


Iran's Economic Diplomacy in the Competition of China-US Trade

Majid Sharafkhani

PhD Candidate in International Relations, Department of International Relations, North Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.


majidsharafkhani@yahoo.com

 0000-0002-0731-9079

Rahmat Hajimineh

Associate Professors of International Relations, Department of Law, East Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran (Corresponding author).


r.hajimineh@gmail.com

 0000-0002-1225-9541

Mahamadreza Dehshiri

Professor of International Relations, Department of International Relations, Faculty of Foreign Affairs, Tehran, Iran.

mohammadreza_dehshiri@yahoo.com

 0000-0001-8223-3358

Abstract

Since the establishment of the Bretton Woods system, the world order based on the ideals of the United States made this country able to use the material capabilities to achieve its intended goals. Over the past decade, given the overlapping interests of China and the US on one side and Beijing's cautious efforts to expand its influence in the world value chain under the domination of the neoliberal system on the other side, has faced the advancement of Iran's economic diplomacy with structural challenges. In the present study, the authors have tried to use the theoretical approach of the world system under the structure of the global value chain to examine the effectiveness of Iranian economic diplomacy according to the angles revealed in this chain during the period of intensifying trade competition. The main question here is what has the impact of China-US trade competition been on Iran's economic diplomacy? The research hypothesis is that the intensification of trade competition between China and the US has faced Iran's economic diplomacy with structural obstacles. The findings of the research are based on the qualitative method with its explanatory approach that the consequences of the intensification of the competition between America and China in the trade field on the conformity of Iran's economic diplomacy with the realities of the global value chain, has faced the performance of Iran's economic diplomacy with serious difficulties.

Keywords: China, USA, Iran's Economic Diplomacy, Trade War, Global Value Chain.

JEL Classification: JEL, F51

دیپلماسی اقتصادی ایران در رقابت تجاری چین و آمریکا

مجید شرفخانی

دانشجوی دکتری روابط بین‌الملل، گروه روابط بین‌الملل، واحد تهران شمال، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

majidsharafkhani@yahoo.com

0000-0002-0731-9079

رحمت حاجی مینه

دانشیار روابط بین‌الملل، گروه حقوق، واحد تهران شرق، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران (نویسنده مسئول).
r.hajimineh@gmail.com

0000-0002-1225-9541

محمد رضا دهشیری

استاد روابط بین‌الملل، دانشکده روابط بین‌الملل وزارت امور خارجه، تهران، ایران.
mohammadreza_dehshiri@yahoo.com

0000-0001-8223-3358

چکیده

نظم جهانی مبتنی بر ایدئال‌های ایالات متحده از زمان ایجاد نظام برتون وودز باعث گردید تا این کشور بتواند از قابلیت‌های مادی ایجاد شده در جهت تحقق اهداف مدنظر خود استفاده نماید. طی دهه اخیر با توجه به تداخل منافع بیش‌ازپیش دو کشور چین و ایالات متحده و تلاش توأم با احتیاط پکن برای گسترش نفوذ در ساختار زنجیره ارزش جهانی تحت تسلط نظام نئولیبرال، پیشبرد دیپلماسی اقتصادی ایران را به‌منظور بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود، با چالش‌ها و موانع ساختاری مواجه نموده است. نگارندگان در پژوهش حاضر درصدداند با استفاده از رویکرد نظری نظام جهانی تحت ساختار زنجیره ارزش جهانی، نحوه تأثیرپذیری دیپلماسی اقتصادی ایران را با توجه به زوایای آشکار شده در این زنجیره طی دوره تشدید رقابت تجاری بررسی نمایند. سؤال اصلی این است که تأثیر رقابت تجاری چین و ایالات متحده بر دیپلماسی اقتصادی ایران چیست؟ فرضیه پژوهش آن است که تشدید رقابت تجاری چین و ایالات متحده، دیپلماسی اقتصادی ایران را با موانع ساختاری روبه‌رو کرده است. یافته‌های پژوهش بر اساس روش کیفی با رویکرد تبیینی آن است که پیامدهای ناشی از تشدید رقابت آمریکا و چین در حوزه تجاری بر تطابق دیپلماسی اقتصادی ایران با واقعیت‌های زنجیره ارزش جهانی، عملکرد دیپلماسی اقتصادی ایران را با تنگنایهای جدی مواجه ساخته است.

کلیدواژه‌ها: چین، ایالات متحده، دیپلماسی اقتصادی ایران، جنگ تجاری، زنجیره ارزش جهانی.

طبقه‌بندی JEL: F51, JEL

شاپای الکترونیک: ۶۵۶۸-۲۵۸۸ / پژوهشکده تحقیقات راهبردی / فصلنامه علمی پژوهشی راهبرد اقتصادی

CC BY 4.0



doi 10.22034/ES.2024.342764.1585

مسئولیت مقاله از نظر محتوای علمی و نظرات مطرح‌شده در متن آن، به عهده نویسندگان و یا نویسنده مسئول مقاله می‌باشد و مورد تأیید / عدم تأیید صاحب امتیاز نشر به راهبرد اقتصادی نمی‌باشد.

مقدمه و بیان مسئله

رقابت چین و ایالات متحده یک رقابت راهبردی بین قدرت‌های بزرگ در مقیاس و طیفی کامل برای کسب ثروت، قدرت و نفوذ، هم در سطوح منطقه‌ای و جهانی است که مدل‌های رقابتی برای حکومت سیاسی، توسعه اقتصادی و همچنین ساختار و قوانین نظام بین‌المللی را نشان می‌دهد. با این حال، این رقابت لزوماً رابطه‌ای خصمانه یا رقابتی با حاصل جمع صفر نیست. همچنین این مقوله منحصر به یک همکاری دو جانبه نیست چراکه نتایج آن برای هر دو کشور و بقیه جهان (به‌ویژه از منظر تأثیر بر زنجیره ارزش) ضروری و حیاتی خواهد بود. در این راستا طی دهه اخیر با توجه به تداخل منافع بیش‌ازپیش دو کشور چین و ایالات متحده و تلاش توأم با احتیاط پکن برای گسترش نفوذ در ساختار زنجیره ارزش جهانی تحت تسلط ایالات متحده و متحدان آن، پیشبرد دیپلماسی اقتصادی ایران را به‌منظور بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود، با چالش‌ها و موانع جدی مواجه نموده است.

چین که در حال حاضر پس از ایالات متحده دومین اقتصاد بزرگ جهان (از نظر تولید ناخالص داخلی) است، در سال ۲۰۰۱ از مناطق پیرامونی به منطقه دیگر یعنی نیمه پیرامون انتقال یافت. این جایابی در نظام سه لایه سنتی، ساختار اقتصاد جهانی (هسته کوچک، نیمه پیرامون نسبتاً بزرگ‌تر و یک محیط پیرامونی بزرگ) را تغییر داد که در آن نیمه پیرامون، به دلیل جمعیت زیاد چین بزرگ‌تر از حاشیه شد. این امر منجر به یک محیط شلوغ نیمه‌پیرامونی گردید که حتی احتمال بروز خطر تجاوز نظامی آشکار به دلیل افزایش منافع متقابل از نظر بهره‌برداری از کشورهای پیرامونی را افزایش داد (Grell-Brisk, 2017, pp. 8-11)؛ لذا می‌توان ادعان داشت که ظهور چین مسائلی نظیر تغییرهای ساختاری در نظام سرمایه‌داری جهانی و تأثیرگذاری بر کشورهای ثالث را دربرداشته است؛ به‌عنوان نمونه روابط دوستانه و عمیق چین با کشورهای (لایه پیرامون) نظیر ایران، عربستان، مصر و... به‌عنوان کشورهایی که در دسترس راهبردهای ژئوپلیتیک چین مانند طرح یک کمربند و یک جاده هستند، می‌تواند به‌گونه‌ای باشد تا بتوانند از ظهور چین در نظام سرمایه‌داری جهانی منتفع یا مضر گردند؛ لذا در این ظرفیت‌سازی، اهرم‌های فشار سیاسی و اقتصادی نظیر آنچه چین و آمریکا نیز بر اساس خط‌مشی کلان خود از آن بهره می‌گیرند ایفای نقش جدی دارند. از سویی دیگر کشورهای در حال توسعه با مشارکت در زنجیره‌های ارزش بین‌المللی این فرصت را یافته‌اند که با هزینه‌ای کمتر در اقتصاد جهانی ادغام شوند، با این حال

نباید انتظار داشت که مزایای ناشی از آن به صورت آنی و بدون سنجش توانایی آنها توسط این ساختار پویا در دسترس قرار گیرد.

هرچند ساختار هسته، نیمه‌پیرامون و پیرامون از نظر زنجیره ارزش در انحصار هسته قرار گرفته‌اند و کشورهای نیمه‌پیرامون و پیرامونی در کالاها و مواد اولیه و صنایع پرمصرف فعالیت داشته‌اند (Chiot & Hall, 1982)، با این حال، چین با سرعتی قابل توجه به جایگاه یکی از صادرکنندگان برجسته محصولات و فناوری‌های با فناوری بالا ارتقاء یافت (Cantin & Taylor, 2008, p. 6). چین با طرح راهبرد «ساخت چین ۲۰۲۵»^۱ به وضوح بلندپروازی خود را برای صعود به سطح بالای زنجیره تأمین جهانی اعلام کرده است که به ناچار منجر به مقاومت می‌شود؛ زیرا رقابت را در این حوزه افزایش می‌دهد؛ لذا با توجه به موارد پیش گفته، رشد سریع چین به عنوان قدرت بزرگ بین‌المللی و مناسبات این کشور با ایالات متحده به سؤالی مهم برای محققان روابط بین‌الملل تبدیل شده است. روابط بین دو کشور نه تنها برای خودشان بلکه برای بقیه کشورهای جهان نیز دارای اهمیت است؛ زیرا قوانین حاکم بر نظام بین‌المللی بیشتر به واسطه روابط بین قدرت‌های بزرگ تعیین می‌شوند. در این بین عملکرد دبلماسی اقتصادی ایران در مراددهای منطقه‌ای و جهانی نیز یکی از موضوع‌های قابل بررسی در روابط ایالات متحده و چین بوده که با شدت یافتن رقابت‌های این دو کشور طی یک دهه اخیر فاز جدیدی شده است. مقاله حاضر تأثیر رقابت ایالات متحده و چین بر دبلماسی اقتصادی ایران را تحت ساختار زنجیره ارزش بین‌المللی را که به رغم دانش عمیق تخصصی موجود در خصوص زنجیره ارزش بین‌المللی و ظرفیت‌سازی‌های آن در سطح جهان؛ اما در تحقیقات موجود حوزه اقتصاد سیاسی در دوره تشدید رقابت هژمونیک چین و ایالات متحده به عنوان کشورهای مسلط بر بخش‌های مهم این زنجیره مغفول مانده، بررسی کرده است. نگارندگان در پژوهش حاضر درصدداند با استفاده از رویکرد نظری نظام جهانی تحت ساختار زنجیره ارزش جهانی، نحوه تأثیرپذیری دبلماسی اقتصادی ایران را با توجه به زوایای آشکارشده در این زنجیره طی دوره تشدید رقابت تجاری بررسی کنند. سؤال اصلی این است که تأثیر رقابت تجاری چین و ایالات متحده بر دبلماسی اقتصادی ایران چیست؟ فرضیه پژوهش آن است که تشدید رقابت تجاری چین و ایالات متحده، دبلماسی اقتصادی ایران را با موانع ساختاری روبه‌رو کرده

است. یافته‌های پژوهش بر اساس روش کیفی با رویکرد تبیینی آن است که پیامدهای ناشی از تشدید رقابت آمریکا و چین در حوزه تجاری بر تطابق دیپلماسی اقتصادی ایران با واقعیت‌های زنجیره ارزش جهانی، عملکرد دیپلماسی اقتصادی ایران را با تنگناهای جدی مواجه ساخته است.

۱. چهارچوب نظری: نظریه نظام جهانی (با تأکید بر سازوکار زنجیره ارزش بین‌المللی)

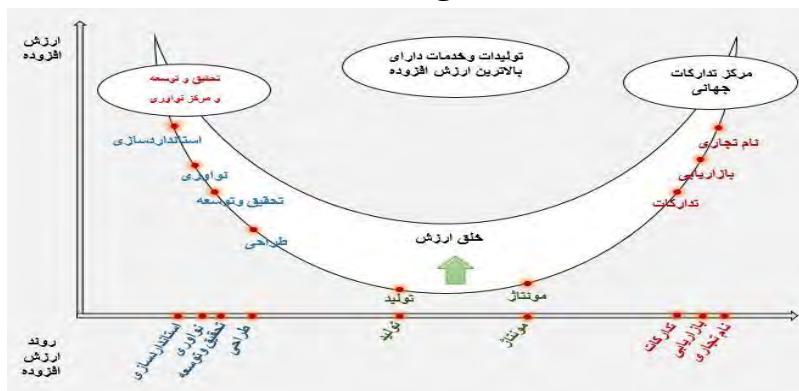
بر اساس نظریه نظام جهانی همه دولت‌ها به واسطه تقسیم‌کار جهانی به یکدیگر مرتبط هستند. اقتصاد جهانی است که ریشه در اقتصاد سرمایه‌داری یا به عبارتی دیگر سرمایه‌داری جهانی دارد. در واقع تقسیم‌کار جهانی بر اساس سه لایه سلسله‌مراتبی متشکل از هسته، نیمه‌پیرامون و پیرامون بوده که انتقال سرمایه و تولید از آنجا صورت می‌گیرد (Wallerstein, 1972, pp. 95-101; Coccia, 2019, pp. 459-460). تقسیم جهانی کار به طور پیوسته ثابت نیست، به این معنی که دولت‌ها طی ادوار مختلف موقعیت‌های متفاوتی را در سلسله‌مراتب از نظر مصرف، تولید و عایدی خواهند داشت. بر این اساس نظام جهانی یک نظام غیرایستا و پویا تلقی می‌شود که اجازه حرکت و تغییر در درون خود را می‌دهد (Li & Zhang, 2018, p. 11). به عبارت دیگر، جریان‌ها می‌توانند در سلسله‌مراتب در جهات بالا و پایین حرکت کنند؛ لذا کشورها در نیمه‌پیرامون یا پیرامون فریز نخواهند شد و می‌تواند با بالا رفتن در سلسله‌مراتب (به‌عنوان مثال، با پرورش صنایع داخلی یا کاهش وابستگی به هسته) پیشرفت نمایند که در این حالت تضمین نمی‌شود که موقعیت رشد در آن پایدار و ادامه‌دار باشد. کشورهای حاشیه‌ای (پیرامون) معمولاً مواد اولیه را صادر یا محصولات صنعتی هسته را با استفاده از نیروی کار ارزان و بدون مهارت تولید می‌کند و عملاً از این صادرات سود نمی‌برند؛ زیرا بیشترین مازاد عایدی حاصل شده به هسته منتقل می‌شود (Grell-Brisk, 2017, p. 3). از طرفی هسته برای سرمایه‌گذاری مازاد خود به حاشیه نیاز دارد که منجر به توسعه آنها نیز می‌شود. به‌طور کلی نظام سرمایه‌داری جهانی به‌مرور تحت تأثیر ریتم‌های چرخه‌ای قرار می‌گیرد که نشان‌دهنده فراز و فرودهای کوتاه‌مدت و روندهای بلندمدت است (Wallerstein, 2011a, p. 276). این ریتم‌های دوره‌ای با چرخه‌های هژمونیک دنبال می‌شوند که توصیف‌کننده ظهور و سقوط قدرت‌های هژمونیک در نظام بین‌الملل است (Li, 2016, p. 10). بر اساس نظریه موصوف، قدرت هژمونیک حالت واحدی

است که دارای کارایی اقتصادی برتر هم‌زمان در تولید، تجارت و امور مالی می‌باشد (McCormick, 1990, p. 128).

از این منظر، ظهور و سقوط نیروهای هژمونیک (چرخه هژمونیک) را می‌توان به‌عنوان یک فرایند چندلایه درک کرد که سه مرحله خاص را دنبال می‌کند: اول، با افزایش قدرت هژمونیک (نظیر چین) به برتری در بهره‌وری دست می‌یابد، دوم، قدرت هژمونیک رو به رشد را قادر می‌سازد تا بر تجارت بین‌المللی تسلط یابد و سوم، تسلط به‌دست‌آمده در تجارت بین‌المللی، قدرت هژمونیک رو به رشد با ثروت و سرمایه فوق‌العاده‌ای که فراهم می‌کند قادر خواهد بود تا در امور مالی جهانی تسلط یابد. انحطاط قدرت هژمونیک فعلی که تسلط خود را با همان ترتیب زمانی در تولید، تجارت و امور مالی از دست می‌دهد نیز با این فرایند هماهنگ است (Wallerstein; Chase-Dunn & Suter, 2015, p. 125). با توجه به رشد اقتصادی عظیم چین و افزایش سلطه در تجارت بین‌المللی، پیش‌بینی می‌شود که ظهور چین یک «چرخه هژمونیک» دیگر در نظام جهان باشد. به این ترتیب، چین پس از ایالات متحده به قدرت هژمونیک بعدی در جهان تبدیل خواهد. با این حال، طبق نظریه نظام جهانی، افول و صعود قدرت هژمونیک فرایندی کند است. در نتیجه، قدرت هژمونیک موجود، به‌مرور زمان، قدرت برتری رقابتی و مولد بر سایر کشورها را از دست می‌دهد (Wallerstein, 2011b).

از منظر نظریه نظام جهانی، ظهور چین برای تبدیل شدن به یک قدرت هژمونیک جدید، تهدید وجودی برای جهان نیست و در این حالت تصور نظام سرمایه‌داری مبتنی بر آنست که حالت تولید و انباشت سرمایه مدنظرش حفظ می‌شود (Li & Zhang, 2018, p. 13). در واقع، چین نیز به‌طور فزاینده‌ای از ساختار نابرابر و مبادله نابرابر نظام سرمایه‌داری جهانی برای حرکت به سمت هسته استفاده می‌کند و بنابراین هیچ دلیلی برای تغییر یا سرنوشتی سیستم کنونی سرمایه‌داری جهانی ندارد؛ لذا می‌توان بیان داشت که چین به دنبال تغییر اساسی نظام موجود نیست. این کشور هر آنچه بابت باز کردن بازار تا اصلاحات عمده اقتصادی و اخیراً، حرکت فرضی به سمت مصرف داخلی برای تحریک رشد اقتصادی انجام داد، با هدف بهره‌مندی از ساختار موجود نظام بین‌الملل بوده است (Grell-Brisk, 2017, p. 9)؛ لذا آنچه باید در نظر داشت این است که آنچه پکن در سال‌های اخیر به‌عنوان عنصر کلیدی رشد کمی‌وکیفی در نردبان زنجیره ارزش در زمره سیاست‌های کلان خود ترسیم کرده؛ به‌گونه‌ای است که دستیابی به ارزش‌افزوده بالا و تسلط بر زنجیره ارزش جهانی با

نقش آفرینی در قواعد و استانداردهای فنی میسر و تأمین‌کننده منافع پایدار این کشور با استفاده از ظرفیت‌های موجود نظام بین‌الملل که در مهمترین سطوح تحت سیطره ایالات متحده و متحدین آن می‌باشد خواهد بود.



Source: (Bloomberg Businessweek, 2005)

شکل (۱): مدل مفهومی تغییر در ارزش افزوده با صعود در زنجیره ارزش جهانی

درواقع نیاز چین به استفاده از ظرفیت‌های زنجیره ارزش بین‌المللی تحت سیطره نظام نئولیبرال جهانی هژمون محور برای پیشبرد اهداف کلان ترسیم‌شده خود، بهره‌گیری ایران از ظرفیت‌های زنجیره ارزش با به‌کارگیری دیپلماسی اقتصادی تعریف‌شده در قالب این چهارچوب که در بخش‌های بعد به آن اشاره خواهیم داشت را با محدودیت مواجه نموده است.

در مجموع، نظریه نظام جهانی چهارچوبی را نشان می‌دهد که در آن ظهور چین شامل فرصت‌ها و چالش‌هایی برای نظم جهانی تحت رهبری ایالات متحده و نظام سرمایه‌داری جهانی خواهد بود. از این منظر هر یک از کشورها در مواجهه با این ساختار رویه‌ای متفاوت را پیش رو خواهند داشت؛ لذا باید در نظر داشت که یکی از ابزارهای پرکاربرد توسط طرفین اصلی و کشورهای ثالث در این رقابت هژمونیک، دیپلماسی اقتصادی است که ریشه در سیاست و روابط خارجی کشورها داشته و می‌تواند زمینه‌ساز تسهیل تجارت و روابط اقتصادی دوجانبه و چندجانبه شود و می‌تواند به‌عنوان ابزاری در جهت توسعه همکاری‌های مؤثر میان کشورها و مناطق مختلف در جهان مورد استفاده قرار گیرد. به‌عبارت‌دیگر دیپلماسی اقتصادی آن دسته از فعالیت‌های رسمی دیپلماتیک را شامل می‌شود که بر افزایش صادرات، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و فعالیت‌هایی که بر منافع اقتصادی کشور در سطوح

بین‌المللی تمرکز دارد که نگارندگان در این پژوهش با کاربست نوآورانه این مفهوم در ساختار نظام جهانی و سازوکار زنجیره ارزش بین‌المللی سعی در بسط دادن آن و هدایت مباحث نظری حوزه دیپلماسی اقتصادی ایران به مبانی کاربردی و نوین موجود در نظام بین‌المللی دارند.

۲. پیشینه تاریخی روند مفهوم‌سازی دیپلماسی اقتصادی

به‌منظور بررسی دیپلماسی اقتصادی ایران در دوره تشدید تنش‌های چین و ایالات متحده در قالب مفهومی موردنظر، لازم است روندهای تاریخی حاکم بر دیپلماسی اقتصادی بیان شده و نقطه انتزاع مدنظر نگارندگان به‌منظور تبیین موضوع با پژوهش‌های پیشین بیان گردد.

پیوند عملی بین اقتصاد و سیاست و به‌طور ویژه استفاده از ابزارهای اقتصادی برای مقاصد سیاسی را می‌توان به زمان‌های قدیم نسبت داد. در ابتدا، دیپلماسی به‌عنوان مفهومی پیرامون مسائل جنگ و تجارت بود. تاریخ روابط کنسولی نیز مبین آن است که چگونه منافع تجاری روند رو به رشدی را سپری نموده است.

در روابط بین‌الملل می‌توان به استفاده از تحریم‌ها برای اشاره به این مقوله نیز اشاره کرد؛ به‌عنوان مثال، در کتاب تاریخ جنگ پلپونزی نوشته توسیدید، از تحریم تجاری آتن علیه مگارا (متحد اسپارت) بهره گرفته شد (آلیسون، ۱۳۹۹، ص. ۷۹؛ Thucydides, 1951)؛ همچنین، تعداد نمایندگان تجاری در شهرهای اصلی بندری در جنوب اروپا در پی گسترش تجارت بین‌المللی در قرون وسطی و زمانی که عرف، قوانین تجارت را تنظیم می‌کرد، افزایش یافت (Heijmans & Melissen, 2007)؛ اما می‌توان ادعان داشت که روابط متقابل بین اقتصاد و سیاست در نیمه اول قرن بیستم، به‌خصوص در اوایل دوران پس از جنگ جهانی دوم مورد تجزیه و تحلیل جدی قرار گرفت.

هانس مورگنتا در خصوص چگونگی ارتباط سیاست و اقتصاد به‌طور خلاصه استدلال کرد که روابط بین‌الملل در مواجهه با تغییرات اساسی در نظم بین‌المللی عمدتاً در ایالات متحده و (به میزان کمتر) اروپا توسعه جدیدی در مفاهیم و نظریه‌هایی که به‌دنبال صراحت بیشتر سیاست و اقتصاد بودند پدید آورد (Morgenthau, 1968, pp. 28-29). درحالی‌که مباحث جنگ سرد همچنان به تعیین خطوط مطالعات روابط بین‌الملل، پیامدهای جهانی شدن و چالش‌های جدید اقتصادی از جمله شوک‌های نفتی، فروپاشی نظام برتون وودز و ظهور اقتصادهای

غیرغربی (نظیر ژاپن) می‌پردازد، نیاز به یک چهارچوب جامع‌تر از تجزیه و تحلیل روابط اقتصادی بین‌المللی، این مفهوم را توسعه داد و حوزه سیاسی را نیز در بر گرفت. بدین ترتیب تمرکز روابط بین‌الملل بر اقتصاد سیاسی بین‌المللی بیش از پیش احساس شد (Milner, 1998, p. 112).

در دوره پس از جنگ جهانی دوم، اقتصاددانان مدل‌هایی را توسعه دادند که به منظور انجام تجزیه و تحلیل‌های سودمند از ابزارهای مختلف دیپلماسی اقتصادی از طریق تجزیه و تحلیل آماری مجموعه داده‌ها استفاده می‌گردید. مطالعات اولیه روابط تجاری بر تعارض مؤلفه‌های افزایش‌دهنده تجارت بین‌المللی، مانند اثر فاصله جغرافیایی، روابط استعماری، زبان و پول متمرکز بود که اهمیت زیادی برای توسعه تحقیقات در این زمینه داشت. در این ارتباط نخستین بار یان تینبرگن^۱ بود که مدل گرانث تجارت را معرفی کرد. این مدل شامل تأثیر افزایش عایدی ناشی برخی از شیوه‌های دیپلماسی که به‌طور کلی شامل جلسات و تحرکات نمایندگی دیپلماتیک می‌گردید بوده است (Tinbergen, 1962). با تکمیل رویکرد گرانث، تکنیک‌های دیگری برای توسعه مطالعات مذکور افزوده شد. سوزان استرنج و همکاران، با معرفی مفهوم «دیپلماسی مثلثی»^۲ توجه به این واقعیت را مورد تأکید قرار داد که دولت‌ها باید با شرکت‌های خارجی نیز مذاکره نمایند؛ لذا این موضوع که خود شرکت‌های چندملیتی نیز باید به‌طور قابل توجهی دولتی‌تر شوند بر مفاهیم مرتبط با این حوزه افزود (Stopford; Strange & Henley, 1991).

دیوید بالدوین نیز با مطالعه خود در زمینه کشورداری اقتصادی^۳ به حوزه اقتصاد سیاسی بین‌المللی کمک بزرگی کرد. او اثرگذاری‌های دولت را تحت تأثیر تلاش‌های متکی بر پشتوانه منابع مالی که وابسته بر عملکرد بازار هستند توصیف کرد. لذا از نظر بالدوین نیز بازیگر اصلی دولت تلقی می‌گردید (Baldwin, 1985, pp. 13-14). سالومن پولاچک با پیوند اقتصاد و مناقشه، مفهوم امنیت اقتصادی را توسعه داد. وی استدلال کرد که افزایش تجارت و سرمایه‌گذاری احتمال درگیری را کاهش می‌دهد (Polachek, 1997). در حالی که نظرهای زیادی در بحث پیرامون دولتمردی اقتصادی و امنیت اقتصادی وجود دارد، اما همچنان این سؤال که سیاست‌های مربوط به این اهداف چه زمانی موفقیت‌آمیز است و چگونه این مفاهیم راه کارهای

1. Jan Tinbergen
2. Triangular Diplomacy
3. Economic Statecraft

عملی را ارائه می‌دهد، در آثار استرنج، بالدوین و پولچک بی‌پاسخ‌مانده است و دانشمندان علوم سیاسی و اقتصاددانان، هریک به نحوی سعی داشته‌اند تا بر این کاستی‌ها فائق آیند.

در رویکردهای نزدیک جهت تبیین دپلماسی اقتصادی ایران دهقانی فیروزآبادی و دامن‌پاک جامی اهمیت دپلماسی اقتصادی را از آن روی می‌دانند که تنظیم روابط اقتصادی به مرکز دپلماسی منتقل شده و موقعیتی هم‌طراز موضوع‌های سیاسی یافته است؛ لذا کشورها بر اساس میزان توانایی داخلی و برنامه‌های توسعه‌ای، سهمی از اقتصاد و تجارت جهانی را برای خود تعریف می‌کنند. به همین سبب تنها یک سیاست خارجی فعال، پویا و توسعه‌گرا می‌تواند منافع ملی کشورها را تأمین و سهم مورد انتظار آنها از اقتصاد جهانی را تضمین نماید (دهقانی فیروزآبادی و دامن‌پاک جامی، ۱۳۹۴، ص. ۹). همچنین در نگاهی که بر اساس آن نقطه انتزاع مقاله حاضر از رویکردهای موجود را تبیین خواهیم نمود هدف عمده دپلماسی اقتصادی کمک به توسعه اقتصاد ملی و کارکرد اصلی آن جستجوی اهداف اقتصادی با معیارهای دپلماتیک (از طریق ابزارهای اقتصادی غیراقتصادی) دانسته شده است. در این رویکرد با توجه به ضرورت‌های ناشی از تحولات سیاسی جهان این هدف کلان، به‌طور خاص در سه محور طبقه‌بندی شده است: ۱- دسترسی به بازارهای جهانی؛ ۲- جذب سرمایه‌های خارجی (به‌طور مستقیم/ غیرمستقیم؛ و دوجانبه یا چندجانبه)؛ ۳- و حفظ اقتصاد ملی در مقابل چالش‌های اقتصاد جهانی (واعظی، ۱۳۸۸، صص. ۱۵۲-۱۵۱)؛ اما از آنجایی که تشدید رقابت تجاری چین و ایالات متحده ابعاد جدیدی از این تقابل را در قالب زنجیره ارزش جهانی پدیدار ساخته و این مسئله در پژوهش‌های انجام‌شده موجود از این زاویه تحلیل نشده است؛ لذا در مقاله حاضر درصدد برآمده‌ایم در مواجهه با این نقیصه مطالعاتی، به‌منظور تبیین راهبرد عملی و روزآمد دپلماسی اقتصادی ایران در دوره تشدید تنش‌های تجاری چین و ایالات متحده، از شاکله زنجیره ارزش جهانی بهره‌گیری نماییم.

۳. مدل مفهومی موقعیت دپلماسی اقتصادی ایران در رقابت چین و آمریکا

هرچند با نگاه رایج به دپلماسی اقتصادی در چهارچوب رقابت چین و ایالات متحده، می‌توان از آن به‌عنوان تلاشی برای جستجوی امنیت اقتصادی در یک سیستم آنارشیک واقع‌گرایانه و دولت‌محور یاد نمود (Lee & Hocking, 2010). در تعاریف کلان به‌کاررفته در این پژوهش، دولت به‌عنوان تنها بازیگر و یک نهاد

منسجم در نظر گرفته نمی‌شود؛ ولی فرض بر این است که در خصوص ایران با توجه به موقعیت بینابینی کشور میان هژمون و قدرت در حال رشد، دولت بازیگر اصلی دیپلماسی اقتصادی است.

اگر تصور این باشد که امنیت اقتصادی شامل رونق اقتصادی و ثبات سیاسی یک ملت است می‌توان نتیجه گرفت که دیپلماسی اقتصادی که توسط یک دولت دنبال می‌شود شامل ابزارهای گوناگونی است که ماهیت آنها می‌تواند نسبتاً اقتصادی تر یا سیاسی تر باشد. به عبارت دیگر، دیپلماسی اقتصادی شامل قطب‌های «حد اعلاى تجارت» و «حد اعلاى قدرت» خواهد بود و همه ابزارهای دیپلماسی اقتصادی را می‌توان در جایی بین این دو گزینه افراطی قرار می‌گیرد. در قطب «حد اعلاى قدرت» ابزارهایی وجود دارد که عموماً شامل اقدام‌ها و مذاکره‌هایی است که مانند تحریم‌ها (و لغو آن) اساساً دارای ماهیت سیاسی هستند. محرک‌های اصلی این فعالیت‌ها، اهداف راهبردانه یک دولت است و محاسبه‌های مربوط به سود و هزینه از منطق سیاسی پیروی می‌کند.

در مباحث تجاری دیپلماسی اقتصادی، با تلاش‌های مشارکتی دولت در تجارت مواجه خواهیم بود و هدف آن دستیابی به اهداف تجاری‌ای است که منافع ملی را پیش می‌برد (Kopp, 2004)؛ و ارتقاء تجارت و سرمایه‌گذاری به واسطه عملکرد مناسب دیپلماسی تجاری از جمله آنهاست که در بخش‌های بعد به آن خواهیم پرداخت.

در بین این اهداف فعالیت‌هایی وجود دارد که ممکن است کم‌وبیش اقتصادی یا سیاسی باشند که از جمله موارد تأثیرپذیر در خصوص ایران در دوره تنش‌های تجاری چین و ایالات متحده (به شرح جدول ۱) می‌توان به کمک‌های اقتصادی یا توسعه‌ای (و تعلیق کمک‌ها)، مذاکره‌های دوجانبه و چندجانبه در مورد توافقنامه‌های تجاری (دیپلماسی تجاری) و سیاست‌ها و مذاکره‌های مالی و پولی (دیپلماسی مالی) اشاره نمود.

جدول (۱): فعالیت‌های مرتبط با دیپلماسی اقتصادی ایران در دوره رقابت تجاری

چین و آمریکا

تحریم‌ها	مساعدت‌های انگیزشی	دیپلماسی مالی	دیپلماسی تجاری	دیپلماسی بازرگانی
- تحریم تجاری - محدودیت در	- کمک‌های مالی (وام، بخشش بدهی)	- مسدود نمودن دارایی‌ها	- دوجانبه- موافقت‌نامه‌های	- رشد تجارت - رشد

دپلماسی بازرگانی	دپلماسی تجاری	دپلماسی مالی	مساعده‌های انگیزشی	تحریم‌ها
سرمایه‌گذاری	ترجیحی - چندجانبه: سازمان تجارت جهانی - رفع موانع تجارت و سرمایه‌گذاری	- مبادلات با ارزهای رایج دو کشور - سیاست نرخ‌گذاری ارز	- کمک‌های بشردوستانه - دسترسی به فناوری - عضویت در سازمان‌های بین‌المللی	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی - فهرست سیاه (تحریم افراد، سازمان‌ها و...)

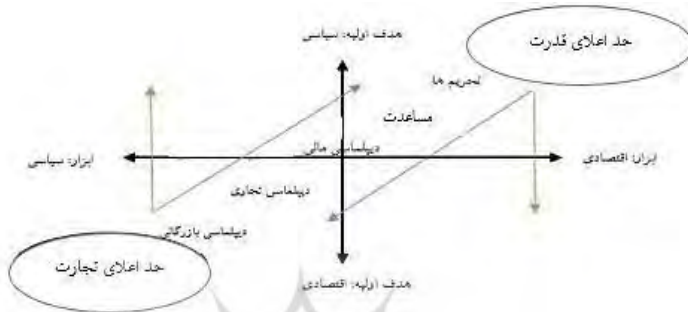
منبع: (نگارندگان)

هدف اصلی دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی، رسیدن به ترتیبات سودمند دوجانبه است که در نتیجه آن، روابط خارجی بین دو کشور تقویت می‌شود. هرچند دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی باید با هدف تدوین مقررات در چهارچوبی مشخص باشد؛ چه در قالب مقوله‌های بین‌المللی و چه در قالب قطعنامه‌ها و بیانیه‌های بین‌المللی؛ لذا تاکتیک‌ها و راهبردهای این دو سطح دیپلماسی متفاوت‌اند. درحالی‌که دیپلماسی اقتصادی دوجانبه نیاز به حفاظت از منافع اقتصادی ملی متقابل از طریق شناسایی اصول عمل متقابل بین دو طرف دارد، دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی مربوط به منفعت متقابل برای طرفین نیست بلکه هدف اصلی آن دستیابی به چیزی برای کل جامعه بین‌المللی است (چترجی، ۱۴۰۱).

ژئو بریج و آلن جیمز محققان مشهور حوزه مطالعات دیپلماتیک، دیپلماسی اقتصادی را در دو حوزه در نظر گرفته‌اند. دیپلماسی مدنظر آنها از یک سو با مسائل مربوط به سیاست‌های اقتصادی تعریف شده‌اند و در نگاهی دیگر دیپلماسی می‌تواند از منابع اقتصادی نظیر پاداش یا تحریم، برای تعقیب سیاست خارجی خاص استفاده نماید (Berridge & James, 2003, p. 91). درحالی‌که بخش دوم این تعریف در مورد ابزارهای اقتصادی است که برای مقاصد سیاسی استفاده می‌شود، قسمت اول ابزارهای سیاسی را مدنظر دارند.

به‌منظور تکمیل تعریف دوجانبه مورد اشاره، نگاه گیلپین نیز قابل‌تأمل است که دیپلماسی اقتصادی را به‌عنوان ابزارهای سیاسی به‌عنوان اهرمی در مذاکره‌های بین‌المللی باهدف افزایش رفاه اقتصادی ملی و استفاده از اهرم اقتصادی برای افزایش ثبات سیاسی کشور قابل‌تبیین می‌داند (Gilpin, 1987, p. 76)؛ لذا در پژوهش حاضر با تلفیق رویکرد گیلپین و نگاه بریج و جیمز، طی الگویی در قالب شکل ۱ نسبت به تبیین جایگاه دیپلماسی اقتصادی ایران در این رقابت تجاری اقدام خواهیم نمود.

در شکل ۱ مشاهده می‌گردد که در پنج حالت در نظر گرفته‌شده برای دیپلماسی اقتصادی ایران (به شرح جدول ۱)، با توجه به عدم امکان چشم‌پوشی از بازی قدرت ایالات متحده که در چهارچوب رقابت تجاری اخیر تشدید شده است ایران ناخواسته در بخش تحریم‌های این روند قرار خواهد گرفت که در این بازی قدرت و تجارت به سبب گرایش و حضور چین در ضلع همسو با ایالات متحده (بهره‌گیری از ابزار اقتصادی) امکان بهره‌برداری درست از سایر ابعاد دیپلماسی را نیافته است.



منبع: (نگارندگان)

شکل (۲): موقعیت تأثیرپذیری دیپلماسی اقتصادی ایران در رقابت چین و آمریکا

همان‌گونه‌که در چهارچوب این پژوهش با کاربست نظام جهانی با سازوکار زنجیره ارزش بین‌المللی مورد تأکید قرار داده‌ایم دیپلماسی اقتصادی بیش از مجموع فعالیت‌های یک کشور بوده و فعالیت‌های متعدد در زمینه‌های مختلف دیپلماسی اقتصادی، یک سیستم یا شبکه فعالیت‌های متقابل را نیز شامل می‌شود. به‌عنوان مثال، اعمال تحریم یا تعلیق کمک‌ها که در خصوص ایران نمود می‌یابد، فرصت‌های تجارت و سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، درحالی‌که اعطای عضویت یک کشور به یک سازمان یا مؤسسه بین‌المللی (مالی، تجاری) با در نظر گرفتن ملاحظات مربوط به معادلات بین‌المللی در چهارچوب زنجیره ارزش جهانی می‌تواند فرصت‌های تجاری را درباره کشورهای هدف افزایش دهد. هرچند ساختار بین‌المللی متأثر از ماهیت روابط قدرت‌های بزرگ یعنی چین و آمریکا می‌تواند این فرصت‌ها را با محدودیت روبه‌رو کند.

همان‌طور‌که چارلز چترجی (۱۴۰۱) در کتاب دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری‌های خارجی می‌گوید تا آنجا که به دیپلماسی اقتصادی در سطح داخلی مربوط می‌شود، تمام مذاکرات باید حول محور منافع ملی باشد؛ اما باید آن را

با منافع طرف دیگر نیز ترکیب کرد. به این معنی که روابط متقابل بین دو طرف باید در نظر گرفته شود. با این حال، منافع متقابل در صورتی که هر دو طرف موضع یکسانی نداشته باشند، ممکن است به طور دقیق متوازن نشود. به عبارت دیگر، ممکن است در چنین وضعیتی عبارت «عمل متقابل» در شکل مطلق خودش درک نشود و تعریف خود را از دست بدهد.

۴. کارایی دیپلماسی اقتصادی ایران در دوره تشدید رقابت تجاری

هر چند سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌ها ایران در اقصی نقاط جهان می‌توانند موانع نامشهود؛ اما واقعی تجارت (مانند عدم اعتماد، تفاوت‌های فرهنگی یا فقدان یا ضعف چهارچوب‌های قانونی و ناکافی در پاسخگویی) را کاهش دهند؛ اما باید توجه داشت که این تأثیرها در صادرات و تجارت جنوب - جنوب، تجارت بین کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه (و برعکس)؛ و نه در گروه کشورهای با درآمد بالاتر قابل توجه است.

هر چند از طریق مشارکت در زنجیره‌های ارزش بین‌المللی، کشورهای در حال توسعه و کشورهای دارای اقتصادهای در حال گذار، این فرصت را یافته‌اند که با هزینه‌ای کمتر در اقتصاد جهانی ادغام شوند، با این حال نباید انتظار داشت که مزایای ناشی از آن به صورت آنی و بدون سنجش توانایی آنها توسط این ساختار پویا در دسترس قرار گیرد بلکه این نتیجه تا حد زیادی به سطح زنجیره‌ای که در آن شرکت می‌نمایند بستگی خواهد داشت. به طور معمول مشارکت کشورهای در حال توسعه (نظیر ایران) در زنجیره ارزش جهانی در رده‌های پایین سلسله‌مراتب جای می‌گیرد؛ اما نکته حائز اهمیت آن است که کشورها و شرکت‌های چندملیتی در پوشش‌های دولتی یا خصوصی، با یکدیگر در طول و عرض این زنجیره‌ها همکاری و از طرفی نیز برای دستیابی به موقعیت‌های بالاتر باهم رقابت دارند (Stephenson, 2013). همان‌گونه که در جدول شماره ۲ مشاهده می‌شود صادرات ۳۸ کشور توسعه‌یافته جهان در سال ۲۰۱۸، حدوداً ۱۱ تریلیون و ۹۴۰ میلیارد دلار از کل رقم ۱۹ تریلیون و ۵۳۰ میلیارد دلار صادرات صورت پذیرفته در جهان است که این میزان در سال ۲۰۲۰ و در اوج جنگ تجاری و با طی سیر کاهشی از سال ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۰ به ۱۰ تریلیون و ۸۰۹ میلیارد دلار از کل مبلغ ۱۷ تریلیون و ۵۸۶ میلیارد دلار رسیده است که ضمن حفظ تراز تجاری مثبت در مجموع کشورهای توسعه‌یافته؛ اما دقت در ارقام و نسبت صادرات و واردات انجام‌شده توسط این ۳۸ کشور به وضوح مالکیت

حجم بالایی از تجارت بین‌الملل و ایجاد ارزش افزوده به‌واسطه بهره‌مندی از فرصت‌های زنجیره ارزش جهانی با تراز مثبت بیش از یک تریلیون دلاری حتی در سال‌های اوج جنگ تجاری گواه آن است که بخش‌های ارزشمند زنجیره ارزش که دارای بیشترین ارزش افزوده می‌باشند در اختیار کشورهای مذکور قرار دارد؛ لذا جابجایی کشورهای در حال توسعه (نظیر ایران) در سلسله مراتب نظام جهانی (پیرامون/شبه پیرامون و هسته) در زمان تشدید رقابت بین قدرت‌های بزرگ در هسته، محدودیت بیشتری را نسبت به کشورهای توسعه‌یافته تجربه خواهند کرد.

جدول (۲): جریان تجاری با ۳۸ کشور توسعه‌یافته (میلیون دلار)

۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	جریان تجاری	
۱۰/۸۰۹/۱۱۹	۱۱/۵۸۱/۵۰۲	۱۱/۹۴۰/۰۷۵	صادرات	جهان
۹/۸۸۴/۲۰۵	۱۰/۶۷۷/۵۴۷	۱۰/۹۹۱/۷۶۲	واردات	
۲۰۵/۳۹۰	۳۱۸/۹۹۶	۳۸۱/۱۴۵	صادرات	خاورمیانه
۲۳۴/۱۳۷	۲۶۶/۵۲۸	۲۸۴/۴۷۱	واردات	
۱/۶۱۶	۴/۴۸۷	۱۸/۳۶۵	صادرات	ایران
۵/۲۱۶	۶/۹۰۸	۱۵/۷۶۷	واردات	

Source: (IMF, 2021)

در این بین جریان تجاری کشورهای توسعه‌یافته صنعتی جهان با خاورمیانه در دوره جنگ تجاری در دو حوزه صادرات و واردات نیز با کاهش مواجه گردیده که البته همه‌گیری کرونا و تحت تأثیر قرار گرفتن فعالیت‌های اقتصادی در سال ۲۰۲۰ بر شدت آن در اقصی نقاط جهان نیز افزوده است. هرچند در سال ۲۰۱۸ شاهد تراز تجاری مثبت حدود ۹۷ میلیارد دلاری منطقه در مراودات با کشورهای توسعه‌یافته هستیم لیکن کاهش محسوس این تراز به ۵۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ و تراز منفی حدود ۲۹ میلیارد دلاری را در نتیجه پیوستگی زنجیره ارزش و تأثیرپذیری لایه‌های تجاری نباید نادیده گرفت. به هر نحو جنگ تجاری چین و آمریکا بیشترین تأثیر را به دلیل توأمان بودن با تحریم‌های یک‌جانبه ایالات متحده بر ایران داشته است به‌نحوی که ضمن منفی شدن تراز تجاری در سال ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰، میزان صادرات به کشورهای توسعه‌یافته از ۱۸ میلیارد ۳۶۵ میلیون دلار به ۴ میلیارد ۴۸۶ میلیون دلار در سال ۲۰۱۹ و ۱ میلیارد ۶۱۶ میلیون دلار در ۲۰۲۰ رسیده است.

تأثیرپذیری بیش از میانگین جهانی و منطقه‌ای ایران در مراوده با کشورهای توسعه‌یافته صنعتی زمانی نمود بیشتری خواهد یافت که در نظر داشته باشیم نسبت

و ارقام صادراتی ایران با کشورهای در حال توسعه (برابر جدول ۳) دارای شدت کاهش بسیار کمتری نسبت به کشورهای توسعه یافته بوده است هر چند تأثیر گذاری آن به نسبت حجم اقتصاد ایران قابل توجه بوده است.

جدول (۳): جریان تجاری ایران با کشورهای در حال توسعه (میلیون دلار)

۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	جریان تجاری	ایران
۱۳,۵۳۷	۲۵,۹۷۸	۵۳,۵۱۹	صادرات	
۱۶,۲۵۵	۲۰,۴۰۹	۲۵,۹۹۵	واردات	

Source: (IMF, 2021)

در تجزیه و تحلیل ارقام فوق به سه نکته می‌بایست توجه داشت:

(الف) میزان نسبت کاهش صادرات ایران در مرادده با کشورهای صنعتی توسعه یافته در مقایسه با کشورهای در حال توسعه قابل توجه است.

(ب) تراز مثبت تجاری ایران با کشورهای در حال توسعه در سال ۲۰۱۸، با تشدید جنگ تجاری و تحریم‌های دولت آمریکا در سال پس از آن منفی گردیده و این روند در سال نیز ۲۰۲۰ شدت بیشتری یافته است که بخشی از ارقام سال مذکور در سال ۲۰۲۰ را می‌توان متأثر از همه‌گیری بیماری کرونا دانست لیکن روند سال ۲۰۱۹ مؤید تأثیر جنگ تجاری و عواقب بیشتر آن برای ایران با توجه به تحریم‌های اعمال شده توسط آمریکا می‌باشد.

(پ) میزان کاهش صادرات ایران به کشورهای توسعه یافته صنعتی در مقایسه با واردات از آن کشورها محسوس تر بوده و این موضوع حاکی از جایگزین پذیری بازار کالاهای ایرانی می‌باشد.

لذا با توجه به موارد پیش گفته، در سطح اول می‌بایست در نظر داشت که محصولات تولید شده در غالب کشورهای در حال توسعه از کیفیت پایین تری نسبت به محصول هم‌تایان خود در کشورهای با درآمد بالاتر برخوردارند (Rauch, 1999)؛ بنابراین به‌طور معمول، دپلماسی اقتصادی می‌تواند در خصوص کشورهایی که با نقص شهرت روبه‌رو هستند مؤثر باشد چراکه در این زمینه و به‌منظور ایجاد روابط سیاسی خوب که باعث ایجاد اعتماد می‌شود مفید بوده و تجارت و سرمایه‌گذاری متقابل سودمند را تسهیل می‌کند. لذا در خصوص عملکرد دپلماسی اقتصادی ایران باید در نظر داشت که امروزه سطح توسعه (برای رسیدن به سطح بالاتر در زنجیره ارزش جهانی) از اهمیت بالایی برخوردار است و در بررسی فعالیت‌های حوزه دپلماسی اقتصادی در منطقه خاورمیانه و اقصی نقاط جهان می‌بایست به این نقیصه

توجه جدی داشت.

در سطح دوم مرآوده ایران با کشورهای مختلف و فعالیت‌های دیپلماسی اقتصادی مرتبط از نظر تمرکز بر ویژگی‌های محصول دارای اهمیت زیادی است؛ لذا انتظار نمی‌رود نقش مهمی برای دیپلماسی اقتصادی ایران در مورد کالاهای همگن نظیر نفت و گاز که از طریق تبادلات بافاصله جغرافیایی زیاد فروخته می‌شوند و در بخش تحریمی دیپلماسی اقتصادی مورد هدف می‌باشد، وجود داشته باشد. در مقابل، دیپلماسی اقتصادی ممکن است برای اجناس پیچیده نقشی داشته باشد؛ به‌عنوان مثال می‌توان به کالاهایی اشاره کرد که نیاز به تصمیم‌گیری از نظر شرایط مجوزهای صادراتی و کارهای زیربنایی که با هماهنگی دولت‌ها انجام شده است دارند. بدیهی است در صورت تحقق موارد فوق، دیپلمات‌های اقتصادی به‌ضرورت باید در هر دو کشور مشارکت فعال داشته باشند.

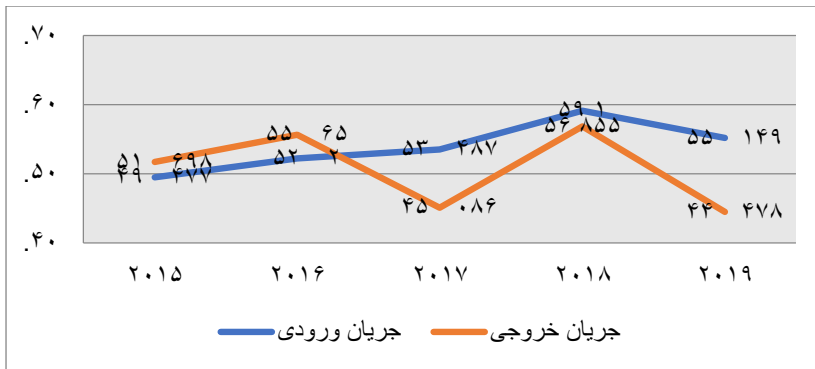
در سومین سطح، تفسیر مقرررات خارجی که تجارت و سرمایه‌گذاری را تحت الشعاع قرار می‌دهد می‌توان مدنظر قرارداد و درنهایت (سطح چهارم) ممکن است مواردی وجود داشته باشد که در آن منافع اقتصادی فعالیت‌های مرتبط با ایران توسط دولت‌های خارجی نقض شود؛ اما اگر هیچ‌یک از این مسائل مطرح نباشد، نمی‌توان انتظار داشت که دیپلماسی اقتصادی با رویکرد دولت‌محور فضای بیشتری برای ایفای نقش قابل توجه داشته باشد؛ لذا می‌توان بیان داشت که دیپلماسی اقتصادی برای کالاهای همگن کارایی کمتری دارد و ایران می‌بایست به‌منظور کسب بیشترین منفعت، عمده توجه دیپلماسی اقتصادی خود را معطوف به کالاهای ناهمگن که در آن دارای مزیت‌های ویژه رقابتی در زنجیره ارزش جهانی می‌باشد نماید. با در نظر گرفتن سطوح سه‌گانه مورد اشاره؛ اما تأثیرگذاری رقابت تشدید شده تجاری چین و آمریکا بر موفقیت یا موفقیت‌آمیز نبودن روند مورد اشاره زمانی قابل‌درک است که در نظر داشته باشیم دیپلماسی اقتصادی ایران در سطح ۴ با مانع عمده ساختاری همچون تحریم‌های آمریکا مواجه است که در نتیجه جنگ تجاری چین و آمریکا بر سطوح تأثیرگذاری آن در سطح ۳ و ۴ افزوده شده و عملاً نقش دیپلماسی اقتصادی سنتی و تحول‌یافته (در زنجیره ارزش جهانی) را بیش‌ازپیش تحت الشعاع قرار داده است.

هرچند یکی از کاربردهای دیپلماسی اقتصادی، ایجاد موقعیت تصویری خوب از کشور و ترویج یک بازار نوظهور به‌عنوان یک شریک تجاری قابل‌اعتماد با محصولات صادراتی باکیفیت بالا است، با این حال باید در نظر داشت که دیپلماسی اقتصادی

به‌مثابه یک دارو، چاره‌ساز نیست. چالش‌هایی مانند عدم آمادگی صادرکنندگان، زیرساخت‌های لجستیکی نامرغوب از جمله چالش‌هایی است که به سبب عدم حضور مؤثر ایران در زنجیره ارزش جهانی از میزان آمادگی کشور کاسته است. از طرفی باید در نظر داشت که هرچند دیپلماسی اقتصادی دولتی نیز می‌تواند تفاوت بین صادرات و عدم صادرات به یک کشور را ایجاد کند؛ اما ویژگی‌های شرکات از جمله اندازه و بهره‌وری صادرات که در زنجیره ارزش جهانی دارای نقشی تعیین‌کننده و ملموس می‌باشد بسیار تعیین‌کننده است.

۵. اثرپذیری عملکرد دیپلماسی اقتصادی ایران در جنگ تجاری از منظر جریان دوگانه سرمایه‌گذاری‌های خارجی

از جمله ابزارهای سنجش عملکرد دیپلماسی اقتصادی تحت شاکله زنجیره ارزش جهانی میزان رشد ارقام در دوره‌های زمانی مشخص است. به‌منظور روشن شدن عملکرد دیپلماسی خارجی ایران در بازه زمانی اخیر نگاهی به مجموع جریان سرمایه‌گذاری خارجی انجام‌شده در کشورهای خاورمیانه به شرح نمودار ۱ نشان‌دهنده روند رو به رشد حضور سرمایه‌گذاران خارجی بوده به‌نحوی که طی سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۹ از ۴۹/۴۷۷ میلیارد دلار به ۵۵/۱۴۹ میلیارد دلار افزایش داشته است؛ اما این روند در سال ۲۰۱۹ نسبت به سال پیش از آن حدود ۴ میلیارد دلار کاهش نشان می‌دهد که می‌تواند حاکی از تأثیرپذیری کوتاه‌مدت از روندهای ناشی از جنگ تجاری بوده باشد، هرچند در روند میان‌مدت همچنان صعودی بوده است. از سویی اما روند سرمایه‌گذاری کشورهای خاورمیانه در سایر نقاط جهان نیز که در سال ۲۰۱۸ به بالاترین حد خود رسیده بود در سال ۲۰۱۹ بیش از ۱۲ میلیارد دلار کاهش یافته است. تأثیرهای ناشی از قیمت جهانی نفت متأثر از تبعات جنگ تجاری چین و ایالات متحده از جمله مهم‌ترین دلایل این کاهش چشمگیر جریان خروجی سرمایه‌گذاری خارجی به‌دلیل کاهش منابع درآمدی و تراز تجاری این کشورها بوده است.



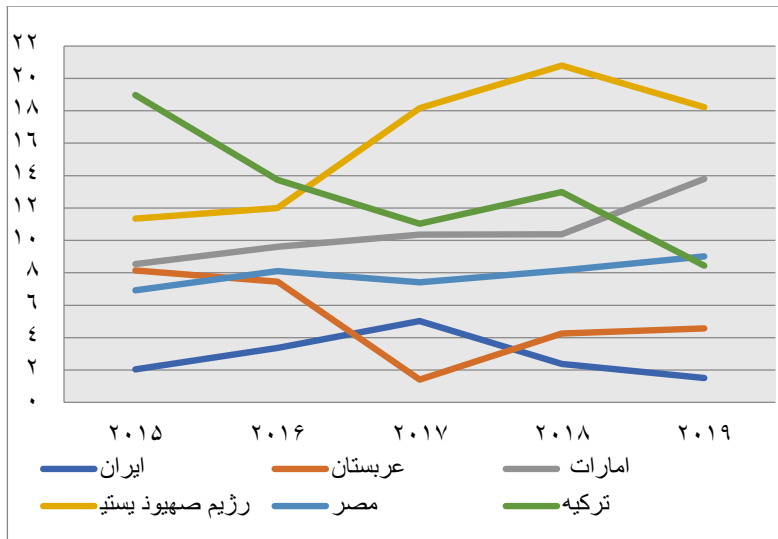
Source: (Unctad, 2021)

نمودار (۱): جریان سرمایه‌گذاری خاورمیانه (میلیارد دلار)

در بررسی جریان‌های وارده سرمایه‌گذاری خارجی به خاورمیانه سهم بسیار ناچیز ایران قابل مشاهده است که از حدود ۲ میلیارد و پنجاه میلیون دلار در سال ۲۰۱۵ به یک میلیارد و پانصد میلیون دلار در ۲۰۱۹ کاهش یافته است. این رقم در سال ۲۰۱۷ تا ۵ میلیارد دلار افزایش داشته که به آثار مترتب بر انعقاد موافقت‌نامه برجام مرتبط بوده است.

بررسی کشورهای تعیین‌کننده در آمار و ارقام سرمایه‌گذاری خارجی وارده به کشورها (به شرح نمودار ۲) حاکی از رشد محسوس آن برای کشور امارات و رژیم صهیونیستی است به گونه‌ای که در خصوص امارات از هشت میلیارد و پانصد میلیون دلار به ۱۳ میلیارد و ۷۸۷ میلیون دلار و رژیم صهیونیستی از ۱۱ میلیارد و ۳۳۷ میلیون دلار به ۱۸ میلیارد و ۲۲۴ میلیون دلار افزایش داشته است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی



Source: (Unctad, 2021)

نمودار (۲): جریان ورودی سرمایه‌گذاری خارجی (میلیارد دلار)

ارقام فوق دو نکته را خاطر نشان می‌سازد:

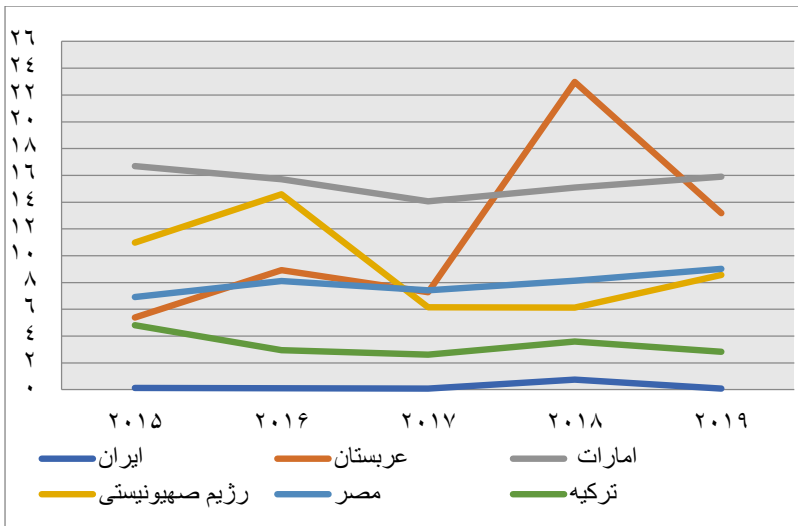
الف) سهم بسیار ناچیز ایران در جریان ورودی سرمایه‌گذاری خارجی در مقایسه با سایر کشورها و رژیم‌ها قابل تأمل است به گونه‌ای که حتی در دوره اوج خود در سال ۲۰۱۷ نیز جز عربستان سعودی، از کلیه این کشورها پایین تر بوده است.

ب) رشد محسوس سرمایه‌گذاری خارجی وارده در امارات و مصر که با پکن دارای پیمان راهبردی جامع و رژیم صهیونیستی که دارای پیمان جامع فناوریانه می‌باشند بیانگر تساهل بیشتر ایالات متحده در دولت‌هایی دارد که فارغ از جذابیت و امنیت سرمایه‌گذاری، دارای نزدیک‌ترین مناسبات با ایالات متحده نیز می‌باشند. این روند حتی در خصوص عربستان سعودی نیز در بازه زمانی ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۹ افزایش محسوسی را نشان می‌دهد.

پ) مشاهده روند سرمایه‌گذاری خارجی در خصوص ایران و ترکیه در دوره جنگ تجاری نیز برخلاف رقبای خود که در زمره کشورهای دارای تفاهم‌نامه مشارکت جامع راهبردی با چین می‌باشند جالب توجه است. این دو کشور که در مناسبات خود با ایالات متحده دارای تنش‌های دائمی یا مقطعی بوده‌اند بیشترین زیان را از تنش تجاری اخیر متحمل شده‌اند؛ لذا به استناد ارقام ارائه شده در مراجع معتبر، ایران در جنگ تجاری میان چین و آمریکا متحمل بیشترین خسارت ممکن از

حیث سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی گردیده به‌گونه‌ای که این رقم در سال پیش از اعلام جنگ تجاری در سال ۲۰۱۷ از حدود ۵ میلیارد دلار به حدود ۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار در ۲۰۱۹ کاهش یافته است.

نگاهی به ارقام مربوط به جریان خروجی سرمایه‌گذاری‌های خارجی انجام‌شده توسط کشورهای مذکور (به شرح نمودار ۳) نیز از عدم توجه ایران به لزوم حضور مؤثر در بخش‌های خارج از کنترل حوزه جغرافیایی سرزمینی خود بر اساس اولویت‌های قابل پیش‌بینی در زنجیره ارزش جهانی و لزوم ارتقاء جایگاه خود در سلسله‌مراتب این زنجیره حکایت دارد. به‌نحوی که ایران در میان رقبای منطقه‌ای خود دارای کمترین میزان این نوع سرمایه‌گذاری بوده و از سال ۲۰۱۵ صرفاً ۱۲۰ میلیون دلار از مجموع ۵۱ میلیارد و ۶۹۸ میلیون دلار سهم جمع شده خاورمیانه و در سال ۲۰۱۹ نیز با کاهشی ۲۵ میلیون دلاری، تنها ۸۵ میلیون دلار از سهم مجموع ۴۴ میلیارد و ۴۷۸ میلیون دلاری سرمایه‌گذاری خارجی این منطقه در اقصی نقاط جهان را در اختیار داشته است. لذا این موضوع را می‌بایست در اندیشه حکمرانی ایران برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی مؤثر در ارتقاء کشور در زنجیره ارزش جهانی بر اساس ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها جستجو نمود. در این بین نقش تحول‌یافته دیپلماسی اقتصادی زمانی قابلیت تبیین خواهد داشت که در وهله نخست خط‌مشی کشور در این حوزه کاملاً روشن و عمل‌گرایانه دنبال شود و سپس کلیه ظرفیت‌ها موجود در کشور با خط‌مشی تعیین‌شده در صدد شناسایی فرصت‌های ناب موجود در این زنجیره جهانی کاربست یابد.



Source: (Unctad, 2021)

نمودار (۳): جریان خروجی سرمایه‌گذاری خارجی (میلیارد دلار)

ساختار اقتصادی ایران با وجود برخورداری از شرایط بالقوه، فاقد پویایی، تحرک و انعطاف‌پذیری لازم است. برای موفقیت بیشتر دبیلماسی اقتصادی در کشورهای در حال توسعه، نگاه برون‌گرایانه با هدف پیوند سنجیده و کارآمد با اقتصاد جهانی، افزون بر تغییر بینش نخبگان سیاسی در سرمایه‌گذاری خارجی و اصلاح ساختارهای قانونی، امنیتی و اعتباری اقتصاد ملی ضروری است (Rana, 2013, p. 47). بدیهی است ضرورت‌های ناشی از نیازهای داخلی در نتیجه افزایش جمعیت و لزوم تأمین نیازهای سرمایه‌ای و فنی ایجاب می‌کند تا در عرصه خارجی به‌گونه‌ای عمل گردد که با اتصال به منابع سرمایه بین‌المللی، زمینه لازم برای برآوردن این نیازها فراهم گردد.

برابر آنچه در تعاریف آمده است اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی به اقتصاد ملی کشور هدف، باعث ارتباط آنها و در نهایت به افزایش روابط تجاری و سرمایه‌گذاری فزاینده منجر می‌شود؛ بنابراین با توجه به اینکه منابع ملی در شرایط آشفستگی اقتصادی به‌خوبی نمی‌تواند پاسخگوی مسائل مختلف باشد، جذب سرمایه‌گذاری خارجی اهمیت بیشتری نسبت به گذشته نیاز پیدا خواهد کرد. از طرفی در کشورهایی که از نظر ریسک‌پذیری در سطوح بالایی قرار دارند سرمایه‌ها جذب نگردیده و معمولاً سرمایه‌گذاران بسیار محتاط عمل می‌کنند (Busse & Hefeker, 2007, p. 400)؛ لذا مشاهده می‌شود که عدم توجه و برنامه‌ریزی روزآمد برای حضور

مؤثر و هدفمند در مؤثرترین بخش‌های زنجیره ارزش جهانی توسط ایران امکان عکس‌العمل و تداوم روند رو به رشد اقتصادی را به‌ویژه در دوره تشدید تنش‌های تجاری با ابهام مواجه ساخته که در این بین درهم‌تنیدگی بیش‌ازپیش اقتصادهای توسعه‌یافته صنعتی که کنترل بخش‌های مهم این زنجیره‌ها در عرصه جهانی را به‌خصوص در عرصه استاندارسازی قوانین و دسترسی‌ها در اختیار دارند امکان تحت فشار قرار دادن ایران را در حوزه‌های اقتصادی و سیاسی در نظام بین‌الملل، بیش‌ازپیش میسر ساخته است.

۶. دیپلماسی اقتصادی ایران تحت ساختار زنجیره ارزش جهانی

تمرکز بر دیپلماسی اقتصادی رویه جدیدی نیست؛ زیرا این موضوع در زمان افزایش چندجانبه‌گرایی (به‌عنوان مثال، پس از تشکیل گات) و افزایش حمایت‌گرایی (به‌عنوان مثال، پس از ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱) مورد توجه قرار گرفته است. آنچه اغلب در این بحث نادیده گرفته می‌شود، این است که چهارچوب دیپلماسی اقتصادی جامع نیازمند درک قوی تجارت بین‌المللی است. دیپلمات‌های اقتصادی معمولاً بر ارتقاء صادرات و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تمرکز می‌کنند، درحالی‌که از جذب واردات و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با جریان معکوس اجتناب می‌کنند. در این بخش مقاله نشان می‌دهیم که این رویکرد در ایران به‌طور اشتباه پایه‌ریزی گردیده و اشاره خواهیم نمود که چگونه مطالعات این حوزه با محوریت زنجیره ارزش می‌تواند در توسعه چهارچوب‌های جدیدی که به راهبردهای مؤثرتر دیپلماسی اقتصادی کمک می‌کند عمل نماید.

۱-۶. رویکرد سنتی: دیدگاه رایج از کارکرد دیپلماسی اقتصادی

یک فرض کلیدی در رویکرد رایج دیپلماسی اقتصادی که در ایران طرفداران خاص خود را دارد آن است که تولید داخلی بوده؛ اما بازارها جهانی هستند. این دیدگاه مرتبط با زنجیره ارزش، تفکرهای موجود پیرامون دیپلماسی اقتصادی را مشروط کرده است. به‌این‌ترتیب اگر تولید در ایران در محدوده جغرافیایی داخلی متمرکز شود، شرکت‌ها و سایر ذی‌نفعان، تنها یک انگیزه برای انجام تجارت بین‌المللی دارند و آن دستیابی به مصرف‌کنندگان خارجی خواهد بود. به‌عنوان مثال، شرکت‌های ایرانی محصولات تولید داخل خود را برای مصرف‌کنندگان خارجی صادر می‌کنند. ازسویی دیگر بر اساس این رویکرد واردات نیز منعکس‌کننده کالاهای ساخت خارج

است که شرکت‌های بیرون از قلمرو سرزمینی به مشتریان ایرانی می‌فروشند. ارتباط مکمل بین صادرات و اشتغال داخلی، دولت‌ها را برای توسعه ابزارهای دیپلماتیک که صادرات را ترویج می‌کند، توجیه می‌نماید. امروزه اکثر کشورها برنامه‌های ترویج صادرات را برای تسهیل صادرات شرکت‌های داخلی به بازارهای خارجی اجرا می‌کنند. این ترویج صادرات شامل ارائه بیمه و یارانه‌های مربوط به صادرات است؛ همچنین برنامه‌های ترویج صادرات شامل مجموعه‌ای از خدمات حمایت از صادرات است که دیپلمات‌های اقتصادی برای کمک به شرکت‌های ملی جهت غلبه بر اصطکاک تجاری ارائه می‌دهند. دیپلمات‌های اقتصادی با ارائه اطلاعات در مورد روند صادرات عمومی و بازارهای خاص، انتشار اطلاعات در مورد کالاها و خدمات شرکت‌های ملی و سازمان‌دهی نمایشگاه‌ها و مأموریت‌های تجاری به شرکت‌ها کمک می‌کنند تا بازارهای جدید را بیابند و درک کنند؛ به‌عنوان نمونه آلمان اغلب به‌عنوان کشوری شناخته می‌شود که برنامه‌های ترویج صادرات فعال را به‌طور مؤثر مدیریت می‌کند (Moons & Bergeijk, 2017). درمقابل، تصور اینکه تولیدات وارداتی توسط کارگران خارجی انجام می‌شود و با تولید داخل رقابت می‌کند، برخی دولت‌ها را از ترویج واردات منصرف می‌کند.

همان‌گونه‌که ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با اجرای سیاست‌هایی مانند تخفیف مالیاتی، زیرساخت‌ها و وام‌هایی که دیپلمات‌های اقتصادی برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی استفاده می‌شوند مزایای زیادی برای کشور در رشد و توسعه مشاغل، سرمایه و فناوری پیشرفته به همراه دارد اما تحت رویکرد معمول، برخی دولت‌ها (نظیر ایران) همان‌گونه‌که در نمودار ۳ نیز کاملاً مشهود است جریان خروجی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در تقابل با اشتغال درون کشور می‌دانند که باید از آن اجتناب کرد (Tavares-Lehmann; Toledano; Johnson & Sachs, 2016). روی هم رفته، دیدگاه زنجیره ارزش محلی در مورد تجارت بین‌الملل یک راهبرد قوی برای الگوی به‌اصطلاح مرکانتالیست جدید است که در تفکر امروز غالب است و در نظر دارد که هر راهبرد دیپلماسی اقتصادی باید بر ستون‌های دوگانه ارتقاء صادرات و جذب مستقیم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی متمرکز باشد. این نگاه قالب در ایران در دوره حاضر و تحت چهارچوب زنجیره ارزش چندان واقع‌بینانه نبوده و راهگشا نخواهد بود. عدم توجه یا محدودیت‌های اعمال شده بر ایران در دوره تنش‌های تجاری اخیر و فاصله ایجادشده در قالب آمار و ارقام صندوق بین‌المللی پول در تبیین این نگاه ایران به زنجیره ارزش به‌ویژه در ارقام مربوط به

سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی (ورودی و خروجی) مورد اشاره در نمودار ۲ و ۳ پژوهش حاضر کاملاً مشهود است.

۲-۶. رویکرد جدید: دیدگاه تحول‌یافته با پذیرش واقعیت‌های زنجیره‌های ارزش جهانی

مشکل دیدگاه زنجیره ارزش محلی (تولید درون مرزهای جغرافیایی) در مورد تجارت بین‌الملل که البته در ایران عملکرد آن را به‌اشتباه به زنجیره ارزش جهانی مشابه می‌دانند این است که هرگز مانند امروز از واقعیت فاصله نگرفته است. به‌دنبال کاهش قابل‌توجه در هزینه‌های حمل‌ونقل و ارتباطات، فرایندهای تولیدی مدت‌هاست از طریق برون‌سپاری انجام پذیرفته و فعالیت‌ها در کشورهای مختلف جهان پراکنده شده‌اند که منجر به آنچه امروز به‌عنوان زنجیره ارزش جهانی شناخته می‌شوند، شده است. توانایی برای پراکندن فعالیت‌های زنجیره ارزش از لحاظ جغرافیایی، انگیزه‌های اقتصادی بیشتری را فراهم می‌کند؛ به‌عنوان نمونه شرکت‌ها برای دستیابی به ورودی‌های ارزان‌تر یا باکیفیت‌تر، فعالیت‌هایی را در کشورهای خارجی ایجاد می‌کنند یا با آنها ارتباط برقرار می‌نمایند که به بهبود بهره‌وری (و کارایی) کمک می‌کنند. برخی نیز به‌منظور استفاده از تخصص و دانشی که در داخل کشور در دسترس نیستند خطوط تولیدی را در خارج از حوزه جغرافیایی خود ایجاد می‌کنند تا توانایی نوآوری خود را (با دانش‌یابی) تقویت نمایند.

ورودی‌های وارداتی به‌عنوان جزئی از الزام‌های زنجیره ارزش می‌توانند اقتصاد داخلی را تقویت کنند. ورودی‌های وارداتی که در زنجیره ارزش جهانی جانمایی می‌شود، منبع اصلی نشت فناوری برای شرکت‌های ملی است. آنها به شرکت‌ها اجازه می‌دهند بهره‌وری خود را بهبود بخشند، محصولات جدید تولید کنند و کیفیت را ارتقاء دهند. داده‌های موجود نشان می‌دهد که ادغام در زنجیره‌های ارزش جهانی با رشد ورودی وارداتی، با نرخ اشتغال صنعت و رشد تولید رابطه مثبت دارد (Van Assche, 2017) و این موضوع از جمله نواقصی است که فهم درست و دقیق آن می‌تواند در چهارچوب زنجیره ارزش جهانی به‌درستی انجام می‌شود. با توجه به وابستگی رشد ورودی وارداتی با اشتغال خاص صنعت و رشد تولید همان‌گونه که در نمودار ۴ قابل مشاهده است میزان تأثیرپذیری تولید ناخالص داخلی ایران در دو دوره

تحریم‌های بین‌المللی دوره باراک اوباما^۱ و دوره ریاست جمهوری ترامپ^۲ و خروج آمریکا از برجام و تثبیت آن در دوره تشدید جنگ تجاری کاملاً مشهود است به‌گونه‌ای که اقتصاد ایران از منظر رشد اقتصادی رو به افول گذاشت.



Source: (IMF, 2021)

نمودار (۴): کاهش / افزایش تولید ناخالص داخلی ایران (به درصد)

اما از سویی دیگر راهبردهای دیپلماسی اقتصادی در چهارچوب زنجیره ارزش جهانی باید حساس به مکان باشد. کشورها در انواع مختلف فعالیت‌ها تخصص دارند و بنابراین ممکن است با قرار گرفتن در مسیر جریان‌های دانش و جریان‌های مالی از طریق ارتباطات تجاری بین‌الملل بهره‌مند شوند. نکته مهم آن است که بر اساس مشخصات تخصصی یک مکان (محل استقرار جغرافیایی در چهارچوب زنجیره ارزش خارج از حوزه سرزمینی)، دیپلمات‌های اقتصادی می‌توانند راهبرد ارتباط بین‌المللی متمایزی را برای افزایش رشد اقتصادی داخلی ترویج کنند (Iammarino, 2018). براین اساس می‌توان اذعان داشت کشورهای توسعه‌یافته که برای جذب و حفظ فعالیت‌های نوآورانه پرمحتوا با یکدیگر رقابت دارند با بهبود ارتباط افقی با دیگر نقاط در عرض زنجیره است که برای آنها امکان رشد عملکردی در دیپلماسی اقتصادی را نیز فراهم می‌سازد؛ اما در کشورهای در حال توسعه از جمله ایران، دستیابی به نوآوری بستگی به توانایی صعود رقابتی با (عمودی) در زنجیره ارزش جهانی تحت سیطره بازیگران مسلط دارد که این مقوله پیشرفت و توسعه عملکرد دیپلماسی اقتصادی ایران را با تنگنای ساختاری مواجه نموده است.

1. Barack Obama
2. Donald Trump

نکته کلیدی مدنظر ما در این پژوهش آن است که تمرکز تنها بر ارکان سنتی دیپلماسی اقتصادی - ارتقاء صادرات و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی - قدیمی شده است. این نکته بر این فرض استوار است که شرکت‌های خصوصی یا دولتی مستقر در ایران عمدتاً از دیپلماسی اقتصادی برای دسترسی به مصرف‌کنندگان خارجی استفاده می‌کنند که با واقعیت فاصله دارد؛ اما تعداد زیادی از دولت‌ها و شرکت‌های فراملی از دیپلماسی اقتصادی برای توسعه فرایندهای تولید کارآمدتر، کاهش مخاطرات زنجیره ارزش و افزایش دسترسی به دانش خارجی استفاده می‌کنند. موفقیت این مدل‌های تجاری زنجیره ارزش جهانی نه تنها به توانایی کشورها برای به دست آوردن اطلاعات معتبر در بازارهای خارجی بستگی دارد بلکه به توانایی آنها برای جمع‌آوری اطلاعات اقتصادی در مورد شرکای احتمالی در زنجیره ارزش جهانی و فرصت‌های خارجی احتمالی بستگی دارد. این زاویه نگاه یک نقش عالی برای دیپلمات‌های اقتصادی را در نظر دارد که به صورت هدفمندتری وارد عمل شده و مجموعه وسیع‌تری از خدمات را برای تحریک تجارتی فراتر از ترویج صادرات و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ارائه دهند؛ لذا ما از سیاست‌گذاران ایران می‌خواهیم تا راهبردهای دیپلماسی اقتصادی جامع و حساس به مکان را توسعه دهند و پذیرش واقعیت‌های زنجیره ارزش جهانی را به عنوان نقطه شروع در نظر بگیرند. اجرای چنین راهبردهایی مستلزم آن است که کشورها ابزارهای تشخیصی خود را افزایش دهند و - اذعان می‌نمایم - این امر به دیپلمات‌های اقتصادی نیاز دارد که دیدگاه پیچیده‌تری در مورد پویایی‌های کنونی جهان داشته باشند.

نتیجه‌گیری

در این پژوهش، دولت به عنوان تنها بازیگر و یک نهاد منسجم در نظر گرفته نمی‌شود؛ اما فرض بر این است که در ایران با توجه به موقعیت بینابینی کشور میان هژمون و قدرت در حال رشد، به اجبار یا به اصرار، دولت بازیگر اصلی دیپلماسی اقتصادی است. دیپلماسی اقتصادی ایران نیز با توجه به عدم امکان چشم‌پوشی از بازی قدرت ایالات متحده که در چهارچوب جنگ تجاری تشدید شده است ناخواسته در بخش تحریم‌های این روند قرار خواهد گرفت که در این بازی قدرت و تجارت به سبب گرایش و حضور چین در محور ابزار اقتصادی همسو با ایالات متحده امکان

بهره‌برداری درست از سایر ابعاد دیپلماسی اقتصادی را نیافته و محدودتر شده است. در واقع نیاز چین به استفاده از ظرفیت‌های زنجیره ارزش جهانی تحت سیطره نظام نئولیبرال جهانی به‌منظور پیشبرد اهداف کلان ترسیم‌شده خود و ماهیت روابط ایران با چین و آمریکا در ساختار زنجیره موصوف، ایران را با چالش‌های متعدد برای استفاده از ظرفیت‌های دیپلماسی اقتصادی مواجه نموده است.

به هر نحو باید در نظر داشت با توجه به اینکه شدت پیشرفت در زنجیره ارزش جهانی خواهد توانست وضعیت کشور را در روابط بین‌الملل تعیین کند؛ لذا توسعه همکاری‌های بین‌المللی مبتنی بر توجه به دیپلماسی اقتصادی هدفمند یکی از اولویت‌های عمده دولت‌ها محسوب می‌شود. به‌همین دلیل می‌توان گفت این نوع نگرش، به‌عنوان حلقه متصل‌کننده جهت تحقق تجارت، سرمایه‌گذاری خارجی و حتی مشارکت در امور نهادها و سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی بوده که اگر به نکته مغفول مانده و بااهمیتی همچون کاربست تمام ظرفیت‌ها برای ورود به مؤثرترین بخش‌های زنجیره ارزش در عرصه بین‌المللی آمیخته گردد منافع اقتصادی را تثبیت و امنیت کشور را با تکیه بر ارتقاء بهره‌وری به‌عنوان اصل کلیدی نهفته در مفهوم زنجیره ارزش محقق خواهد ساخت و این موضوع از جمله کلیدی‌ترین زوایای مغفول مانده در سیاست‌گذاری‌های کلان ترسیم‌شده در ایران با در نظر داشتن ابعاد آشکار شده در زنجیره ارزش بین‌المللی در دوره تشدید رقابت تجاری چین و ایالات متحده است.

فهرست منابع

- آلیسون، گراهام (۱۳۹۹). جنگ محتوم؛ آیا آمریکا و چین می‌توانند از تله توسیدید بگریزند؟ ترجمه رحمت حاجی مینه و محمد عابدی، تهران: انتشارات مؤسسه مطالعات و تحقیقات بین‌المللی ابرار معاصر.
- چترجی، چالز (۱۴۰۱). *دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی*. ترجمه رضا توکلی؛ امیرحسین عرب‌پور و پیمان حسنی، تهران: انتشارات امام صادق (علیه‌السلام).
- دهقانی فیروزآبادی، سیدجلال و دامن‌پاک جامی، مرتضی (۱۳۹۴). *دیپلماسی اقتصادی دولت یازدهم. فصلنامه سیاست خارجی*، ۲۹(۱)، ۷-۵۲.
- واعظی، محمود (۱۳۸۸). *دیپلماسی اقتصادی ایران با تأکید بر نقش انرژی. پژوهش‌نامه سیاست خارجی*، ۱۷(۱)، ۱۴۹-۱۸۴.
- Baldwin, D. A. (1985). *Economic Statecraft*. Princeton NY: Princeton University Press.
- Baldwin, D. A. (2020). *Economic Statecraft*. Princeton University Press.
- Baranay, P. (2009). *Modern Economic Diplomacy*. Publications of Diplomatic Economic Club, Retrieved from http://www.dec.lv/mi/Baranay_Pavol_engl.pdf
- Berridge, G. R. & James, A. (2003). *Dictionary of Diplomacy*. Basingstoke: Palgrave-Macmillan (2nd edition).
- Busse, M. & Hefeker, C. (2007). Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment, *European Journal of Political Economy*.
- Cantin, É. & Taylor, M. (2008). Making the “workshop of the world”: China and the transformation of the international division of labour. *Global economy contested: power and conflict across the international division of labour*, 51-76.
- Chirot, D. & Hall, T. D. (1982). World-system theory. *Annual Review of sociology*, 8(1), 81-106.
- Coccia, M. (2018). World-System Theory: A sociopolitical approach to explain World economic development in a capitalistic economy. *Journal of Economics and Political Economy*, 5(4), 459-465.
- Donna, L. & Hocking, B. (2010). Economic Diplomacy’ in Robert A. Denmark (ed). *The International Studies Encyclopedia*, (2), 1216-1227.
- Gilpin, R. (1987). *Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press, (76).
- Grell-Brisk, M. (2017). China and global economic stratification in an interdependent world. *Palgrave Communications*, 3(1), 1-12.
- Heijmans, M. & Melissen, J. (2007). MFAs and the Rising Challenge of Consular Affairs. in Kishan S. Rana and Jovan Kurbalija, Foreign.

- Ministries.Malta and Geneva: DiploFoundation.
- Iammarino, S. (2018). FDI and regional development policy. *Journal of International Business Policy*, 1(3-4), 157-183.
- IMF Data (2021), Retrieved from <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61013712>
- Kopp, H. W. (2004). *Commercial Diplomacy and the National Interest*. Washington, DC: American Academy of Diplomacy.
- Li, X. & Zhang, S. (2018). Interdependent Hegemony: China's Rise Under the Emerging New World Order. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 4(02), 159-175.
- Li, X. (2016). The Expansion of China's Global Hegemonic Strategy: Implications for Latin America. *Journal of China and International Relations*, 1-26.
- McCormick, T. J. (1990). World systems. *The Journal of American History*, 77(1), 125-132.
- Milner, Helen V. (1998). International Political Economy: Beyond Hegemonic Stability, *Foreign Policy*, NO. 110.
- Moons, S. & van Bergeijk, P. (2017). Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. *The World Economy*, 40(2), 336-368.
- Morgenthau, H.J. (1968). *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Alfred A. Knopf, 28-29.
- Rana, K. (2013). Economic Diplomacy: What Might Best Serve a Developing Country? *International Journal of Diplomacy and Economy*, (1).
- Solomon W. Polachek (1997). Why Democracies Cooperate More and Fight Less: The Relationship Between International Trade and Cooperation. *Review of International Economics*, 5(3), 295-309.
- Stephenson, S. (2013). *Global value chains: the new reality of international trade*, Geneva: ICTSD&WEF.
- Stopford, J.; Strange S. & Henley, J. (1991). Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares. *Cambridge Studies in International Relations*, (18).
- Tavares-Lehmann, A.; Toledano, P.; Johnson, L. & Sachs, L. (2016). *Rethinking Investment Incentives: Trends and Policy Options* (Eds). New York: Columbia University Press.
- Thucydides (1951). *The History of the Peloponnesian War*. translated by Richard Crawley. New York: Modern Library.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund
- Unctad (2021). *United nation conference on trade and development*. Retrieved from: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- Van Assche, A. (2017). *Global value chains and the rise of a supply chain mindset*. In S. Tapp, A. Van Assche, & R. Wolfe (Eds), *Redesigning Canadian trade policies for new global realities* (183-208). Montreal:

- McGill Queen's University Press.
- Wallerstein, I. (1972). Three paths of national development in Sixteenth - Century Europe. *Studies in Comparative International Development*, 7(2), 95-101.
- Wallerstein, I. (2011a). *The modern world-system IV: Centrist liberalism triumphant*. Univ of California Press: London. 1789–1914.
- Wallerstein, I. (2011b). *The modern world-system II: Mercantilism and the consolidation of the European world-economy*. Univ of California Press, London. 1600–1750.
- Wallerstein, I.; Chase-Dunn, C. & Suter, C. (2015). *Overcoming global inequalities*. Routledge: New York.

