری و هم شامل تجارت و تفاهم‌نامه‌های سرمایه‌گذاری دوجانبه می‌شود (به هدف دستیابی به الگوهای تجاری جغرافیایی خاص). در این زیرشاخه، اختلالات سیاسی در تجارت و سرمایه‌گذاری نیز در زمان تحریم‌ها و بایکوت اقتصادی کشور مقصد رخ می‌دهد.

- روش‌های تقویت شرایط و جو سیاسی درست و محیط اقتصادی-سیاسی در عرصه بین‌الملل به‌منظور تسهیل و تحقق این اهداف؛ این زیرشاخه مهم را به‌عنوان دیپلماسی تجاری می‌شناسیم و مذاکرات چندجانبه را پوشش می‌دهد. دیپلماسی تجاری، درواقع قلمرو و محدوده نهادها و سازمان‌های چندملیتی مانند سازمان تجارت جهانی (WTO)[1]، سازمان همکاری‌ها و توسعه اقتصادی (OECD)[2] و اتحادیه‌ی اروپا (EU)[3] است. به‌طورکلی، منافع (بالقوه) مذاکرات تجاری چندجانبه به‌خوبی قابل فهم است. جالب این است که بدانید مطالعاتی در مورد اثر کاهنده جنگ یا نزاع در چنین سازمان‌های بین‌المللی مانند OECD و عوامل موفقیت و شکست فعالیت‌های دیپلماتیکی که در درون چنین سازمان‌هایی در حال رخ دادن است، انجام گرفته است (هیدون، ۲۰۰۸). همچنین لازم به ذکر است که سازمان WTO، تحلیلی از اقتصاد سیاسی همکاری‌های تجاری را به مناسبت شصتمین سالگرد تأسیس سیستم تجارت چندجانبه خودش گردآوری کرده است؛ (این سیستم، همان امضای تفاهم‌نامه عمومی در مورد تعرفه‌ها و تجارت در سال ۱۹۴۸ است).

تعریف باین و ولکاک به‌درستی به نقش بازیگران غیردولتی اشاره می‌کند و این تعریف ۲ عنصر دیگر را نیز به ما ارائه می‌دهد که باید در تحلیل‌هایمان در نظر بگیریم. این نکات را لحاظ می‌کنیم، چرا که نقش در حالی‌که افزایش بازیگران غیردولتی، مانند بنگاه‌ها و شرکت‌های چندملیتی[4] (MNEها)[5]، گروه‌های مصرف‌کننده و سازمان‌های غیردولتی (سازمان‌های مردم-نهاد NGO ها)

---

1. World Trade Organization
2. Organization for Economic Co-Operation and Development
3. Europen Union
4. Multinational Enterprises
5. در اقتصاد جهانی وجود داشتند و مالکیت این بنگاه‌ها و شرکت‌ها تا سال ۲۰۰۶ تقریباً در MNE. در اواخر دهه ۱۹۶۰، تقریباً تنها تعداد ۷۰۰۰ شرکت در اقتصاد جهانی با حدود ۷۸۰۰۰۰ شعبه خارجی از آنها وجود دارند. MNEدست ۱۵ کشور بود. در آن زمان، برآورد شده بود که تعداد ۷۸۰۰۰ MNE در اقتصاد جهانی ظرف ۴ دهه بیش از ۱۱ برابر شده است. این افزایش تعداد بنگاه‌های MNEبنابراین می‌بینیم که تعداد شرکت‌ها و بنگاه‌های با نرخی به‌اندازه MNEدر اقتصاد جهانی با نرخ تقریباً ۲۰۰۰-۱۰۰۰ شرکت یا بنگاه در سال رخ‌داده است. در حالی که تعداد شعب خارجی ۱۰۰۰۰– ۲۰۰۰۰ شرکت یا بنگاه در سال افزایش‌یافته است.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

باعث می‌شوند تا فضا و محیط بین‌الملل و نقش و عملکرد انواع دیپلمات‌ها در بنگاه‌ها و سازمان‌های NGO به وضوح، متفاوت از چیزی باشد که در جهان واقع در چند دهه قبل شاهد آن بودیم.

۴-۱. تولیدکنندگان

شرکت‌های چندملیتی، نقش‌آفرینان اصلی در فاز و مرحله کنونی از جهانی‌سازی هستند. مک کاین و آکز (۲۰۰۸)، در کتابشان، افزایش نقش تأثیرگذار و مهم خودشان در سیستم اقتصادی جهانی را در دوره پس از جنگ جهانی دوم به تصویر کشیده‌اند. این افزایش نه‌تنها در افزایش و رشد تعداد سازمان‌های MNE است، بلکه اندازه هر کدام از این بنگاه‌ها یا شرکت‌های MNE [1] نیز رشد کرده است. بر اساس یافته‌های دیگر او و کامرمن[2] در سال ۲۰۰۲، حدود $\frac{۱}{۳}$ از ۱۰۰ اقتصاد بزرگ در جهان، به‌صورت شرکت‌های بزرگ سهامی هستند. طبق رتبه‌بندی آنها از دولت‌های ملی و مستقل و شرکت‌ها و کسب‌وکارهای بزرگ ملی (بر مبنای مقدار GDP و ارزش‌افزوده) به ترتیب رتبه‌های اول تا ۴۳ منحصراً در اختیار دولت‌های ملی و مستقل هستند؛ اما در ادامه شرکت و فروشگاه زنجیره‌ای آمریکایی وال مارت که دارای تخفیف‌های ویژه هم هست، در رتبه ۴۴ قرار دارد. دومین شرکت سهامی بزرگ، شرکت ایکسون است که در رتبه ۴۸ و بالاتر از دولت نیوزیلند قرار دارد. به روشنی می‌توان گفت که این شرکت‌های بزرگ سهامی، نهادهای تصمیم‌گیرنده مهمی هستند و فعالیت‌ها و منافعشان ممکن است یک عنصر اصلی و مهم را در بازی‌های جهانی تشکیل دهد. چنین نقش‌آفرینان غیردولتی می‌توانند طرح‌ها و برنامه‌های دولت‌های ملی و مستقل را خنثی کنند یا کاهش دهند. از سویی، چون دولت‌های ملی و مستقل این اختیار را دارند تا فعالیت‌ها را در بین قلمروهای مختلف خودشان انتقال دهند، کنترل اندکی بر روی چیستی و چگونگی فعالیت نقش‌آفرینان غیردولتی خواهند داشت. جالب این است که این بنگاه‌ها، همچنین نسبت به فشارهای وارده از سوی گروه‌های مصرف‌کننده بزرگ آسیب‌پذیرتر هم هستند و بنابراین، این گروه‌های مصرف‌کننده می‌توانند محصولات آنها را تحریم کنند. همچنین لازم به ذکر است که این بنگاه‌های چندملیتی که در مقابل فشار مصرف‌کننده تعظیم کرده و آسیب‌پذیر هستند و به این دلیل رفتارشان را تغییر می‌دهند، ممکن است به‌عنوان ابزاری در دست مصرف‌کننده قرار گیرند که از طریق آنها اعمال نفوذ و تأثیرگذاری فراوانی بر فعالیت‌های دولت، ایالت یا کشور خاص داشته باشند.

---

1. Multinational Enterprises
2. Camerman

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

۴-۲. مصرف‌کنندگان

قدرت تحریم‌های مصرف‌کننده به‌خوبی ثبت و ضبط شده است. ابزارهای عملی کردن چنین تحریم‌هایی متشکل است از: امتناع از خرید کالاها یا خدمات (گردشگری، رسانه) و اقدامات مربوط به فروش سهام سرمایه‌گذاری در شرکت‌های آنها. در برخی از موارد، گروه‌های شهری اعمال قدرت و فشار زیادی (برای مثال به‌عنوان سهامداران) بر روی شرکت‌های سهامی بزرگ داشته‌اند تا درواقع این تحریم‌ها را اجرایی کنند. در این خصوص، هرز (۲۰۰۱) نیز در کتاب خودش، بیان کرده است "اینگونه به‌نظر می‌رسد که مردم در حال حاضر انتخاب‌های سیاسی خودشان را در صندوق‌های رأی انجام نمی‌دهند، بلکه آنها انتخاب‌های سیاسی خودشان را با ابزارها و روش‌های مختلف فعالیت مصرف‌کننده رقم می‌زنند. شرکت‌های بزرگ سهامی به فشارهای وارده از سوی مصرف‌کننده به آنها به نحوی واکنش نشان می‌دهند که دولت‌ها نمی‌توانند این عکس‌العمل را در مقابل چنین فشارهایی از خود نشان دهند. شرکت‌های بزرگ به تدریج نقش بازیگران سیاسی در عرصه جهانی را برعهده گرفته‌اند.

تحریم‌های مصرف‌کننده، اهداف زیادی را دنبال کرده است. حتی این اهداف ممکن است چندبُعدی هم باشند. نخستین بُعد در مورد سیاست و حقوق بشر است؛ جنبش ضد آپارتاید در آفریقای جنوبی، یکی از این موارد است. این جنبش یک جنبش فراملی بود که شامل تحریم‌های مصرف‌کننده در مورد محصولات صادراتی آفریقای جنوبی می‌شد. این جنبش در زمینه انفصال پیوندهای مالی با دولت آپارتاید آفریقای جنوبی در دهه ۱۹۸۰ اجرایی شد و مؤثر هم بود. نتیجه این جنبش، این بود که یک خروج سرمایه (سهام سرمایه‌گذاری) به‌اندازه ۲۰ میلیارد دلار از آفریقای جنوبی رخ داد. دومین بُعد (یعنی امتناع از خرید کالاها و خدمات آن دسته از بنگاه‌هایی که محیط‌زیست طبیعی را به خطر می‌اندازند) را می‌توان به‌خوبی توسط داستان برنت اسپار[1] نشان داد. برنت اسپار یک نفت‌کش و انباره ذخیره‌سازی نفت بود که یک جسم شناور را حمل می‌کرد. شرکت شل[2] در سال ۱۹۹۵ تصمیم گرفت، آن را در آب‌های عمیق اقیانوس اطلس غرق کند و از دست آن خلاص شود. سازمان صلح سبز نیز در ادامه یک کمپین رسانه‌ای جهانی و گسترده با نمایه فعال علیه این طرح شرکت شل سازماندهی کرد و به راه انداخت. اگرچه سازمان صلح سبز، در واقع هیچ‌گاه درخواست اعمال تحریم‌ها علیه ایستگاه‌های خدماتی شرکت شل را نداد، اما بسیاری از مشتریان شل به‌سمت سایر بنگاه‌ها رفتند و شل را تحریم کردند. سرانجام، شرکت شل مجبور شد تا

[1]. Brent Spar
[2]. Shell

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

سکوهای نفتی را به شیوه مطلوبی که دوستدار محیط‌زیست است، اوراق کرده (قطعات آن را پیاده کند) و سپس آن را بازیافت کند. سومین بُعد که بعد نسبتاً جدیدی هم هست مربوط به دین و مذهب می‌شود. در این مورد، بحران کارتون یا کاریکاتور در دانمارک در سال ۲۰۰۶ به‌عنوان مثالی در اینجا ذکر می‌شود. در پی انتشار یک مجموعه از کاریکاتورهای[موهن] پیامبر اسلام[ص] در یکی از روزنامه‌های دانمارکی در سپتامبر سال ۲۰۰۵، بحرانی پدید آمد که شامل انواع خشونت‌ها علیه مردم، ساختمان‌ها و املاک و سفارتخانه‌های دانمارک در سرتاسر جهان می‌شد. بسیاری از مسلمانان و حامیان آنها، در تظاهرات گسترده در سرتاسر جهان شرکت کردند، اما موفقیت بزرگ آنها در تجارت بین‌الملل بود که درواقع یکی از بزرگترین و قوی‌ترین تحریم‌های مصرف‌کننده در تمام دوران اتفاق افتاد.

۴-۳. تروریسم

از دیدگاه باین و ولکاک و تعریفی که آنها از دیپلماسی اقتصادی ارائه دادند، می‌توان فهمید که یکی از ویژگی‌های متمایز و اصلی تروریسم مدرن مثل القاعده این است که خشونت و بحران‌های درون کشور در سطوح غیردولتی اتفاق می‌افتد. تروریسم‌های سنتی اغلب به منافع خارجی هم حمله می‌کردند تا بر روی دولت‌ها فشار بیاورند، اما درمجموع چنین فعالیت‌هایی به مرزهای جغرافیایی دولت ملی (کشور مستقل) محدود می‌شد (یا شاید شامل برخی تسهیلات آموزش نظامی و پایگاه‌هایی هم در کشورهای همسایه می‌شد). از طرفی حمله یازدهم سپتامبر در کشور آمریکا، فاز و مرحله جدیدی را در تروریسم سنتی رقم زد. اغلب فرض می‌شود که جهانی‌سازی باعث تسهیل در امر تروریسم فراملی می‌شود. به این ترتیب، حجم زیادی از مسافرت‌ها، تجارت و تأمین مالی خارجی باعث می‌شود که تشخیص و شناسایی فعالیت‌های غیرقانونی نیز سخت‌تر شوند. تروریسم فراملی، به‌طور کلی نااطمینانی را افزایش می‌دهد و موجب کاهش اعتماد در بین ملل در حال تجارت با یکدیگر و در درون جوامع خودشان نیز می‌شود. چالش تروریسم فراملی این است که راه‌حل‌های پیشگیری از آن نباید به رویکردهای سنتی دولت‌به‌دولت محدود شود و نیاز است که در مواجهه با تروریسم فراملی از مشارکت نقش‌آفرینان غیردولتی نیز بهره ببریم. مفاهیم ضمنی چنین روندهایی در دیپلماسی اقتصادی هنوز به‌طور کامل روشن و شفاف نیست؛ اما بدون شک می‌توان گفت که فرایندهای تصمیم‌گیری پیچیده‌تر خواهند شد، چرا که همزمان با افزایش تعداد بازیگران در این عرصه، ناهمگونی و عدم تجانس آنها نیز افزایش می‌یابد. همچنین این حقیقت مهم را باید در نظر بگیریم که دیپلماسی اقتصادی باید به سمت فراسوی مرزهای قدیمی مربوط به ارتباطات دولت با دولت حرکت کند. در این رویکرد جدید، باید به تبیین نیازها و آرمان‌های آن در سطوح

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

غیرمتمرکز بپردازیم؛ یعنی سطوحی که مرتبط با گروه‌های غیر شفافی از مصرف‌کنندگان و بنگاه‌هایی است که به‌وسیله بدنه دولتی یا رسمی نشان داده نمی‌شوند، چون این گروه‌ها در قلمروها، محدوده‌ها و نواحی مختلف بسیاری زندگی و کار می‌کنند.

۴-۴. امنیت اقتصادی

ابتدا بهتر است که بیشتر به بررسی و تحقیق در مورد چگونگی استفاده از دارایی‌ها و روابط اقتصادی برای افزایش هزینه نزاع و جنگ و قطع روابط تجاری بپردازیم. همچنین باید بررسی کنیم که چگونه منافع دوجانبه و متقابل همکاری‌ها می‌تواند روابط باثبات سیاسی را ایجاد کند و در نتیجه امنیت اقتصادی را بالا ببرد. به طور قطع منافع دوجانبه و به‌هم وابسته‌ای که از تبادلات بین‌المللی حاصل می‌شود، انگیزه‌های اقتصادی مهمی هستند که می‌توانند نزاع‌ها و جنگ‌های نظامی و سیاسی در عرصه بین‌الملل را در بلندمدت کاهش دهند.

در اینجا، تاریخ جدید اروپا، امیدوارکننده است. این امیدواری هم در آرام کردن کشورهای جنگ‌طلب و متخاصم گذشته نظیر فرانسه و آلمان است و هم در رساندن دموکراسی و مردم‌سالاری به کشورهایی که پیش‌تر به‌صورت دیکتاتوری اداره می‌شدند، مانند پرتغال و یونان؛ (و همینطور بعدها کشورهایی در اروپای شرقی).

اکنون به فرازی از اظهارات اسکایلاکیس[1] در مورد دیپلماسی اقتصادی در کتابش توجه کنید:

دیپلماسی اقتصادی دارای اهمیت فوق‌العاده‌ای است، چرا که یک ابزار بلندمدت در پیشگیری از وقوع جنگ‌هاست. واضح‌ترین مثال در این مورد که یکی از موفق‌ترین رخدادها طی ۶۰ سال گذشته نیز به شمار می‌رود، تأسیس اتحادیه اروپا و موفقیت خیره‌کننده این سازمان است.

تبدیل موفقیت‌آمیز اقتصاد مارکسیستی به اقتصاد بازار و وجود دموکراسی در بلوک شرق گذشته، موفقیت اتحادیه اروپا را نشان می‌دهد. سازماندهی و تمهیدات نهادی برای کمک دولت‌های غربی به بازسازی اقتصادهای اروپای مرکزی و شرقی در اوایل دهه ۱۹۹۰ نیز نقش مهمی را در این زمینه ایفا کرد؛ ماده اول از تفاهم‌نامه تأسیس بانک اروپایی برای بازسازی و توسعه (EBRD) صلاحیت کشورها برای دریافت وام را به آن دسته از کشورهایی محدود می‌کند که به اصول دموکراسی چندجانبه، تکثرگرایی و اقتصادهای بازار متعهد هستند و آنها را به‌کار می‌گیرند.

تئوری‌ها و موفقیت‌هایی در این زمینه، پس از تاریخ اخیر اروپا به‌خوبی ایجاد شده است و قاره اروپا به مرور کردن این ادبیات پرداخته است.

---

[1]. Skylakakis

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

این نوشتار، چالش‌های جدید پیش‌روی دیپلماسی اقتصادی و امنیت اقتصادی را به روشنی بیان کرد. امنیت اقتصادی که برمبنا و پایه روابط اقتصادی در عرصه بین‌الملل (مانند تجارت در کالاها و خدمات، جریان‌های سرمایه‌ای، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، کمک‌های توسعه‌ای و قرض دادن وجوه مالی) است، نیاز به توجه و ملاحظه جدی دارد. این نیاز به‌خاطر پیچیدگی رو به افزایشی است که در امنیت اقتصادی وجود دارد. این پیچیدگی توسط فرایند تصمیم‌گیری غیرمتمرکز و جهانی‌سازی و با بسیاری از نقش‌آفرینان در قلمروها و نواحی مختلف مورد تشویق و تحریک قرار می‌گیرد. دیپلماسی اقتصادی نقشی پویا و زنده را ایفا می‌کند و در موقعیت‌های بحرانی در عرصه بین‌الملل، یک سیستم مدیریت ریسک را به‌وجود می‌آورد. دیپلماسی اقتصادی موفق و تأثیرگذار، باید هم بر پایه بخش دولتی و هم بر پایه بخش خصوصی باشد تا امنیت اقتصادی را به نحوی محقق سازد که در آن، روابط اقتصادی دوجانبه وسیع‌تر و قوی‌تر بتوانند از منافع و مزایای دوجانبه و متقابل حمایت کنند.

منابع

Bhagwati, J.N. (1991), *Political Economy and International Economics*, Collected Writings V, Cambridge MA: MIT Press.

Baine, N. & S. Woolcock (2003), *The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations*, Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.

Bergeijk, P.A.G. Van (1995)c", "The Impact of Economic Sanctions in the 1990s", *The World Economy*, Vol. 18, No (3), pp. 443–455.

Bergeijk P.A.G. Van, R.J. Berndsen & W.J. Janssen (eds), (2000), *The Economics of the Euro Area*, Edward Elgar: Cheltenham, UK.

Bergeijk, P.A.G. Van, & R. Fenthur (2008), "Hoe en Wanneer Zijn Economische Sancties Effectief? (How and When are Economic Sanctions Effective?, in Dutch)" , *Internationale Spectator*,Vol. 62, No. 6, PP. 359–3630.

Bergeijk, P.A.G. Van & R.C.G. Haffner (1996), *Privatisation, Deregulation and the Macroeconomy*, Edward Elgar: Cheltenham, UK.

Bergeijk, P.A.G. Van & D.L. Kabel (1993), "Strategic Trade Theory and Trade Policy", *Journal of World Trade*, Vol. 27, No. 6, PP. 175–186.

Bergeijk, P.A.G. Van & B.W. Lensink (1993), "Trade, Capital and the Transition in Central Europe", *Applied Economics*, No. 25, PP. 891–903.

Bergeijk, P.A.G. van & C. Van Marrewijk (1994), *Economic Sanctions: A Hidden Cost of the New World Order*, in M. Chatterji, H. Jager and A. Rima (eds), Economics of International Security: Essays in Honor of Jan Tinbergen, Macmillan: London, PP. 168–82.

Bergeijk, P.A.G. Van and C. Van Marrewijk (1995), "Why Do Sanctions Need Time to Work? Adjustment, Learning and Anticipation", *Economc Modelling*, Vol. 12, No. 2, PP. 75–86.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

Bergeijk, P.A.G. Van, & H. Oldersma (1990), Détente, Market-Oriented Reform and German Unification. Potential Consequences for the World Trade System", *Kyklos*, Vol. 43, No 4, PP. 599–609.

Bergeijk, P.A.G. Van, & H. Oldersma (2006), "Terrorism and Trade, *Aelementair*, Vol 6, No 1, PP.12–15.

Blomberg, S.B. & G.D. Hess (2006), "How Much Does Violence Tax Trade? "*Review of Economics and Statistics*, Vol. 88, No. 4, PP. 599–612.

Cairncross F. (1997), *The Death of Distance*, Cambridge MA: Harvard Business Publications.

Disdier, A. & K. Head (2008)," The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade", *Review of Economics and Statistics*, No. 90, PP. 37–48.

Farmer, R.D. (2000), "Costs of Economic Sanctions to the Sender", *World Economy*, No. 23, PP. 93–117.

Fratianni, M. & H. Kang (2006a), *International Terrorism, International Trade and Borders*, *Mimeo*, Indianapolis: Indiana University.

Fratianni, M. & H. Kang (2006b), "Heterogeneous Distance-Elasticities in Trade Gravity Models", *Economics Letters*, No. 90, PP. 68–71.

Friedman, T.L.(2005), *The World is Flat*, London: Penguin.

Gil-Pareja, S., R. Llorca-Viveroa & J. A. Martínez-Serrano (2007), "The Impact of Embassies and Consulates on Tourism", *Tourism Management*, Vol. 28, No. 2, PP. 355–360.

Grauwe, P de & F. Camerman (2002), *How Big are the Big Multinational Companies? Mimeo*, University of Leuven: Louvain.

Hervé, K, I., Koske, N. Pain & F. Sédilot (2007), "Globalisation and the Macroeconomic Policy Environment", *Economics Department Working Papers*, No.5, Paris; OECD

Herz, N. (2001), "Better to Shop than to Vote?" , *Business Ethics A European Review*, Vol. 10, No. 3, PP. 190–193.

Heydon, K. (2008), *The OECD: An Epistemic Community in* Evolution, *Mimeo*., London: LSE.

Hufbauer, G.C. Schott; J; J. Elliott K. A. & B. Oegg (2008), *Economic Sanctions. Reconsidered*, 3rd Edition, Peterson Institute for International Economics: Washington, DC

Lederman, D; M. Olarreaga en L، Lucy Payton (2006), "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't?", *World Bank Policy Research*, Working Paper 4044, Washington, DC: World Bank.

Maurel, M., & E. Afman (2007), "Diplomatic Relations and Trade Reorientation in Transition Countries", Paper Presented at 'The Gravity Equation Or: Why the World is not Flat', University of Groningen, October, 19.

McCann, P. & Z. J. Acs (2008), "Globalisation: Countries, Cities and Multinationals", Paper Presented at the HIS 50th Anniversary Conference"Are Cities More Important than Countrie", Erasmus University Rotterdam, October, 31.

Nitsch, V (2007), "State Visits and International Trade", *World Economy* ,Vol. 4, No. 30, PP 1797-18160.

Nitsch, V. & D. Schumacher (2004), "Terrorism and International Trade: an Empirical Investigation", *European Journal of Political Economy*, Vol. 20,

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

No. 2, PP. 423-433.
Nossal, K.R. (1989), "International Sanctions as International Punishment", *International Organization*, No 43, PP. 22-301.
O'Brien, D. (1976), "Custom Unions: Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective", *History of Political Economy*, Vol. 8, No 4, PP . 63-540.
Polachek, S.W, (1980), "Conflict and Trade", *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 24, No. 1, PP. 55–78.
Ricardo, D. (1962), *The Principles of Political Economy and Taxation*, London: Everymans Library, (First Published in 1817).
Skylakakis, T. (2006), "*The Importance of Economic Diplomacy*", The Bridge.
Smith, Adam (1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Canna's Edition, Claredon Press: Oxford (First Published in 1776).
Woolcock, S. (2002), *The Changing Nature of Trade Diplomacy' Paper for the BISA Panel on Economic Diplomacy in the 21st Century*, LSE and Kings College, Cambridge, UK, December.
Yakop, M. & P.A.G. Van Bergeijk (2007), "The Weight of Economic Diplomacy: Measurement and Policy Issues", Paper Presented at 'The Gravity Equation or: Why the World is not Flat', University of Groningen October 19
Yakop, M. (2009), *The Weight of Econon*
of Amsterdam; Amsterdam.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]