

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
وَصَلَّى اللَّهُ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِهِ الطَّاهِرِينَ



# دیپلماسی اقتصادی و سیاست گذاری خارجی

نویسنده

چارلز چترجی

مترجمان

امیر حسین عرب پور رضا توکلی پیمان حسنی

با دیباچه

دکتر مهدی صادقی شاهدانی



انشارات  
دانشگاه امام صادق علیه السلام

**عنوان: دیپلماسی اقتصادی و سیاست گذاری خارجی**

**مؤلف: چارلز چترجی**

**مترجمان: امیرحسین عرب پور، رضا توکلی و پیمان حسنی**

**دیباچه نویسنده: دکتر مهدی صادقی شاهدانی**

**ناشر: دانشگاه امام صادق علیه السلام**

**چاپ و صحافی: چاپ سپیدان**

**چاپ اول: ۱۴۰۱ / قیمت: ۱/۲۰۰/۰۰۰ ریال**

**شمارگان: ۵۰۰ نسخه / شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۵۹-۷۸-۲**

**«این کتاب با کاغذ حمایتی منتشر شده است»**

فروشگاه مرکزی: تهران: خیابان انقلاب، بین خیابان فخررازی و خیابان دانشگاه، مجتمع پارسا، همکف، واحد ۳ و ۲  
تلفن: ۶۶۹۵۴۶۰۳ - تلفن مرکز پخش: ۰۹۱۰۶۰۶۷۴۱۱  
فروشگاه کتاب صادق: تهران: بزرگراه شهید چمران، پل مدیریت، ضلع شمالی دانشگاه  
صندوق پستی ۱۵۹-۱۴۶۵۵ • کد پستی: ۰۱۴۶۵۹۴۳۶۸۱ • تلفکس: ۸۸۳۷۰۱۴۲  
فروشگاه اینترنتی: E-mail: [pub@isu.ac.ir](mailto:pub@isu.ac.ir) • [www.press.isu.ac.ir](http://www.press.isu.ac.ir)

سرشناسه: چترجی، چارلز

عنوان و نام پدیدآور: دیپلماسی اقتصادی و سیاست گذاری خارجی /

نویسنده چارلز چترجی؛ مترجمان: امیرحسین عرب پور، رضا توکلی و پیمان حسنی؛

با دیباچه مهدی صادقی شاهدانی.

مشخصات نشر: تهران: دانشگاه امام صادق (علیه السلام)، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری: ۲۹۷ ص / شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۵۹-۷۸-۲

موضوع: اقتصاد بین الملل - جنبه های سیاسی

موضوع: سیاست اقتصادی - جنبه های سیاسی

موضوع: سیاست اقتصادی - جنبه های اقتصادی

موضوع: روابط بین المللی

شناسه افزوده: عرب پور، امیرحسین، ۱۳۷۶، مترجم

شناسه افزوده: توکلی، رضا، ۱۳۷۴، مترجم

شناسه افزوده: حسنی، پیمان، ۱۳۷۳، مترجم

شناسه افزوده: صادقی شاهدانی، مهدی، ۱۳۴۱، مقدمه نویسنده

شناسه افزوده: دانشگاه امام صادق (علیه السلام)

رده بندی کنگره: HF ۱۳۵۹ رده بندی دیویی: ۳۲۷

شماره کتابشناسی ملی: ۹۰۶۵۴۹۸

تمام حقوق محفوظ است، هیچ بخشی از این کتاب بدون اجازه مکتوب ناشر قابل تکثیر یا تولید مجدد به هیچ شکلی از جمله چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی، فیلم و صدا و انتقال در فضای مجازی نمی باشد.  
این اثر تحت پوشش قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان ایران قرار دارد.

## فهرست مطالب

|  |     |
|--|-----|
| سخن ناشر .....   | ۷   |
| دیباچه .....   | ۹   |
| پیشگفتار مترجمان .....   | ۱۵  |
| مقدمه نویسنده .....  | ۲۳  |
| فصل اول: ماهیت دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی .....      | ۲۹  |
| فصل دوم: تمرکز دیپلماسی اقتصادی: سیاست‌گذاری خارجی .....       | ۴۱  |
| فصل سوم: اصول دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی .....       | ۷۱  |
| فصل چهارم: مرزهای دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی .....   | ۸۹  |
| فصل پنجم: دیپلماسی اقتصادی و دیپلماسی تجاری .....              | ۱۱۵ |
| فصل ششم: بازارهای نوظهور و دیپلماسی اقتصادی .....              | ۱۲۵ |
| فصل هفتم: الگوی درحال تغییر دیپلماسی اقتصادی بین‌المللی .....  | ۱۵۹ |
| فصل هشتم: فنون مذاکره در دیپلماسی اقتصادی .....                | ۱۶۷ |
| فصل نهم: دیپلماسی اقتصادی در بحران .....                       | ۱۸۵ |
| فصل دهم: رویه تجارت بین‌الملل .....                            | ۱۹۹ |
| فصل یازدهم: دیپلماسی اقتصادی در مجامع بین‌المللی .....         | ۲۱۵ |
| فصل دوازدهم: دیپلماسی اقتصادی و سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی ..... | ۲۲۹ |
| فصل سیزدهم: کشورهای درحال توسعه و دیپلماسی اقتصادی .....       | ۲۵۱ |
| فصل چهاردهم: نقش سازمان‌های غیردولتی در دیپلماسی اقتصادی ..... | ۲۵۷ |
| جمع‌بندی .....   | ۲۷۷ |

---

۲ (۳۳) دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی

---

کتابشناسی و منابع..... ۲۸۱

نمایه..... ۲۸۷

## فهرست مطالب

|   |           |
|---|-----------|
| سخن ناشر.....   | ۷         |
| دیباچه.....   | ۹         |
| پیشگفتار مترجمان.....   | ۱۵        |
| مقدمه نویسنده.....  | ۲۳        |
| <b>فصل اول: ماهیت دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی.....</b> | <b>۲۹</b> |
| <b>فصل دوم: تمرکز دیپلماسی اقتصادی: سیاست‌گذاری خارجی.....</b>  | <b>۴۱</b> |
| ۱-۲. مقدمه.....   | ۴۱        |
| ۲-۲. بررسی و تحلیل مختصر اسناد.....                             | ۴۲        |
| ۱-۲-۲. منشور حقوق و وظایف اقتصادی دولت‌ها، ۱۹۷۴.....            | ۴۲        |
| ۳-۲. دور مذاکراتی توسعه اقتصادی در دوحه.....                    | ۶۱        |
| ۴-۲. بررسی مختصر بیانیه وزیران دوحه در سال ۲۰۰۱.....            | ۶۶        |
| ۵-۲. نتیجه‌گیری.....  | ۶۹        |
| <b>فصل سوم: اصول دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی.....</b>  | <b>۷۱</b> |
| ۱-۳. مقدمه.....   | ۷۱        |
| ۲-۳. اصول اساسی دیپلماسی اقتصادی.....                           | ۷۴        |
| ۱-۲-۳. همکاری متقابل.....                                       | ۷۴        |
| ۲-۲-۳. مشارکت هدفمند.....                                       | ۷۶        |
| ۳-۲-۳. تفکیک مسائل و موضوعات «منافع بین‌المللی».....            | ۷۹        |
| ۳-۳. توسعه قانون معیار.....                                     | ۸۶        |

---

#### ۴ (۳۱) دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی

---

|   |            |
|---|------------|
| ۳-۳-۱. دستورالعمل اجرایی سازمان ملل در مورد همکاری‌های چندملیتی.....          | ۸۷         |
| ۳-۳-۴. نتیجه‌گیری.....  | ۸۸         |
| <b>فصل چهارم: مرزهای دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی.....</b>            | <b>۸۹</b>  |
| ۴-۱. مقدمه.....   | ۸۹         |
| ۴-۲. منشور اقتصادی.....   | ۹۱         |
| ۴-۳. ماهیت حقوق و وظایف اقتصادی دولت‌ها.....                                  | ۹۴         |
| ۴-۴. نتیجه‌گیری.....  | ۱۱۲        |
| <b>فصل پنجم: دیپلماسی اقتصادی و دیپلماسی تجاری.....</b>                       | <b>۱۱۵</b> |
| ۵-۱. مقدمه.....   | ۱۱۵        |
| ۵-۲. بررسی تفاوت‌های دیپلماسی اقتصادی و دیپلماسی تجاری.....                   | ۱۱۶        |
| ۵-۳. چالش‌هایی برای توسعه کشورهای درگیر با دیپلماسی اقتصادی.....              | ۱۱۹        |
| ۵-۴. نتیجه‌گیری.....  | ۱۲۲        |
| <b>فصل ششم: بازارهای نوظهور و دیپلماسی اقتصادی.....</b>                       | <b>۱۲۵</b> |
| ۶-۱. مقدمه.....   | ۱۲۵        |
| ۶-۲. ویژگی‌های عمومی اقتصادهای نوظهور و دیپلماسی اقتصادی.....                 | ۱۲۶        |
| ۶-۳. ویژگی‌های خاص اقتصادهای نوظهور.....                                      | ۱۲۷        |
| ۶-۳-۱. برزیل.....   | ۱۲۷        |
| ۶-۳-۲. چین.....   | ۱۳۰        |
| ۶-۳-۳. هند.....   | ۱۳۳        |
| ۶-۴. نکات و توضیحات.....  | ۱۳۵        |
| ۶-۵. ماهیت رقابت‌پذیری بین اقتصادهای توسعه‌یافته سنتی و اقتصادهای نوظهور..... | ۱۴۲        |
| ۶-۶. آیا اقتصادهای نوظهور باید غربی شوند یا اصلاح شوند؟.....                  | ۱۴۴        |
| ۶-۷. بازارهای نوظهور و دیپلماسی.....  | ۱۴۸        |
| ۶-۸. نتیجه‌گیری.....  | ۱۵۵        |
| <b>فصل هفتم: الگوی درحال تغییر دیپلماسی اقتصادی بین‌المللی.....</b>           | <b>۱۵۹</b> |
| <b>فصل هشتم: فنون مذاکره در دیپلماسی اقتصادی.....</b>                         | <b>۱۶۷</b> |
| ۸-۱. مقدمه.....   | ۱۶۷        |
| ۸-۲. سرمایه‌گذاری‌های دوجانبه.....  | ۱۶۸        |
| ۸-۳. تجارت.....   | ۱۷۳        |
| ۸-۴. ملزومات تجارت متقابل.....  | ۱۷۹        |



|     |  |
|-----|--|
| ۱۸۰ | ۵-۸. رایج‌ترین انواع تجارت متقابل  |
| ۱۸۰ | ۱-۵-۸. خرید متقابل   |
| ۱۸۱ | ۲-۵-۸. معامله تهاتری   |
| ۱۸۱ | ۳-۵-۸. بیع متقابل  |
| ۱۸۳ | ۶-۸. نتیجه‌گیری  |
| ۱۸۵ | <b>فصل نهم: دیپلماسی اقتصادی در بحران</b>  |
| ۱۸۵ | ۱-۹. مقدمه   |
| ۱۸۶ | ۲-۹. تحلیل همبستگی بین مسائل جدید و نیاز به ماهیت آگاهانه و پویای دیپلماسی اقتصادی |
| ۱۹۲ | ۳-۹. ویژگی‌های یک مذاکره‌کننده خوب در دیپلماسی اقتصادی                             |
| ۱۹۵ | ۱-۳-۹. مرحله اول   |
| ۱۹۵ | ۲-۳-۹. مرحله دوم   |
| ۱۹۵ | ۳-۳-۹. مرحله سوم   |
| ۱۹۶ | ۴-۳-۹. مرحله چهارم   |
| ۱۹۷ | ۴-۹. نتیجه‌گیری  |
| ۱۹۹ | <b>فصل دهم: رویه تجارت بین‌الملل</b>   |
| ۱۹۹ | ۱-۱۰. مقدمه  |
| ۲۰۳ | ۲-۱۰. تحلیلی مختصر از رشد و توسعه بین‌المللی سازی تجارت                            |
| ۲۰۳ | ۴-۱۰. بررسی انتقادی نظام رفتار دولت کامله‌الوداد                                   |
| ۲۱۳ | ۴-۱۰. نتیجه‌گیری   |
| ۲۱۵ | <b>فصل یازدهم: دیپلماسی اقتصادی در مجامع بین‌المللی</b>                            |
| ۲۱۵ | ۱-۱۱. مقدمه  |
| ۲۱۷ | ۲-۱۱. دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی   |
| ۲۱۹ | ۳-۱۱. آمادگی برای دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی                               |
| ۲۲۱ | ۴-۱۱. چگونه دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی شکست می‌خورد؟                       |
| ۲۲۳ | ۵-۱۱. نقش کشورهای در حال توسعه در تقویت دیپلماسی اقتصادی                           |
| ۲۲۵ | ۶-۱۱. نتیجه‌گیری   |
| ۲۲۹ | <b>فصل دوازدهم: دیپلماسی اقتصادی و سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی</b>                    |
| ۲۲۹ | ۱-۱۲. مقدمه  |

|  |     |
|--|-----|
| ۲-۱۲. دیپلماسی اقتصادی و احتمالات زیان (ریسک‌ها) در سرمایه‌گذاری‌های خصوصی خارجی   | ۲۳۰ |
| ۳-۱۲. دیپلماسی اقتصادی و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی خصوصی  | ۲۳۳ |
| ۴-۱۲. بررسی انتقادی برخی قراردادهای نمونه سرمایه‌گذاری دوجانبه   | ۲۳۹ |
| ۵-۱۲. بررسی قراردادهای منتخب سرمایه‌گذاری دوجانبه  | ۲۴۱ |
| ۱-۵-۱۲. موافقت‌نامه بین دولت پادشاهی دانمارک و دولت فدراسیون روسیه در مورد ترویج و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری‌ها در سال ۱۹۹۶ | ۲۴۱ |
| ۲-۵-۱۲. موافقت‌نامه بین دولت مغولستان و دولت پادشاهی دانمارک در مورد حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری‌ها در سال ۱۹۹۶               | ۲۴۵ |
| ۳-۵-۱۲. موافقت‌نامه بین دولت جمهوری کره و دولت جمهوری فیلیپین برای ترویج و حمایت از سرمایه‌گذاری در سال ۱۹۹۴                   | ۲۴۶ |
| ۴-۵-۱۲. موافقت‌نامه بین دولت بریتانیا و ایرلند شمالی و دولت جمهوری شرقی ارگوئه برای ترویج و حمایت از سرمایه‌گذاری در سال ۱۹۹۱  | ۲۴۶ |
| ۶-۱۲. دیگر آرا و نظرات مربوطه  | ۲۴۷ |
| ۷-۱۲. نتیجه‌گیری   | ۲۴۸ |
| <b>فصل سیزدهم: کشورهای در حال توسعه و دیپلماسی اقتصادی</b>   | ۲۵۱ |
| <b>فصل چهاردهم: نقش سازمان‌های غیردولتی در دیپلماسی اقتصادی</b>  | ۲۵۷ |
| ۱-۱۴. مقدمه  | ۲۵۷ |
| ۲-۱۴. گزارش مختصری از رشد و توسعه تاریخی سازمان‌های مردم‌نهاد یا غیردولتی  | ۲۵۹ |
| ۱-۲-۱۴. سازمان‌های ملی غیردولتی (NGOs)   | ۲۶۰ |
| ۳-۱۴. سازمان‌های غیردولتی و بین‌دولتی درگیر در فعالیت‌های فراملی و تأثیر آنها بر دیپلماسی اقتصادی                              | ۲۶۴ |
| ۴-۱۴. چالش‌های پیش‌روی سازمان‌های غیردولتی   | ۲۶۸ |
| ۵-۱۴. محدوده و روش کار سازمان‌های غیردولتی   | ۲۷۲ |
| ۶-۱۴. نتیجه‌گیری   | ۲۷۴ |
| جمع‌بندی   | ۲۷۷ |
| کتابشناسی و منابع  | ۲۸۱ |
| نمایه  | ۲۸۷ |

## سخن ناشر

رسالت و مأموریت دانشگاه امام صادق (علیه السلام) «تولید علوم انسانی اسلامی» و «تربیت نیروی درجه یک برای نظام» (که در راهبردهای ابلاغی مقام معظم رهبری مدظله تعیین شده) است. اثربخیزی علوم انسانی از مبانی معرفتی و نقش معارف اسلامی در تحول علوم انسانی، دانشگاه را بر آن داشت که به طراحی نو و بازمهندسی نظام آموزشی و پژوهشی جهت پاسخ‌گویی به نیازهای نوظهور انقلاب، نظام اسلامی و تربیت اسلامی به عنوان یک اصل محوری برای تحقق مأموریت خویش بپردازد و بر این باور است که علم توأم با تزکیه نفس می‌تواند هویت جامعه را متأثر در مسیر تعالی و رشد قرار دهد.

از این حیث «تربیت» را می‌توان مقوله‌ای محوری یاد نمود که وظایف و کارویژه‌های دانشگاه، در چهارچوب آن معنا می‌یابد؛ زیرا که «علم» بدون «تزکیه» بیش از آنکه ابزاری در مسیر تعالی و اصلاح امور جامعه باشد، عاملی مشکل‌ساز خواهد بود که سازمان و هویت جامعه را متأثر و دگرگون می‌سازد.

از سوی دیگر «سیاست‌ها» تابع اصول و مبادی علمی هستند و نمی‌توان منکر این تجربه تاریخی شد که استواری و کارآمدی سیاست‌ها در گرو انجام پژوهش‌های علمی و بهره‌مندی از نتایج آنهاست. از این منظر پیشگامان عرصه علم و پژوهش، راهبران اصلی جریان‌های فکری و اجرایی به حساب می‌آیند و

نمی‌توان آینده درخشانی را بدون توانایی‌های علمی - پژوهشی رقم زد و سخن از «مرجعیت علمی» در واقع پاسخ‌گویی به این نیاز بنیادین است.

دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) در واقع یک الگوی عملی برای تحقق ایده دانشگاه اسلامی در شرایط جهان معاصر است. الگویی که هم‌اکنون ثمرات نیکوی آن در فضای ملی و بین‌المللی قابل مشاهده است. طبعاً آنچه حاصل آمده محصول نیت خالصانه و جهاد علمی مستمر مجموعه بنیان‌گذاران و دانش‌آموختگان این نهاد است که امید می‌رود با اتکاء به تأییدات الهی و تلاش همه جانبه اساتید، دانشجویان و مدیران دانشگاه، بتواند به مرجعی تمام‌عیار در گستره جهانی تبدیل گردد.

معاونت پژوهشی دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) با توجه به شرایط، امکانات و نیازمندی جامعه در مقطع کنونی با طرحی جامع نسبت به معرفی دستاوردهای پژوهشی دانشگاه، ارزیابی سازمانی - کارکردی آنها و بالاخره تحلیل شرایط آتی اقدام نموده که نتایج این پژوهش‌ها در قالب کتاب، گزارش، نشریات علمی و... تقدیم علاقه‌مندان می‌گردد. هدف از این اقدام - ضمن قدردانی از تلاش خالصانه تمام کسانی که با آرمان و اندیشه‌ای بزرگ و ادعایی اندک در این راه گام نهادند - درک کاستی‌ها و اصلاح آنهاست تا از این طریق زمینه پرورش نسل جوان و علاقه‌مند به طی این طریق نیز فراهم گردد؛ هدفی بزرگ که در نهایت مرجعیت مکتب علمی امام صادق (علیه‌السلام) را در گستره بین‌المللی به همراه خواهد داشت. (ان شاء الله)

ولله الحمد

معاونت پژوهشی دانشگاه

## دیباچه

در طول سال‌ها تجربه اجرایی و چند دهه سابقه اشتغال در نظام آموزش عالی کشور، شاهد توانمندی‌ها و آسیب‌های جدی در تعامل فضای عمل و نظر بوده‌ام. فارغ از این واقعیت، خلأ تعامل در هر یک از این دو فضا نیز قصه غصه‌انگیز دیگری است. بنا به اظهار و گفتگوی مدیران عالی و پُرسابقه کشور می‌توان مدعی بود که در ساحت عمل، بهره‌برداری دوسویه میان نظامات سیاسی، اقتصادی و فرهنگی محل تأمل جدی در تاریخ معاصر ایران بوده است. البته در ساحت نظری نیز که جایگاهش در دانشگاه‌ها و حوزه‌های علمیه تلقی می‌شود، تعامل موجود در روابط نظم علمی حاکم بر شاخه‌های علوم اجتماعی و انسانی خلأ زمینی بوده و هست.

اساس و خاستگاه ترسیم‌یافته در نگاه مؤسسان و رئیس فقید دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) تا حد قابل توجهی معطوف به این درک صحیح از محیط نظری و عملی کشور بوده است تا در وهله نخست، واقعیات و پدیده‌های انسانی و اجتماعی را در یک تضارب تلیقی از مطالعات اسلامی و دانش متعارف قرار دهد و در وهله دیگر متذکر لزوم حفظ این ملاحظه باشد که تولید علم و تربیت نیروی انسانی دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام)، در ربط و پاسخ

به مسائل جامعه وقت ایران اسلامی و حاکمیت حکمرانی جمهوری اسلامی است؛ اما آنچه شاید از اقتضای پیاده‌سازی ایده دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) به ثمر نشست تا آن‌گونه که مطلوب است؛ فاصله‌ای پُر تلاش خواهد بود که امیدوارم با دست گرفتن نسل امروز دانش‌آموختگان و دانشجویان این دانشگاه، محقق شود و آرای تحصیل‌کردگان این شجره طیبه محل رجوع و سیراب تشنگان علوم باشد.

اثر حاضر که حاصل زحمت ترجمه سه تن از نسل امروز دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) است، مایه خرسندی و مستفید جامعه نخبگانی کشور خواهد بود. ترکیب گروه مترجمان از رشته‌های تحصیلی علوم اقتصادی، مدیریت بازرگانی و حقوق بین‌الملل از امتیازات و نقاط اتکا در تمجید از این اقدام تحقیقاتی است. تجربه سال‌ها فعالیت آقایان توکلی، عرب‌پور و حسنی در حیطه روابط اقتصادی خارجی و ساخت و رونق اندیشکده دیپلماسی اقتصادی دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) نیز شاخه جوانی از همان اساس و خاستگاه این دانشگاه بوده که اخیراً ثمرات آن به تدریج شعاع بروز بیشتری یافته است و به لطف خدای سبحان، مدام و مستمر در خدمت انقلاب اسلامی ایران خواهند بود.

موضوع دیپلماسی اقتصادی از ظرفیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است تا بتوان با تکیه و تأکید بر آن، گلوگاه‌هایی از سازوکارهای معیوب در حکمرانی کشور را نشانه‌گذاری و کوشش بر علاج آن نمود. چه بهتر آنکه این موضوع توسط جمعی جوان مسلمان دانش‌پژوه پیگیری شود تا از لایه‌های نظری، بنا را بر گفتگوهای عقلانی و میان‌رشته‌ای نهاده و در مقام عمل نیز به آنچه یقین یافته‌اند شجاعت عمل و فراغت از ملاحظات دیوان‌سالاری را نشان دهند.

آنگاه که دیپلماسی از توانمندی‌های درونزای اقتصاد ایران استمداد می‌جوید و در مقابل، اقتصاد ایران حفظ تعادل و تحقق برنامه‌های پیشرفت

خود را با وجود تکانه‌های طبیعی و خصمانه خارجی از عوامل دیپلماتیک برداشت می‌کند نوعی دیپلماسی اقتصادی مطلوب است که اثرات مستقیم و جانبی آن فهرستی بلند را شامل خواهد شد.

ماهیت دیپلماسی اقتصادی که در پیشرفت و صعود ایران اسلامی طریقت دارد، نوعی بهره‌جویی دوسویه میان دو مقوله اقتصاد و سیاست خارجی است؛ بنابراین کیفیت سیاست‌گذاری (در معنای تعیین خط‌مشی‌ها) در نظام اقتصادی و نظام سیاسی به معنای اعم و نظام سیاست خارجی به معنای اخص، ثمره پیوند این دو نظام را که دیپلماسی اقتصادی باشد دستخوش تغییر و تبدیلات مهمی می‌کند؛ زیرا این خط‌مشی‌ها و چارچوب‌های کلی است که برنامه‌ریزی اقتصادی و همچنین تعیین اقدامات سیاسی را سبب یا نفی می‌سازد. حتی باید یادآور شد که اگر ورود مطالعات اسلامی در وضع و کشف قوانین اقتصادی همچون توابع عرضه و تقاضا محل مناقشه و تشکیک نظریه‌پردازان باشد اما ورود مطالعات اسلامی در سیاست‌گذاری موجه‌تر است.

کتاب حاضر درصدد موشکافی از ملاحظاتی سیاست‌گذارانه برای کشورهای درحال توسعه و حتی توسعه‌یافته است که در طراحی و اجرای دیپلماسی اقتصادی با همه ابعاد آن اعم از تجارت، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی خارجی، مهاجرت و تعامل با رژیم‌های منطقه‌ای و بین‌المللی اقتصادی مستفید به نظر می‌رسد. سوابق نویسنده نوعی گرایش به تحلیل حقوقی و همراه با تجربیات واقعی از موضوعات دیپلماتیک اقتصادی را نشان می‌دهد که در بطن متون انتشاریافته از وی (این کتاب) روشن است. از سویی رفت‌وبرگشت میان مترجمان محترم و ارزیابان اثر غنای محتوای تخصصی را بالا برده است تا شرط اساسی در ترجمه آثار غیرفارسی زبان رعایت شود. شرط اساسی در ترجمه آثار عمومی و تخصصی، فهم معنا در بستر زبانی و زمانی

نویسنده و برگردان شیوای مقصود کلام به زبان و زمان مترجمان است که تضارب نگاه عزیزان مکلف به این اقدام تحقیقی موجب آن تا حد قابل قبولی شده است.

استخراج نکات و لطایف اقتصادی، سیاسی، حقوقی، مدیریتی و اجتماعی از پرونده‌ها و تفاسیر حقوقی صورت پذیرفته در آن‌ها نکته جالب توجه دیگر در توصیف کتاب دیپلماسی اقتصادی در سیاست‌گذاری خارجی است. این نکات می‌تواند در بدنه سیاست‌گذاران روابط اقتصادی خارجی کشور اعم از بخش دولتی و غیردولتی و اساتید و دانشجویان محل تحلیل و نقد قرار گیرد تا آنچه برای امروز و فردای ایران اسلامی مبتنی بر گذشته کشور عزیزمان موجب رشد و تعالی است را فراهم سازد.

اما در مقام مروری بر آنچه در نوشتار حاضر آمده است، چند خطی را لازم می‌دانم تا یادآور شوم. نخست آنکه تلفیق نوعی نگاه نظری و تجربی به موضوعات سیاسی، حقوقی و اقتصادی بین‌المللی باعث شده است تا نویسنده به قدر لازم و البته ناکافی به ماهیت دیپلماسی اقتصادی و تجاری و مقوله سیاست‌گذاری خارجی بپردازد. شاید چنانچه اقتضای نوعی تألیف از سوی مترجمان فراهم می‌بود، انتظار موشکافی و دقت در مرز دیپلماسی اقتصادی، تجاری و شرکتی ممکن‌تر می‌شد. همچنین، ادبیات سیاست‌گذاری و خط‌مشی‌گذاری عمومی امکان غنای محتوا را بیشتر می‌ساخت که علی‌الظاهر اطلاع‌خواننده از این مباحث برای مؤلف فرض بوده است. از منظر مطالعات تجربی توجه به اسناد و ادوار مذاکرات دوجانبه و چندجانبه بین‌المللی در موضوعاتی از قبیل تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی ویژگی قابل توجه این کتاب به شمار می‌رود. به‌ویژه آنکه نویسنده متوجه شرایط روز از واقعیت دیپلماسی اقتصادی بوده است؛ یعنی تحولات در حوزه کارکردی و نظری دیپلماسی اقتصادی را تشخیص داده است؛ در



کنار عنصر دولت، به بازیگرانی از قبیل سازمان‌های بین‌المللی، شرکت‌های چندملیتی و مؤسسات غیردولتی (NGO) منطقه‌ای و بین‌المللی توجه می‌کند و ملاحظات پدیدآمده از ظهور اقتصادهایی چون برزیل، چین و هند را گوشزد می‌سازد. هرچند، حق مطلب آن‌گونه که تمامی زوایای کافی را در این بررسی تجربی عهده‌دار شود، در اثر حاضر به چشم نمی‌آید. آنچه مورد توجه بنده در توصیه به سیاست‌گذاران و پژوهشگران در استفاده از این ترجمه است پاسخ به سؤالی اساسی است مبنی بر اینکه کیفیت تعامل کشورهای درحال توسعه با کشورهای توسعه‌یافته در مناسبات اقتصادی و همچنین، استفاده از الگوی حرکت آنها از چه ملاحظاتی برخوردار است؟ آیا کشورهای درحال توسعه می‌بایست خود را در زنجیره تأمین ارزش کشورهای توسعه‌یافته تعریف کنند؟ آیا الگوی حرکت مترقی اقتصادی در کشورهای توسعه‌یافته هیچ رهیافت سیاستی برای کشورهای درحال توسعه ندارد؟ و...

در پایان بر خود لازم می‌دانم خداوند بزرگ را سپاس گویم و از جدیت و کوشش مترجمان فرهیخته مراتب تقدیر را اظهار نمایم و جامعه علمی و اجرایی کشور را به دقت در رهیافت‌های این کتاب توصیه سازم. امید آنکه ایران اسلامی را در قله‌های سعادت و تکامل بشری بیننده باشیم.

﴿و من الله التوفیق و علیه التکلان﴾

مهدی صادقی شاهدانی

شهریورماه ۱۴۰۱ خورشیدی



## پیشگفتار مترجمان

کتاب حاضر در چهارده فصل به بررسی جایگاه و اهمیت دیپلماسی اقتصادی در سیاست‌گذاری خارجی می‌پردازد. نویسنده در فصل اول بیان می‌دارد هدف اصلی دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی، نیل به توافقات و ترتیبات سودمند متقابلی است که در اثر سرریز آن، تعاملات مربوط به سیاست خارجی دو کشور تقویت می‌شود. دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی، توسعه مقررات تنظیم‌گری در قالب مقاله‌نامه‌ها، قطعنامه‌ها یا بیانیه‌های بین‌المللی و غیره را هدف قرار می‌دهد؛ بنابراین راهبردها و روش‌های عملیاتی در این دو سطح از دیپلماسی (اقتصادی) متفاوت است.

هسته اصلی دیپلماسی را هنر مذاکره تشکیل می‌دهد. از آنجایی که همه مسائل از طریق قدرت سخت و فشارهای نظامی و... قابل تحقق نیستند، جایگاه دیپلماسی و در نتیجه هنر و فن مذاکره بیش از پیش هویدا می‌شود. دیپلماسی اقتصادی صرفاً درصدد ایجاد ارتباط با کشورهای توسعه‌یافته یا سایر کشورها برای گسترش دامنه تجارت متمرکز نیست بلکه باید به طور مؤثر برای توسعه اجتماعی و اقتصادی داخلی یک کشور استفاده شود؛ زیرا هر چه کشوری در سطح اقتصادی-اجتماعی توانمندتر باشد، مطلوب‌تر است.

فصل دوم با عنوان تمرکز دیپلماسی اقتصادی: سیاست‌گذاری خارجی،

به بررسی رابطه و جایگاه دیپلماسی اقتصادی در عرصه سیاست‌گذاری خارجی می‌پردازد. در این فصل تلاش شده است تا موضوعاتی که شایسته توجه دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی و در درجه اول در مجامع بین‌المللی است، شناسایی و تبیین شوند. در واقع چنین موضوعات و مواردی قبلاً در سه سند بسیار مهم از جمله منشور حقوق و وظایف اقتصادی دولت‌ها ۱۹۷۴<sup>۱</sup>، بیانیه‌های دوحه<sup>۲</sup> در سال ۲۰۰۱ و ۲۰۰۵، شناسایی شده است که این اسناد در فصل دوم بررسی می‌شوند.

فصل سوم اصول دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی را مطالعه و بررسی می‌کند. دیپلماسی اقتصادی با سیاست‌گذاری بین‌دولت‌ها و همچنین با جامعه بین‌المللی کاملاً مرتبط است. در حقیقت، زمانی که دیپلمات‌ها به منظور سیاست‌گذاری و قانون‌گذاری در نهادها گردهم جمع می‌شوند باید «دیپلماسی مشارکتی» باشد. واقعیت دیپلماسی اقتصادی بین‌المللی این است که هیچ پیروزی آسانی برای هیچ‌یک از طرفین مذاکره بر سر هیچ موضوع یا مسئله‌ای در رابطه با موضوعات اقتصادی وجود ندارد؛ این مسئله به این خاطر است که اگر از مبانی اقتصادی کشور محافظت و حمایت نشود، کشور به طور مؤثر از نظر اقتصادی به دیگران وابسته خواهد بود و از این رو، نیاز به روابط متقابل بین دولت‌ها وجود دارد. اگر نیروی اقتصادی پایدار نباشد، حوزه‌های اقتصاد سیاسی آن کشور اثر معکوس خواهد داشت.

فصل چهارم کتاب مرزهای دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی را تحت پوشش قرار می‌دهد. تاکنون هیچ اثر منتشرشده‌ای وجود ندارد که وظایف یک دیپلمات در حوزه دیپلماسی اقتصادی را بیان نماید. فارغ از دلایل این مسئله که در کتاب به آن پرداخته می‌شود، در طول سالیان متمادی، سازمان ملل یا نمایندگی‌های تخصصی وابسته آن اسنادی را در قالب

1. The Charter of Economic Rights and Duties of States 1974  
2. The Doha Declarations of 2001 and 2005

قطعه‌نامه‌ها یا مقالات علمی تهیه کرده‌اند که مانند یک جورچین بوده و در کنار هم نشانه‌های روشنی در مورد وظایف دیپلمات‌های درگیر در دیپلماسی اقتصادی ارائه می‌دهند. در این فصل، سه ابزار به دلیل ارتباط مستقیم با اهداف دیپلماسی اقتصادی مورد توجه قرار گرفته است.

فصل پنجم به دیپلماسی اقتصادی و دیپلماسی تجاری اختصاص دارد. در بسیاری از موارد این دو مفهوم به جای هم استفاده می‌شوند؛ درحالی‌که تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای با یکدیگر دارند. درحالی‌که در دنیای دیپلماسی، دیپلماسی تجاری یک مفهوم شناخته شده است، مفهوم دیپلماسی اقتصادی چندان رایج و متعارف نیست. دیپلماسی اقتصادی مفهومی عام‌تر از دیپلماسی تجاری است. دیپلماسی اقتصادی به طور مشخص پیشرفت کمی و کیفی امور سیاست‌ها در روابط اقتصادی دوجانبه، منطقه‌ای و بین‌المللی و ایجاد بستری عادلانه در این مناسبات را پیگیری می‌کند. چنانچه در این فصل خواهد آمد، هم دیپلماسی اقتصادی و هم دیپلماسی تجاری به طور قابل توجهی به مهارت‌های سازنده در امر مذاکره نیازمند هستند. در این فصل به این موضوع پرداخته خواهد شد که درجه توسعه یافتگی کشورها چگونه می‌تواند به کسب موقعیت شایسته برای آن کشور در مجامع بین‌المللی منجر شود.

در فصل ششم کتاب، نویسنده بازارهای نوظهور و دیپلماسی اقتصادی را مطالعه و بررسی نموده است. اقتصادهای نوظهور به‌ویژه در آسیا و آمریکای لاتین (برزیل، چین و هند) در حال حاضر آماده رقابت با بازیگران سنتی در بازارهای تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی هستند. ظهور این اقتصادها، بازیگران سنتی اقتصاد جهانی را ملزم می‌کند تا راهبردهای تجارت خارجی خود را برای حفظ منافع اقتصادی و اقتصاد سیاسی خود در بازارهای سودآور مورد بازبینی قرار دهند. می‌توان ادعا کرد که دیپلماسی اقتصادی در رابطه با اقتصادهای نوظهور، نیازمند نگرشی نوین از سوی دیپلمات‌هاست. طبیعتاً در رابطه با اقتصادهای نوظهور، دیپلماسی اقتصادی چالش‌های جدیدی را برای دیپلمات‌های متعلق

به اقتصادهای سنتی و اقتصادهای نوظهور به وجود می‌آورد. فصل هفتم به مطالعه الگوی در حال تغییر دپلماسی اقتصادی بین‌الملل اختصاص دارد. سرعت تحولات در عرصه دپلماسی اقتصادی بین‌المللی، به‌ویژه از دهه هشتاد میلادی به بعد بالا بوده است؛ با این حال، فارغ از ماهیت دپلماسی اقتصادی بین‌المللی در دوران قدیم، همراه شدن سازوکار عرضه و تقاضا برای کالاها، با تمایل به اکتشاف منابع طبیعی برای کشورهای توسعه‌یافته‌تر و بهبود روابط تجاری با کشورهای منتخب، همچنان باقی مانده است. با اوج گرفتن روند استقلال کشورهای مستعمره، به تدریج بعد جدیدی در دپلماسی اقتصادی ایجاد شد.

فنون مذاکره در دپلماسی اقتصادی در فصل هشتم کتاب بررسی می‌شود. دپلماسی اقتصادی مستلزم پویایی است بدان معنا که در این جهان رقابتی و تجاری دیپلمات‌ها نه تنها باید با آخرین تحولات در خصوص هر موضوع یا مسئله‌ای که به این حوزه ارتباط دارد، آشنا باشند بلکه باید خالق و نوآور ایده‌های جدید نیز باشند. دپلماسی اقتصادی یک حوزه شبیه به مدیریت روابط است که به مهارت درونی خوب، دانش عمیق مسائل و ظرفیت بیان استدلال نیاز دارد. افزون بر این، دپلماسی اقتصادی به مسائل امنیتی هم مربوط است. اگر امنیت یک کشور به خطر بیفتد منابع اقتصادی آن کشور نیز دچار خطر می‌شود. از طرفی دپلماسی اقتصادی رابطه نزدیک و تنگاتنگی با حقوق بین‌الملل و مسائل مربوط به آن دارد. پیگیری بسیاری از مسائل در مجامع و حتی محاکم بین‌المللی مستلزم داشتن دانش حقوقی کافی در این مسائل است.

فصل نهم به بررسی دپلماسی اقتصادی در بحران‌ها می‌پردازد. بسته به ماهیت و گستره دپلماسی اقتصادی، اهداف دپلماسی اقتصادی ممکن است با ابتکارات دو یا چندجانبه که در معاهدات دوجانبه یا چندجانبه به اوج خود می‌رسد، محقق شوند. با توجه به ماهیت بحران‌های عصر حاضر، مسائل سیاسی، اقتصادی و امنیتی، به‌ویژه دپلماسی اقتصادی، اگر با محدودیت‌های

موجود انجام نشود، توفیقی در همکاری چندجانبه حاصل نخواهد شد. هدف فصل حاضر توجیه این است که چرا قوانین جدید، به ماهیت آگاهانه و پویای دیپلماسی اقتصادی در عصر کنونی ضرورت می‌بخشند.

نویسنده در فصل دهم رویه تجارت بین‌الملل را بحث می‌کند. نهادسازی رویه تجاری برای آن مجموعه اقداماتی خواهد بود که از سوی جامعه بین‌الملل مقبول واقع شده است و در نتیجه به توسعه قانون عرفی بین‌المللی (حقوق مبتنی بر عمل) می‌انجامد. مصادیق چنین قانونی را می‌توان در قالب رویه تجاری یافت. روند نهادینه‌سازی رویه و سیاست‌های تجاری به‌طور رسمی با جامعه ملل آغاز شد. از سوی دیگر، با تشکیل سازمان ملل و بنا به تصریح منشور ملل متحد، همکاری‌های اقتصادی - اجتماعی می‌تواند پایه و اساس صلح را تشکیل دهد و جنگ یا هرگونه توسل به زور باید لغو شود.

دیپلماسی اقتصادی در مجامع بین‌المللی موضوعی است که فصل یازدهم را به خود اختصاص داده است. دیپلمات‌های درگیر در دیپلماسی اقتصادی به مهارت و دانش در مذاکره در مورد شرایط و ضوابط مربوط به موضوعات تجاری برای حفظ منافع ملی خود نیاز دارند. دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی معمولاً با دو موضوع اصلی سروکار دارد: یکم: حفاظت از منافع ملی؛ و دوم: ترویج اصول و استانداردهای مسائل اقتصادی بین‌المللی از جمله موضوعات مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خصوصی خارجی. دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی نباید تحت سلطه کشور خاصی یا گروهی از کشورها باشد و مفهوم قدرت چانه‌زنی کاذب باید تغییر کند. آنچه مورد نیاز است شناسایی موضوعات و ارائه دقیق آن موضوعات با تأکید بر منافع ملی و لزوم تدوین اصول و استانداردهای جدید تجارت بین‌المللی از جمله سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی است.

رابطه بین دیپلماسی اقتصادی و سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی در فصل دوازدهم بحث شده است. دیپلماسی اقتصادی اصطلاحی است که

نباید در تنها یک حوزه مفهومی محدود تلقی شود. سرمایه‌گذاری‌های خصوصی خارجی در کشورهای میزبان که بر اساس معاهدات سرمایه‌گذاری دوجانبه (که ممکن است عناوین مختلفی داشته باشند) محصول دیپلماسی اقتصادی بین طرف‌های این معاهدات است. سرمایه‌گذاری‌های خصوصی خارجی معمولاً به سه گونه بین کشورها صورت می‌گیرد: یکم: دو کشور توسعه‌یافته؛ دوم: یک کشور توسعه‌یافته و یک کشور در حال توسعه و سوم: یک کشور در حال توسعه عادی و یک کشور در حال توسعه پیشرفته. هدف فصل حاضر بررسی این است که چگونه سیاست‌های اقتصادی اتخاذ شده از سوی طرف‌های چنین معاهداتی (سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی) آشکار می‌شود. مسئله مهم کشورهای در حال توسعه و دیپلماسی اقتصادی در فصل سیزدهم کتاب حاضر مورد توجه قرار گرفته است. به دلایل تاریخی، رویه دیپلماتیک عصر حاضر و اصول دیپلماسی عمدتاً توسط کشورهای توسعه‌یافته رشد پیدا کرده است. مسئله این نیست که آیا این اصول و عملکرد منصفانه یا ناعادلانه هستند یا اینکه ممکن است در کل جهان در حال توسعه اعمال شوند. این اصول و رویه در زمانی ایجاد شد که جهان عمدتاً تحت سلطه قدرت‌های استعماری یا دیگر قدرت‌ها بود. ولی این اصول و رویه به طور کلی قابل رد نیست. با توجه به تغییرات بی‌سابقه‌ای که در دنیای کسب‌وکار در حال وقوع است، کشورهای در حال توسعه باید تغییرات قابل توجهی را در سیاست‌گذاری تجاری و سرمایه‌گذاری خود و همچنین روش‌های مذاکرات دیپلماتیک در مورد مسائل اجتماعی-اقتصادی اتخاذ کنند. کشورهای در حال توسعه باید نوع جدیدی از دیپلماسی اقتصادی را آغاز کنند که اعتماد، قابلیت اطمینان و پیش‌بینی‌پذیری را در ذهن سرمایه‌گذاران خصوصی خارجی از کشورهای توسعه‌یافته افزایش دهد. اینجاست که پیوند بین دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌های داخلی و استانداردهای ملی اهمیت پیدا می‌کند.



در نهایت نقش سازمان‌های غیردولتی در دیپلماسی اقتصادی در فصل آخر کتاب مطالعه شده است. اصطلاح «سازمان مردم‌نهاد یا غیردولتی» نسبتاً گسترده است؛ از منظر لغوی ممکن است به معنای هر سازمانی با هر ماهیتی باشد که «دولتی» نیست اما بخشی از هیچ نهاد عمومی یا دولتی یا مرتبط با آن محسوب نمی‌شود. سازمان‌های غیردولتی به عنوان «گروه‌های اقدام» به شمار می‌روند و به طور مستقیم به ایجاد آگاهی عمومی کمک می‌کنند. گروه‌های اقدام معمولاً در بسیاری از کشورهای غیرمردم‌سالار در دسترس نیستند یا اجازه ایجاد آن‌ها را ندارند. این فصل سعی دارد نقش سازمان‌های غیردولتی را به صورت کلی در دیپلماسی اقتصادی بررسی کند.

نویسنده در انتهای کتاب نتیجه می‌گیرد که با توجه به ماهیت در حال تغییر دیپلماسی اقتصادی، دیپلمات‌ها اکنون ملزم به تجهیز کامل خود به دانش و آموزش در رشته‌های مختلف هستند. هدف اصلی دیپلماسی اقتصادی، توسعه روابط اقتصادی در کشورهای منتخب بر مبنای دیپلماسی دوجانبه و همچنین توسعه اصول جدید در سطح بین‌المللی است که بین همه کشورها در اجرای دیپلماسی اقتصادی مشترک است. دیپلمات‌ها باید مذاکره‌کنندگان شایسته‌ای باشند. فرد نمی‌تواند به طور مؤثر در مورد چیزی مذاکره کند مگر اینکه دانش کاملی در موضوع مذاکره داشته باشد. فرایند مذاکره زمانی یک طرفه خواهد بود که یک طرف به طرف دیگر وابسته شود. متأسفانه، این وضعیتی است که اکثریت قریب به اتفاق کشورهای در حال توسعه در آن قرار دارند.

ضمن گرامیداشت مقام استاد فقیدمان مرحوم آیت‌الله مهدوی کنی (رحمته‌الله علیه)، لازم است در مقام سپاسگزاری از زحمات بزرگوارانه استاد گرانقدر آقای دکتر مهدی صادقی شاهدانی رئیس محترم شورای علمی اندیشکده دیپلماسی اقتصادی و رئیس دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام) که در طول سال‌های گذشته از شکل‌گیری و رشد حوزه نظری روابط اقتصادی

خارجی حمایت بی‌دریغی داشته‌اند مراتب تقدیر خود را ابراز سازیم؛ همچنین همراهی و پشتیبانی استاد ارجمند آقای دکتر محمد حسن شیخ‌الاسلامی رئیس مرکز مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه و عضو محترم شورای علمی اندیشکده دیپلماسی اقتصادی دانشگاه امام صادق (ع) که به حق، مبرز در تعلیم و تربیت سرمایه‌های انسانی دیپلماتیک کشور به شمار می‌آیند کمک شایسته‌ای در نشر این ترجمه بوده است. بی‌تردید انتشار مشترک این کتاب با مرکز مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه از محاسن قابل توجه در ترویج برون‌دادهای علمی این تلاش محسوب می‌شود که مرهون دیدگاه روشن، همکاری‌های سازنده و امیدبخش آقای دکتر خلیل شیرغلامی معاون محترم پژوهشی و مطالعاتی آن مرکز است. مساعدت‌ها و حمایت‌های آقایان دکتر سیدمجتبی امامی معاون محترم پژوهش و فناوری دانشگاه امام صادق (ع)، دکتر مرتضی سلمان‌نژاد مدیرکل محترم همکاری‌های علمی دانشگاه امام صادق (ع) و دکتر علیرضا شیرمحمدی فرد در غنی‌سازی این محتوای تحقیقاتی قابل تقدیر است و از زحمات آقای رضا محمدزاده کمال سپاس و تشکر را داریم.

امید است کتاب حاضر درزمینه سیاست‌گذاری حوزه دیپلماسی اقتصادی برای تصمیم‌گیران و نخبگان کشور مفید واقع شده و راهگشای حل بسیاری از مشکلات ایران عزیز شود. بی‌تردید این اثر و ترجمه آن خالی از ایراد نیست و مترجمان، آماده دریافت دیدگاه‌های خوانندگان محترم به منظور ارتقای سطح کیفی ترجمه در چاپ‌های آتی کتاب هستند.

﴿و آخر دعوانا ان الحمد لله رب العالمین﴾

امیرحسین عرب‌پور، رضا توکلی و پیمان حسنی

مردادماه ۱۴۰۱

## مقدمه نویسنده

دیپلماسی اقتصادی و تجاری به نوعی ریشه و مبنای سیاست خارجی کشورهاست. نمی‌توان به راحتی اهمیت دیپلماسی نظامی یا دیپلماسی امنیتی را انکار کرد؛ اما با توجه به موضوع «صلح‌سازی»، این فرایند باید بتواند سلسله‌مراتب دیپلماتیک مورد نیاز خود را ایجاد کند. دیپلماسی اقتصادی و تجاری در ایجاد دوستی و مودت با سایر کشورها و دولت‌ها به حدی مهم است که هیچ کشوری نمی‌تواند آن را انکار کند؛ در واقع، تعامل بین این نوع دیپلماسی و سیاست‌گذاری خارجی درهم‌تنیده است.<sup>۱</sup>

پیگمن<sup>۲</sup> معتقد است دیپلماسی اقتصادی و تجاری که تاریخچه بسیار طولانی و چشمگیری دارد، حتی قبل از تولد بسیاری از دولت‌های فعلی وجود داشته است.<sup>۳</sup> دیپلماسی اقتصادی و تجاری نه تنها به ارائه فنون مذاکره در تجارت و سرمایه‌گذاری بین دولتی و سیاست‌گذاری می‌پردازد بلکه با توسعه قوانین و مقررات در تعامل با جامعه بین‌المللی نیز سروکار دارد.

اصطلاحات «دیپلماسی اقتصادی» و «دیپلماسی تجاری» اغلب

1. K. S. Rana, 21st Century Diplomacy, The Continuum International Publishing Group (2011).

2. Pigman

3. G. Pigman, Contemporary Diplomacy, London Polity Press (2010).

به جای هم استفاده می‌شوند؛ اما دو هدف متفاوت و درعین حال ویژگی‌های مشترک خاصی دارند.<sup>۱</sup> به گفته سریدهارن<sup>۲</sup>، دیپلماسی تجاری، جنبه‌ای از مفهوم کلان دیپلماسی اقتصادی است.<sup>۳</sup> می‌توان ادعا کرد که دیپلماسی اقتصادی از نظر دامنه وسیع‌تر از دیپلماسی تجاری است؛ دیپلماسی اقتصادی عمدتاً به تجارت و مبادلات بین‌دولتی مربوط می‌شود، هرچند این تعاملات معمولاً بر اساس معاهدات دوجانبه بین دو کشور صورت می‌گیرد. ازسوی دیگر، کسانی که اصطلاح «دیپلماسی تجاری» را ترجیح می‌دهند، ویژگی‌های «دیپلماسی اقتصادی» را نیز در آن گنجانده‌اند؛ با این حال، بحث وجدل پیرامون این دو اصطلاح ممکن است بی‌پایان باشد. به گفته روئل<sup>۴</sup>:

«...دیپلماسی تجاری درباره روابط بین‌المللی و تجارت است که فعالیت‌ها و عوامل سیاسی و کارآفرینی را در بازار جهانی به هم پیوند می‌دهد».<sup>۵</sup>

به گفته لی<sup>۶</sup> و روئل، دیپلماسی تجاری در درجه اول بر توسعه شبکه‌های دیپلمات‌ها و گروه‌های تجاری برای رشد تجارت و سرمایه‌گذاری متمرکز است.<sup>۷</sup> در مورد دیپلماسی اقتصادی، هان<sup>۸</sup> معتقد است که دیپلماسی اقتصادی ابزاری مؤثر برای دستیابی به اهداف اقتصادی و سیاست خارجی

1. H. Ruel, *Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration*, Emerald Group Publishing Ltd (2012); see also M. I. Ozdem, *Governmental Agencies in Commercial Diplomacy: Seeking the Optional Agency Structure for Foreign Trade Policy*, Raleigh, North Carolina State University (2009).

2. Sridharan

3. K.Sridharan, "Commercial Diplomacy and Statecraft in the Context of Economic Reform: The Indian Experience", *Diplomacy and Statecraft*, vol. 13(2) 57-82.

4. Ruel

5. H Ruel, *Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration*, Emerald Group (2012) at 15.

6. Lee

7. D. Lee and H. Ruel, 'Introduction: Commercial Diplomacy and International Business' in H. Ruel (ed.) *Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration*, (2012) at 15.

8. Hann

به شمار می‌رود.<sup>۱</sup> نارای<sup>۲</sup> دیپلماسی تجاری را جزء حیاتی دیپلماسی اقتصادی می‌داند<sup>۳</sup>؛ به عبارت دیگر، حوزه دیپلماسی اقتصادی از دیپلماسی تجاری گسترده‌تر است. رانا<sup>۴</sup> بر این باور است که دیپلماسی اقتصادی فرایندی است که برای برقراری ارتباط با جهان گسترده‌تر و به حداکثر رساندن دستاوردهای ملی در همه زمینه‌های فعالیت اعم از تجارت، سرمایه‌گذاری و سایر اشکال مبادلات اقتصادی سودمند، استفاده می‌شود.<sup>۵</sup> از سوی دیگر، دیپلماسی تجاری ممکن است به تدریج به دیپلماسی اقتصادی تبدیل شود که دومی حاوی عناصر دیپلماسی تجاری است.

فارغ از مناقشات نظری، می‌توان گفت که دیپلماسی تجاری و دیپلماسی اقتصادی هر دو هدف «عمل متقابل»<sup>۶</sup> معنادار بین کشورهای منتخب بر اساس معاهدات دوجانبه را دنبال می‌کنند. این موضوع در ادامه بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد؛ چنین روابط متقابلی زمانی ایجاد می‌شود که کشورهای مربوطه، بخشی از اقتدار اجرایی خود را تفویض کنند.

دیپلماسی اقتصادی باید شفاف، اخلاقی و فرایندی باشد و حداکثر سود را به دنبال داشته باشد؛ این مفهوم پایه و اساس همکاری واقعی بین دولت‌ها و همچنین تشکیل‌دهنده توسعه اجتماعی - اقتصادی ملت‌هاست. نباید تنها به آن به عنوان وسیله‌ای برای کسب کمک‌های مالی و فناوری توسط کشورهای در حال توسعه از کشورهای توسعه یافته نگریست. کشورهای در حال توسعه، به طور مستقیم یا از طریق طرح‌های خود در

1. H. Maull (ed.), *Germany's Uncertain Power: Foreign Policy of the Berlin Republic* (New Perspectives in German Political Studies), London, Palgrave Macmillan (2006).

2. Naray

3. O. Naray, *Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview: A Paper presented at the 7th World Conference of TPOS, The Hague* (2008).

4. Rana

5. K. S. Rana, *21st Century Diplomacy* (2011) op. cit.

6. Reciprocity

کشورهای توسعه‌یافته مختلف، می‌توانند با ارائه پیشنهادهای پایدار به آن‌ها، به‌عنوان مثال، قراردادهای برنامه‌ساخت، بهره‌برداری و انتقال (BOT) یک ارتباط مناسب با کشورهای توسعه‌یافته ایجاد کنند. نهاد شرکتی از دولت پذیرنده توسعه‌یافته موافقت خواهد کرد که کارخانه‌ای برای تولید کالاهای خاصی راه‌اندازی کند که تقاضای بازار خوبی در آن دولت پذیرنده داشته باشد. نتیجه آن هم برای دولت پذیرنده و هم برای کشور فرستنده مفید خواهد بود؛ در این فرایند، درحالی‌که شرکت دولت پذیرنده می‌تواند محصولات را با هزینه کمتری تولید کند، مواد و نیروی کار توسط دولت فرستنده تأمین می‌شود و افراد آن کشور به‌عنوان بخشی از شرایط قرارداد، آموزش و مهارت لازم را خواهند داشت. برای تولید آن محصول، معمولاً بازارهای صادراتی توسط نهاد شرکتی دولت پذیرنده ایجاد می‌شود (این فرایند ممکن است به‌عنوان جنبه‌ای از «ظرفیت‌سازی»<sup>۱</sup> نیز توصیف شود). به این ترتیب هر دو کشور منتفع می‌شوند و وابستگی کشورها به سایر کشورها کاهش می‌یابد. تدریس در مجامع علمی با حضور اساتید خارجی نیز از فنون ظرفیت‌سازی است. پیچیدگی فرایند تولید محصولات صنعتی ممکن است توسط کشورهای درحال توسعه با این روش محقق شود. حوزه‌های دیگری نیز وجود دارد؛ ازجمله، پزشکی گرمسیری<sup>۲</sup>، تاریخ یا جغرافیا یا اکتشاف و

#### 1. Capacity Building

۲. پزشکی گرمسیری (Tropical medicine) یکی از تخصص‌های پزشکی است که مربوط به مسائل بهداشتی منحصر به مناطق گرمسیری و نیمه‌گرمسیری است. بیشتر عفونت‌هایی که یک پزشک گرمسیری با آن‌ها سروکار دارد به مناطق گرمسیری مرتبط است. برخی از شناخته‌شده‌ترین آن‌ها شامل مالاریا، ایدز و سل است. آن‌ها همچنین باید در مورد ۱۸ بیماری گرمسیری مغفول نیز آگاهی داشته باشند که شامل بیماری‌های شاگاس، هاری و تب دنگی است. شرایط نامساعد زندگی در کشورهای گرمسیری توسعه‌نیافته منجر به افزایش تعداد بیماری‌های غیر واگیر شده است. این بیماری‌ها شامل سرطان و بیماری‌های قلبی عروقی است که در گذشته در کشورهای توسعه‌یافته نگرانی بیشتری داشته‌اند. پزشکانی که در پزشکی گرمسیری آموزش دیده‌اند نیز باید برای تشخیص

ادامه در صفحه بعد

بهره‌برداری از منابع طبیعی، توسعه قانون سرمایه‌گذاری یا تبدیل قوه قضاییه محلی به یک دستگاه پیچیده یا توسعه هر قانون مرتبط دیگر درباره بانکداری، بیمه، حمل‌ونقل و... این‌ها فقط چند نمونه هستند که در آن‌ها می‌توان از فنون ظرفیت‌سازی استفاده کرد. در این فرایند هر دو طرف قرارداد منتفع می‌شوند و دانش پیشرفته در علم و فناوری نیز ممکن است با این فرایند به دست آید.

دیپلماسی اقتصادی و تجاری نزدیک‌ترین شکل دیپلماسی برای دستیابی به توسعه اجتماعی - اقتصادی در یک کشور است. این شکل از توسعه نباید ملاحظات سیاسی را دربرگیرد. یک دیپلمات درگیر در دیپلماسی اقتصادی و تجاری باید فردی باشد که دارای دانش و تجربه در رشته‌های مختلف است؛ برای مثال، جغرافیا، تاریخ، سیاست‌گذاری تجارت بین‌الملل، فنون مذاکرات دوجانبه و قراردادهای متقابل.

دامنه دیپلماسی اقتصادی که در فصلی جداگانه از این کتاب بحث می‌شود عملاً نامحدود و گسترده است. برداشت دیپلمات‌ها از پیامدهای این حوزه، دامنه آن را مشخص می‌کند. رابطه علم و فناوری و دیپلماسی اقتصادی و تجاری که در گذشته اهمیت چندانی به آن داده نمی‌شد، امروزه ثابت شده است. دیپلماسی اقتصادی، دیپلماسی روابط تجاری است که یکی از اهداف مهم آن شناسایی ماهیت «هم‌افزایی»<sup>۱</sup> در سطح دوجانبه است. با اینکه دیپلماسی اقتصادی باید پیشرو باشد، اما استانداردها را نیز باید حفظ کند. کشورهای مربوطه باید ظرفیت خود را برای جذب و سازگاری توسعه دهند. هدف دیپلماسی اقتصادی ایجاد تعامل معنادار است نه وابستگی. دیپلماسی اقتصادی و تجاری معنادار ممکن

و درمان این بیماری‌ها آماده باشند (مترجم).

است بین دو کشور در سطح نابرابر، ابتدا در سطح محدود، به تدریج و در نهایت به شیوه‌ای مؤثر توسعه یابد.

دیپلماسی اقتصادی باید در سه سطح ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی فعالیت کند. در هر سطح، فنون دیپلماسی متفاوت است. یکی از اهداف دیپلماسی اقتصادی، جهانی شدن اقتصاد است؛ اما دومی را نمی‌توان تنها با اولی به دست آورد؛ از این رو، نیازمند به همکاری بین‌المللی مبتنی بر درک مناسب از معنای واقعی جهانی شدن اقتصاد هستیم.

امروزه دیپلماسی اقتصادی به شدت سیاسی شده است. موضوع اصلی کتاب حاضر، پیشرفت در این شکل از دیپلماسی با ابزارهای دوستانه، به جای تسلیم شدن در برابر قدرت‌های قوی‌تر و برقراری روابط متقابل معقول است. ممکن است دیپلمات‌ها از این مسئله مطلع باشند که دستورالعمل‌های سازمان ملل را که توسط دفاتر مختلف آن در قالب بیانیه‌ها، توصیه‌ها، قطعنامه‌ها و مقاوله‌نامه‌ها ارائه می‌شود، در مذاکرات متقابل در سطوح دوجانبه و چندجانبه بسیار مفید است. در پایان لازم به ذکر است که اطلاعات کتاب عمدتاً با مراجعه به منابع اولیه مرتبط به دست آمده و به منابع اطلاعاتی ثانویه نیز در صورت لزوم ارجاع داده شده است.



## فصل اول:

### ماهیت دیپلماسی اقتصادی و سیاست‌گذاری خارجی

هدف اصلی دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی، نیل به توافقات و ترتیبات سودمند متقابلی است که در اثر تحقق آن، تعاملات مربوط به سیاست خارجی دو کشور تقویت می‌شود. دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی، توسعه مقررات تنظیم‌گری در قالب مقاله‌نامه‌ها، قطعنامه‌ها یا بیانیه‌های بین‌المللی و غیره را هدف قرار می‌دهد؛ بنابراین راهبردها و روش‌های عملیاتی در این دو سطح از دیپلماسی (اقتصادی) متفاوت است؛ زیرا مفهوم دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی نیازمند حمایت از عواید دوجانبه در منافع ملی اقتصادی به وسیله شناخت زمینه‌های تعامل طرفین است؛ حال اینکه دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی عواید دوجانبه‌ای را دنبال نمی‌کند بلکه هدف اصلی در آن دستیابی به امور و عوایدی همه‌جانبه برای جامعه بین‌الملل است.

از آنجاکه ماهیت راهبردها و روش‌های عملیاتی دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی پیش از هر چیز، به نقاط قوت و ضعف طرفین این تعامل دوجانبه مربوط می‌شود، چشم‌انداز دیپلماسی اقتصادی در سطح بین‌المللی باید

فارغ از تسلیم بعضی کشورها در قبال بعضی دیگر باشد. این امر به درک صحیح از مقررات تنظیم‌گری و لوازم آن نیاز دارد؛ به طوری که هدف آن حفاظت و پیگیری و پشتیبانی از منافع ملی یک‌جانبه و حتی دوجانبه کشورها به هر قیمتی نیست؛ از این رو، امروزه دیپلمات‌ها باید توانایی بیان و توجیه ضرورت چارچوب‌ها یا مقررات جدید را داشته باشند. البته این توجیه نمی‌تواند بر اساس برداشت‌ها و نظرات شخصی آن‌ها باشد؛ زیرا روش‌های عملیاتی در دیپلماسی اقتصادی برآمده از مجموعه برنامه‌ها و ابزارهایی است که در تحقق یک هدف به کار گرفته شده است و راهبرد در دیپلماسی اقتصادی برآمده از یک برنامه عمل یا خط‌مشی تصور می‌شود. به همین جهت است که راهبردها و روش‌های عملیاتی نیازمند درک صحیح و کاملی از مسائل مربوط به دیپلماسی است.

دیپلماسی اقتصادی در سطح ملی باید با تمرکز بر منافع ملی و البته با در نظر داشتن خواسته‌ها و منافع دیگر طرف‌ها باشد؛ هرچند ممکن است این منافع به طور دقیق هم‌راستا نباشند. البته در این صورت شرایط تقابل صددرصدی نیز شکل نمی‌گیرد؛ اما این موضوع وقتی اهمیت بیشتری می‌یابد که یکی از طرف‌ها، کشوری در حال توسعه باشد.

بنابراین می‌توان ادعا داشت که دیپلماسی اقتصادی نه تنها ساخت و حفظ روابط اقتصادی و تجاری بین دو طرف را مورد بحث قرار می‌دهد بلکه می‌تواند اهدافی در حوزه توسعه ظرفیت‌ها و امکانات و در پی آن تقویت بنیان‌های اقتصادی و تجاری (زیرساخت‌های عمرانی) داشته باشد.

امروزه این موضوع (در نظر داشتن ابعاد زیرساختی و توسعه ظرفیت‌ها و امکانات توسعه‌ای) در مذاکرات مربوط به مراودات اقتصادی و تجاری بین دو کشور (دولت‌های دو کشور) که یکی از آن‌ها کشوری در حال توسعه است به عنوان بخشی غیرقابل تفکیک از معاهده دوجانبه میان آن‌ها تلقی می‌شود.

بدین ترتیب در رهگذر دیپلماسی اقتصادی، یک کشور در حال توسعه به تدریج از وابستگی اقتصادی خارج شده و به موقعیتی جهت رقابت با دیگر اقتصادهای جهان دست می‌یابد.

به‌رغم آغاز استعمارزدایی از پایان دهه ۱۹۴۰، ترویج گفتمان ظرفیت‌سازی در ضمن روابط اقتصادی ملی، از دهه ۱۹۹۰ آغاز شد. در این‌گونه از مذاکرات که بر پایه دیپلماسی اقتصادی معنا یافته بود، طرفین یکدیگر را در قامت یک شریک اقتصادی یافته و بر این مبنا تعامل می‌کنند. به دنبال چنین رویه مطلوب آن است که یک کشور به‌رغم برخی ملاحظات حرفه‌ای، برای طرف مقابل اعتماد به نفس ایجاد کرده و نه آن‌که فضای بخشش و ترحم را بر مذاکرات غالب سازد؛ از این رو باید دیپلماسی اقتصادی را مفهومی پویا دانست؛ زیرا حائز جنبه‌های خلاقانه، نوآورانه و مبتکرانه است. به همین طریق شخصیت‌های درگیر در این اقدام (دیپلماسی اقتصادی) نیز باید از چنین خصوصیتی برخوردار باشند تا بتوانند خواسته‌های خود را از دیپلماسی اقتصادی برآورده سازند؛ در غیر این صورت دیپلماسی اقتصادی مورد نظر یک کشور در بدترین وضعیت ممکن قرار می‌گیرد؛ یعنی وقتی که تصور غلطی از توان موجود در چانه‌زنی طرف‌های تعامل، به وجود می‌آید.

هسته اصلی دیپلماسی، هنر مذاکره است. بیشتر از آنکه قدرت سخت نمایانگر باشد، قدرت مذاکره را توان ابداع و اقدامات نوآورانه بازیگران نشان می‌دهد؛ زیرا اگر قرار باشد بر اساس «قدرت سخت همه مسائل به نتیجه نهایی ختم شود، دیگر جایی برای مذاکره وجود نخواهد داشت و این موضوع یک امر غیرقابل قبول در نزد نخبگان است».

دیپلماسی اقتصادی لزوماً نباید در یک روند مبتنی بر حوادث تاریخی باشد. البته روابط تاریخی با کشورها ممکن است عاملی کمک‌کننده برای ادامه دیپلماسی اقتصادی و تجاری بین آن‌ها باشد؛ اما معایب خود را نیز