

نقش اقتصادی نمایندگی‌های دیپلماتیک در توسعه صادرات

سجاد فرجی دیزجی *

حمید رضا پورسلیمی **

پذیرش: ۹۸/۱/۱۷

دریافت: ۹۷/۱۰/۳۰

دیپلماسی اقتصادی / مدل جاذبه / پیمان تجاری / WTO / پیمان پولی

چکیده

این مطالعه به بررسی تأثیر متغیرهای مختلف با تأکید بر نقش دیپلماسی اقتصادی در قالب ایجاد اشکال مختلف دفاتر نمایندگی دیپلماتیک و همچنین پیمان‌های تجاری دوجانبه و چندجانبه، بر جریان مبادلات تجاری می‌پردازد. به این منظور شکل بسط یافته مدل جاذبه تجارت با استفاده از روش داده‌های مقطعی برای ۵۰ کشور و طی دوره ۲۰۱۲-۲۰۱۶ تخمین زده شده است. علاوه بر آن، این مقاله با تفکیک صادرات نفتی و محصولات مشتقه آن از سایر کالاهای صادراتی، امکان مطالعه و بررسی دقیق تر ساختار تجاری کشورهای صادرکننده نفت را فراهم آورده است. نتایج نشان می‌دهد که عضویت در سازمان تجارت جهانی در کنار پیمان‌های تجاری چندجانبه، همچنان اهمیت خود را حفظ کرده است. همچنین با توجه به سلطه چند ارز در جریان تجاری کشورها، هنوز پیمان‌های پولی از اهمیت معناداری برخوردار نیستند. نتایج همچنین حکایت از آن دارد که در مقایسه با صادرات غیر نفتی، صادرات نفتی تأثیرپذیری کمی از تنوع بخشی به دفاتر نمایندگی دیپلماتیک می‌پذیرد. از منظر تقسیم‌بندی

*. s_dizaji@modares.ac.ir

** h.poursalimi@modares.ac.ir

*. استادیار دانشگاه تربیت مدرس

** . دانشجوی دکترا اقتصاد بین الملل دانشگاه تربیت مدرس

■ سجاد فرجی دیزجی، نویسنده مسئول.

منطقه‌ای نیز، برخی مناطق مانند کشورهای آسیای شرقی، به صورت ویژه از دفاتر تجاری خود برای توسعه صادرات بهره می‌برند و در مورد سایر انواع دفاتر، اثرپذیری‌ها کم و بیش یکسان است.

طبقه‌بندی JEL: F13, F14, F53

مقدمه

جهانی شدن و یکپارچگی شبکه‌های تولید و تأمین جهانی باعث درهم‌تنیده شدن مسائل داخلی و خارجی و تشدید ضرورت همکاری‌های بین‌المللی در سطوح مختلف دوجانبه، منطقه‌ای و چندجانبه یا جهانی شده است. این امر، به ویژه پس از پایان جنگ سرد، باعث اولویت یافتن مسائل اقتصادی و تجاری و در نتیجه گسترش همکاری‌های بین‌المللی در این زمینه گشته و موضوع «دیپلماسی اقتصادی یا تجاری» به یکی از کانون‌های توجه نه تنها نظریه‌پردازان بلکه دست‌اندرکاران - دولتی و غیردولتی - تبدیل شده است.^۱ دیپلماسی اقتصادی را می‌توان به طور کلی، بهره‌گیری از سازوکارها و ابزارهای موجود در دستگاه دیپلماسی هر کشور در جهت استراتژی و اهداف اقتصادی آن تعریف کرد. اما دنبال کردن این اهداف - با توجه به پیوندهای اقتصادی هر کشور با سایر کشورها - در چارچوب تصویری که از هر کشور در جهان خارج وجود دارد، قابل تحقق است. بنابراین، دولت‌ها با آگاهی از این مساله و تأثیری که ذهنیت عمومی بر فعالیت اقتصادی بنگاه‌های آن‌ها در عرصه بین‌المللی می‌گذارد، نیاز دارند تا تصویر عمومی خودشان را در دنیا بهبود بخشند. اما شکل‌گیری این تصویر عمومی از هر کشور صرفاً در دست دولت آن نیست. ساختار سیاسی موفق، یک اثر مثبت در انعکاس تصویر بنگاه‌های اقتصادی خود دارد و به طور متقابل، بنگاه‌های اقتصادی موفق، موجب بهبود اعتبار بین‌المللی دولت خود می‌شوند؛ اما این تصویرسازی مثبت دوجانبه جزو مأموریت‌های مهم دیپلماسی تجاری هر کشور تعریف می‌گردد.^۲ مفهوم برندینگ و تصویرسازی کشوری، توسط پاتر^۳ مطرح شد؛ وی با مطالعه تجربه کشور کانادا در این زمینه، بر اهمیت ارزش افزوده‌ای که دستگاه دیپلماسی از طریق این نوع برندسازی ایجاد می‌کند تأکید دارد. تصویر و برند یک کشور از این منظر و به طور خاص - در مورد شرکت‌های تازه وارد در عرصه بین‌الملل که قصد جذب سهمی از بازار کشورهای دیگر را دارند و همچنین شرکت‌های با مقیاس فعالیت کوچک (SMEs) بسیار حائز اهمیت است.^۴

دیپلمات‌ها و افراد فعال در کنسولگری‌ها و سفارت‌خانه‌ها، با طیف گسترده‌ای از وظایف مرتبط با اقتصاد و تجارت خارجی کشور خود مواجه هستند، از جمله جمع‌آوری اطلاعات از

۱. بزرگی، (۱۳۹۳)

2. W.R.A ten Haaf, (2010)

3. Potter, (2004)

4. Kostecki, (2007)

بازارهای خارجی، شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری یا جذب سرمایه برای کشور خود، حمایت و کمک به راه‌اندازی دفاتر شرکت‌ها در کشورهای دیگر و همچنین ارائه کمک‌های راهبردی به شرکت‌های تازه وارد و بعضاً کوچک، کمک به حل اختلافات و بعضاً دعاوی قضایی که گریبانگیر فعالین تجاری کشور آن‌ها در خارج از کشور شده و غیره. لی^۱ حوزه دیپلماسی تجاری را در سه بخش دسته‌بندی می‌کند؛ اول، جمع‌آوری اطلاعات تجاری و انجام تحقیقات بازار و شناسایی ظرفیت‌های بازارهای خارجی؛ دوم، معرفی بنگاه‌ها و شرکت‌های خصوصی کشور خود به بخش‌های مرتبط در کشورهای خارجی و تلاش برای توسعه بازارهای فروش آن‌ها یا جذب منابع مالی جدید برای سرمایه‌گذاری و سوم معرفی محصولات و شرکت‌های نوظهور کشور خود به بازارهای خارجی از طریق برگزاری سمینارها، نمایشگاه‌ها و همچنین لابی‌ها و مراودات مستقیم تجاری. کوزتکی و نارای^۲ علاوه بر سه مورد بالا، مدیریت و حل تعارضات تجاری بین کشورها و همچنین دنبال کردن استراتژی‌های تجاری هر کشور را جزو مأموریت‌های مهم دیپلماسی تجاری می‌دانند.

عملکرد مؤثر دیپلماسی هر کشور نیز مشروط به در نظر گرفتن فاکتورهایی است. از جمله اندازه و ظرفیت اقتصادی کشور مورد نظر خارجی در تعیین میزان گستره فعالیت دیپلماسی کشور مبدا، بسیار مهم است. بدون در نظر گرفتن این فاکتورها، تعبیر کلی بخشی از اقتصاددانان در مورد دیپلماسی اقتصادی، که آن را نوعی دخالت دولت در بازارهای بین‌المللی می‌دانند، می‌تواند حتی جنبه منفی‌تری نیز پیدا کند.

هدف اصلی این مقاله پیرامون کانال‌های مختلف اثربخشی دیپلماسی تجاری نظیر تعداد سفارتخانه‌ها، تعداد دفاتر کنسول‌گری‌ها، تعداد دفاتر تجاری، عضویت در پیمان‌های پولی و تجاری مشترک و... بر حجم صادرات بین کشورها است. در واقع سؤال پژوهش عبارت است از اینکه آیا در سال‌های اخیر رویکردهای مختلف دستگاه دیپلماسی کشورها در حوزه اقتصاد بین‌الملل، دچار تغییراتی شده است یا خیر؟ به این منظور داده‌ها و اطلاعات ۵۰ کشور طی سال‌های ۲۰۱۲-۲۰۱۶ با استفاده از روش داده‌های مقطعی مورد تجزیه و تحلیل قرار خواهند گرفت. جهت بررسی تفاوت‌ها در نحوه تأثیرگذاری دیپلماسی اقتصادی کشورها بر حجم صادرات نفتی و غیرنفتی کشورها، تخمین‌های جداگانه‌ای با تفکیک صادرات نفتی و غیر

1. Lee, (2004)

2. Kostecki, Naray, (2008)

نفتی در مدل‌های مجزا انجام خواهند پذیرفت. همین‌طور تخمین‌های جداگانه‌ای برای بررسی عوامل تعیین‌کننده صادرات در مناطق مختلف جغرافیایی انجام خواهد یافت تا میزان اثرپذیری صادرات از فعالیت‌های دیپلماتیک کشورها در مناطق مختلف جهان مورد مقایسه قرار گیرد. بخش دوم مقاله به مبانی نظری پیرامون این موضوع می‌پردازد. بخش سوم روش‌شناسی مقاله را توضیح می‌دهد و همچنین به بررسی مطالعات انجام شده در این حوزه می‌پردازد. بخش چهارم مدل تجربی مطالعه را توضیح می‌دهد. بخش پنجم به تخمین مدل و ارزیابی نتایج پرداخته و در بخش آخر جمع‌بندی و نتیجه‌گیری ارائه می‌گردد.

۱. مبانی نظری پیرامون دیپلماسی تجاری

از نظر برخی اقتصاددانان، کمک‌های یارانه‌ای که به صورت مستقیم به صنایع صادراتی تخصیص می‌یابد یا به صورت غیرمستقیم (برای مثال از طریق گسترش دستگاه دیپلماسی تجاری)، برای آن هزینه می‌شود، کارآمدی ساختار اقتصادی را از دو جهت مورد آسیب قرار می‌دهد؛ اول آنکه به مازاد مصرف یا مازاد تولید کالاهای صادراتی تحت حمایت دولت می‌انجامد، ثانیاً منابع درآمدی مورد نیاز برای تامین مالی این حمایت‌ها (مثلاً مالیات) ممکن است به شکلی افزایش یابد که کارآمدی دیگر بخش‌های اقتصادی را کاهش دهد.^۱ با این حال همه حمایت‌های مالی از این دست را نمی‌توان نمونه‌ای از ناکارآمدی دانست. با فرض شکست بازار، اینگونه دخالت‌های دولت نقش مداخله عمومی برای حل مساله شکست بازار است که خود موجب ناکارآمدی تولید شده است. از سوی دیگر، مداخله عمومی دولت در امر صادرات که به شکل دیپلماسی تجاری می‌تواند نشان داده شود، پاسخی به موانع تجارت است که مانع از بهره‌گیری کامل شرکت‌ها از همه ظرفیت صادراتی خود می‌شود.

یکی از این موانع می‌تواند محدودیت اطلاعاتی باشد که بنگاه‌های خصوصی کشورهای در حال توسعه، از مقاصد صادراتی خود دارند؛ نظیر قوانین حاکم بر اقتصاد و تجارت کشور مقصد، تفاوت‌های فرهنگی، ترجیحات مصرف‌کننده و سایر مواردی که تحقیق و کسب اطلاعات از آن‌ها، هزینه‌بر و زمان‌بر است.^۲ از این جهت صادرات نیاز به پرداخت هزینه اطلاعات دارد که

1. Veenstra, Bergeijk, (2010)

2. Martincus, Carballo, (2008)

حتی در صورت انجام آن، ممکن است عواید آن خیلی زود توسط سایر رقبا کشف شده و مورد بهره‌برداری آنها قرار گیرد. به همین دلیل هیچ شرکتی حاضر نخواهد بود تا این سرمایه‌گذاری را به تنهایی انجام دهد، در حالی که نمی‌تواند در بهره‌مندی از منافع آن، حریمی برای خود ایجاد کند. بنابراین، چنین اطلاعاتی حکم نوعی کالای عمومی را خواهد داشت که حضور دولت از طریق دستگاه دیپلماسی تجاری را برای تهیه آن توجیه می‌کند. با این وجود رزا در مطالعه خود بحث می‌کند که نقش موانع اطلاعاتی برای توسعه صادرات، با کاهش هزینه‌های ارتباطات و گسترش شبکه‌های ارتباطی کاهش پیدا کرده است.

دو شرط اساسی جهت مقبول شدن دخالت دولت در اقتصاد وجود دارد؛ اول آنکه منافع این دخالت بر مضرات آن غلبه داشته باشد؛ و دوم اینکه در حد امکان این مداخله در حوزه‌هایی که ناکارامدی وجود دارد، اعمال شود.^۱

مطالعه مربوط به فان برخک و موونز (۲۰۱۴)^۲ زمینه جدیدی در مورد اهمیت دیپلماسی اقتصادی در سال‌های اخیر فراهم نموده است؛ آنها معتقدند که با توجه به شرایط درهم‌تنیده اقتصاد جهانی، دیپلماسی تجاری از یک طرف با تقویت همکاری‌های اقتصادی میان کشورها، امنیت اقتصادی را (از طریق بالا بردن هزینه تعارضات) افزایش می‌دهد و از سوی دیگر برای حل برخی مسائل و چالش‌های عرصه اقتصاد بین‌الملل (نظیر نقش اقتصادها در مسائل زیست محیطی)، راهگشا می‌باشد.

این مقاله با به‌کار بردن روش مطالعاتی فان برخک و همکاران (۲۰۱۱) و تمرکز بیشتر بر بعد تجربی آن، ضمن بررسی مجدد تأثیر دیپلماسی تجاری بر گسترش تجارت با استفاده از اطلاعات جدیدتر، دو مساله مهم دیگر را که مغفول مانده‌اند مورد توجه قرار می‌دهد؛ اول آنکه نقش دیپلماسی تجاری در صادرات محصولات نفتی و غیر نفتی به تفکیک مورد بررسی قرار خواهد گرفت و دوم آنکه با توجه به اهمیت موافقت‌های تجاری دوجانبه و چندجانبه (فراتر از اهمیت عضویت در WTO) در گسترش حجم تجارت خارجی کشورها، اثر این توافقات بر حجم صادرات کشورها مورد آزمون قرار می‌گیرد. علاوه بر آن اثر پیمان‌های پولی دوجانبه بر صادرات نیز بررسی خواهد شد.

1. Rose, (2007).

2. V. Nitsch, (2010).

3. Peter van bergeijk , Selwyn Moons, (2014)

پیمان پولی دوجانبه^۱ قراردادی است که بانک‌های مرکزی دو کشور برای حذف ارز واسطه‌ای (نظیر دلار) در مبادلات میان خود و جایگزین کردن پول‌های ملی خود، از آن استفاده می‌کنند. این اقدام عملاً موجب کاهش اتکا به برخی ارزهای مهم برای پاسخگویی به نیازهای کوتاه‌مدت ارزی می‌شود. علاوه بر آن، با کاهش سهم این ارزهای واسطه‌ای در مبادلات خارجی، دارایی‌های بانک‌ها، کمتر تحت تاثیر ریسک نوسانات آن‌ها قرار می‌گیرد. برای مثال بانک مرکزی اروپا بعد از بحران سال ۲۰۰۸ به منظور جلوگیری از تکرار بحران ارزی اقدام به برقراری پیمان‌های پولی با فدرال رزرو آمریکا، بانک‌های مرکزی انگلستان، سوئیس، کانادا و چند کشور دیگر از جمله چین کرده است. بانک مرکزی چین که در عقد این قرارداد پیش‌تاز است، در سال‌های اخیر به منظور گسترش مبادلات تجاری با یوآن و جهانی‌سازی آن اقدام به برقراری پیمان پولی با بیش از ۳۲ کشور کرده است. یکی دیگر از مزایای پیمان پولی کاهش تاثیر تحریم و مناقشات با اقتصادهای بزرگ است که در حال حاضر در روابط کشورهایی نظیر ایران و روسیه با آمریکا، قابل مشاهده است. روسیه چند سال پیش به منظور حذف دلار از مبادلات خود و کاهش تاثیر تحریم‌های آمریکا اقدام به انعقاد پیمان پولی با چین کرد. اما آیا صرف ایجاد این پیمان‌ها برای هراتصادی راهگشا خواهد بود؟ پیمان پولی روسیه و چین از نمونه‌هایی است که بررسی آن به جهت شباهت سیاست‌گذاری روس‌ها برای مقابله با تحریم‌های آمریکا، برای بانک مرکزی ایران نیز مفید است. چین و روسیه با هدف افزایش سطح مبادلات خود از ۲۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ تا ۱۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵، چنین پیمانی را امضا کردند. ولی سطح مبادلات این دو کشور هنوز به ۷۰ میلیارد دلار نیز نرسیده است. دلیل آنکه این پیمان هنوز به سطح مورد انتظار دو کشور و خصوصاً روسیه نرسیده، این است که اولاً دو کشور سهم یکسانی در سبد تجاری طرف مقابل خود ندارند و علاوه بر آن تنوع کالاهای تجاری چین قابل مقایسه با روسیه نیست و تنها نفت و گاز روسیه است که می‌تواند برای طرف چینی جذاب باشد. از طرف دیگر سهم چین در تجارت جهانی نیز بسیار بزرگتر از کشور روسیه است که موجب می‌شود به اندازه‌ای که یوان چین می‌تواند یک ارز مناسب برای انجام سایر مبادلات کشور روسیه محسوب شود، روبل روسیه چنین وضعیتی نداشته باشد. نوسانات بالای روبل نسبت به یوآن چین نیز بسیار حائز اهمیت است و به دنبال سقوط ارزش روبل روسیه در سال ۲۰۱۶، حتی موجب تردید چین برای تمدید

این پیمان شد. بانک مرکزی ایران نیز از سال ۱۳۹۲، تلاش‌هایی را برای کاهش وابستگی به دلار صورت داده است؛ از جمله آن می‌توان، انجام مذاکرات گسترده با شرکای تجاری ایران جهت عقد قراردادهای دوجانبه پیمانی پولی و با هدف استفاده از ابزار سواپ برای پرداخت‌های ارزی کشور، نام برد. این تلاش‌ها در عمده موارد به ایجاد تفاهم نامه‌هایی انجامیده که تا تبدیل شدن به قرارداد، وضعیت نامشخصی دارند و در دو مورد نیز با کشورهای پاکستان و ترکیه، قرارداد پیمانی پولی امضا شده است.

۲. روش‌شناسی و مرور مطالعات انجام شده

عموم تلاش‌هایی که پیرامون بررسی نقش دیپلماسی در حوزه تجارت صورت پذیرفته، از مدل جاذبه استفاده کرده‌اند. مدلی که با الگو برداری از قانون جاذبه نیوتون، تأثیر متغیرهای مختلف بر حجم مبادلات تجاری میان کشورها را ارزیابی می‌کند. این مدل برای اولین بار توسط جان تینبرگن (۱۹۶۲)^۱ برای پیش‌بینی جریان تجاری میان کشورها و عوامل موثر بر آن مورد استفاده قرار گرفت. در ابتدا متغیرهای ساده‌ای که بیشتر با قانون جاذبه نیوتون تناسب داشتند، مانند فاصله میان کشورها و اندازه اقتصادی آن‌ها در این مدل مورد استفاده قرار گرفت. به تدریج ظرفیت این مدل بیشتر مورد شناخت قرار گرفت و سایر متغیرهای اقتصادی مانند توافق‌های تجاری دوجانبه و حتی متغیرهای غیراقتصادی مانند مساحت کشورها، دسترسی به آب‌های آزاد، زبان مشترک، سوابق رابطه استعماری نیز به این مدل اضافه شد. توسعه ابعاد این مدل در حوزه تجارت، در نهایت تا حدی بود که برخی دانشگاهیان علاقه‌مند به حوزه دیپلماسی تجاری، متغیرهای مربوط به روابط دیپلماتیک میان کشورها را نیز به این مدل افزوده و موجب تخمین‌های هرچه دقیق‌تر آن شدند.

با توجه به اینکه هدف اصلی این مطالعه، وارد کردن متغیرهای مربوط به سطوح مختلف روابط دیپلماتیک کشورها است، و از آنجا که اطلاعات مربوط به این متغیر از سایت اطلاعات نمایندگی‌های خارجی کشورها^۲ استخراج شده که فاقد ثبت روند تغییرات آن است، لذا مدل فوق با استفاده از یک سری مقطعی^۳ مورد آزمون قرار گرفته است. هرچند باید این نکته را اضافه

1. Jan Tinbergen

2. www.embassypages.com

3. Cross-Sectional Data Analysis

کرد که سطوح روابط دیپلماتیک میان کشورها به طور معمول در کوتاه مدت دستخوش تغییرات ناچیزی می‌شود. با این حال نتایج این ارزیابی برای بررسی روند تغییر میزان اثربخشی هر متغیر، به صورت نقطه‌ای با مطالعات مشابه، مقایسه می‌شود.

شاید پرارجاع‌ترین مطالعه در این حوزه مربوط به رز (۲۰۰۷)^۱ باشد که جریان تجاری متقابل ۲۲ کشور بزرگ اقتصادی را با ۲۰۰ کشور دیگر و طی سال‌های ۲۰۰۲-۲۰۰۳ مورد مطالعه قرار داده است. نتایج نشان از اثر مثبت ۶-۱۰ درصدی نقش سفارت‌خانه‌ها بر روی صادرات کشورهای مورد مطالعه وی دارد. در کار مشابهی کایولا و ویلاروبیا (۲۰۰۸)^۲ اندازه این تأثیر ۱۱ تا ۱۸ درصد برآورد شده است. آفمن و مورل (۲۰۱۰)^۳ در کاری مشابه، روابط تجاری ۲۶ کشور OECD با ۳۰ کشور اروپای شرقی را در سال‌های ۱۹۹۵، ۲۰۰۰ و ۲۰۰۵ بررسی کرده‌اند که نتایج آن‌ها نشان از تأثیر مثبت ۴۰ درصدی دفاتر کنسولی جدید در جریان تجاری میان آن‌ها دارد. دن کوریک (۲۰۱۴)^۴ همین مطالعه را در مورد صادرات کشور کانادا انجام داده که نتایج آن نشان از تأثیر مثبت ۷۷ درصدی توافقاتی تجاری آزاد و اثر مثبت ۲۹ درصدی سفارت‌خانه‌ها بر صادرات این کشور دارد.

ویورو و پارجا^۵ (۲۰۰۵) از مدل جاذبه برای بررسی جریان درآمدهای توریستی ۱۵۶ کشور از کشورهای عضو G۷ استفاده کرده‌اند. آن‌ها در کنار متغیرهایی نظیر جمعیت، مسافت دو کشور، درآمدهای سرانه و قدرت خرید هر کشور، از متغیر تعداد سفارت‌خانه‌ها و دفاتر کنسولی در کشور مقصد و همچنین عضویت در توافقاتی نامه‌های تجارت آزاد نیز استفاده کردند. نتایج آن‌ها نشان از اهمیت عضویت در توافقاتی تجاری آزاد در جذب درآمد توریستی و نیز داشتن زبان مشترک بین کشورها دارد، همچنین آنها نقش دفاتر کنسولی و سفارت‌خانه در افزایش این درآمد را ۳۰ درصد تخمین می‌زنند.

یوسف باگیر (۲۰۱۷)^۶ در مقاله‌ای به ارزیابی هزینه - فایده نقش دیپلماسی تجاری در افزایش تجارت کشور ترکیه می‌پردازد. وی اثر افزایش ۳۷ سفارت‌خانه کشور ترکیه را در سال‌های ۲۰۰۶ تا

1. Rose

2. Segura-Cayuela, Vilarrubia

3. Afman, Maurel

4. Dan Ciuriak

5. Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero

6. Yusuf Bagir

۲۰۱۴ بر روی جریان تجاری این کشور با ۱۸۶ کشور دیگر بررسی کرده است. نتایج وی نشان از افزایش صادرات ترکیه تا ۲۷ درصد به ازای اضافه شدن هر سفارت خانه دارد. این تاثیر در مورد واردات کالا به ترکیه تا ۷۰ درصد بوده است.

دیزجی^۱ (۲۰۱۸)، تغییر دیپلماسی اقتصادی ایران را در قالب تغییر جهت جریانات تجارت بین‌المللی اش به سمت شرکای تجاری جدید در طول دوره‌های مختلف تحریم مورد مطالعه قرار می‌دهد. مطالعه مذکور با بسط مدل جاذبه استاندارد، تأثیرات تحریم‌های محدود آمریکا و همین‌طور تحریم‌های گسترده آمریکا، اتحادیه اروپا و سازمان ملل را بر روی تجارت دوجانبه، صادرات و واردات ایران در مدل‌های جداگانه بررسی می‌کند. مطالعه وی نشان می‌دهد که با وجود فشار تحریم‌های اقتصادی در طول دو دهه گذشته، اقتصاد ایران توانسته است تا سطح تجارت خود را در طول سالیان گذشته افزایش دهد. دلیل این مساله، اتخاذ یک دیپلماسی اقتصادی نسبتاً سازگار توسط ایران بوده است که منجر به تقویت تجارت با کشورهای شرق آسیا و همسایگانش شده است. تشدید تحریم‌ها در سال ۲۰۱۲، سمت و سوی تجارت ایران را بیش از پیش به سمت آسیا و مخصوصاً به سمت کشورهایی نظیر چین و هندوستان، ترکیه و امارات متحده عربی هدایت نموده است. سهم صادرات چین و هندوستان به ایران از حدود ۱۰ درصد در سال ۲۰۰۱ به حدود ۴۰ درصد در سال ۲۰۱۴ افزایش پیدا کرد. چین و امارات متحده عربی، مهمترین صادر کنندگان به ایران در سال ۲۰۱۴ بوده‌اند بطوریکه حدود ۶۰ درصد واردات از این کشورها بوده است. بر اساس یافته‌های دیزجی (۲۰۱۸)، با وجود اینکه تحریم‌های محدود آمریکا، به طور کلی تجارت ایران را با کشورهای دیگر افزایش داده است ولی تحریم‌های گسترده موجب کاهش‌های قابل توجهی در تجارت کل، صادرات و واردات ایران شده‌اند. علاوه بر آن وی بحث می‌نماید که انعطاف در فضای سیاسی ایران و اتخاذ سیاستهایی در راستای تنش‌زدایی با قدرت‌های جهانی می‌تواند از تأثیر شدید تحریم‌های چند جانبه بر روی جریانات تجاری ایران بکاهد.

فان برخک در سلسله مقالاتی در این حوزه، بیشترین استفاده را از مدل جاذبه برده است. اولین کار وی با مینا یاکوب (۲۰۰۹) با الهام از مقاله رز (۲۰۰۷)، شامل مطالعه جریان تجارت دوجانبه ۶۳ کشور در سال ۲۰۰۶ می‌شود. در این مطالعه اثر مجموع سفارت‌خانه‌ها و کنسول‌گری‌ها و همچنین اثر توافق‌های تجارت آزاد بررسی شده که نتایج آن در مورد نقش سفارت‌خانه‌ها،

مشابه کاررز بوده است. مطالعه دیگر این دو به همراه وینسترا^۱ (۲۰۱۰) جریان تجاری ۳۶ کشور را در همان سال ۲۰۰۶ بررسی کرده‌اند که این بار نقش تعداد کارمندان آژانس‌های توسعه صادرات نیز مورد توجه قرار گرفته‌اند. نتایج این مطالعه در مورد نقش سفارت‌خانه‌ها در توسعه جریان صادرات، از نظر میزان و علامت مشابه مطالعه قبلی است با این وجود اثر تعداد کارمندان، منفی و البته ناچیز برآورد شده است. کار سوم ایشان با گروت (۲۰۱۱)^۲ به مطالعه ۶۳ کشور در سال ۲۰۰۵ مربوط می‌شود که این بار دفاتر دیپلماتیک را به شش نوع سفارت‌خانه، کنسولگری حرفه‌ای، کنسولگری افتخاری، دفاتر تجاری، شعب سفارت و دفاتر نمایندگی تقسیم کرده و اثر هر یک را در کنار سایر متغیرها به صورت جداگانه بررسی کرده‌اند. مطالعه اخیر به صورت ویژه مورد توجه این پژوهش بوده و چارچوب کلی آن با لحاظ تغییراتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و نتایج کار در نهایت با آن نیز مقایسه می‌شود. موونز و دبوئر (۲۰۱۳)^۳ از همین چارچوب پیشنهادی برای ارزیابی اثربخشی دیپلماسی تجاری در روابط تجاری میان کشورهای با سطح درآمد پایین و بالا و همچنین نوع همگن بودن و غیرهمگن بودن کالاهای صادراتی میان آن‌ها، استفاده می‌کنند. نتایج ارزیابی آن‌ها نشان می‌داد که اثربخشی دیپلماسی تجاری در همه موارد در مورد رابطه جفت‌های تجاری کم درآمد-پر درآمد بیش از سایر موارد بوده، که میزان آن در مورد کالاهای تجاری غیرهمگن، حتی بیشتر نیز می‌شود.

۳. مدل تجربی

همانطور که گفته شد، در این مقاله از مدل جاذبه استفاده شده که ساختار کلی آن مورد استفاده فان برخک، مینا یاکوب و گروت در سال ۲۰۱۱ بوده است؛ با این تفاوت که در اینجا اثر پیمان‌های تجاری از اثر عضویت در WTO تفکیک شده و متغیر مربوط به پیمان‌های پولی نیز اضافه شده است. شکل کلی مدل به صورت زیر است:

$$\ln(X_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(D_{ij}) + \alpha_2 \ln(Y_i) + \alpha_3 \ln(Y_j) + \alpha_4 \ln(Pop_i) + \alpha_5 \ln(Pop_j) + \alpha_6 \ln(Lang_{ij}) + \alpha_7 \ln(Cont_{ij}) + \alpha_8 \ln(Land_{ij}) + \alpha_9 \ln(Area_i * Area_j) + \alpha_{10} \ln(Col_{ij}) + \alpha_{11} Cui_{ij} + \alpha_{12}$$

1. Mina Yakop, van Veenstra, Peter A.G. van Bergeijk

2. Henri L.F., de Groot

3. S.J.V. Moons, Remco de Boer

$$\text{Emb}_{ij} + \alpha_{13} \text{CarCon}_{ij} + \alpha_{14} \text{HonCon}_{ij} + \alpha_{15} \text{TradeOf}_{ij} + \alpha_{16} \text{EmBra}_{ij} + \alpha_{17} \text{RepOf}_{ij} + \alpha_{18} \text{FTA}_{ij} + \alpha_{19} \text{CuSw}_{ij} + \alpha_{20} \text{WTO}_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

که i مشخص کننده کشور صادرکننده است و j کشور واردکننده را مشخص می کند. توضیح سایر متغیرها به شرح زیر است:

X_{ij} : متوسط صادرات دلاری کشور i به کشور j طی دوره ۲۰۱۲-۲۰۱۶ (با توجه به اهداف ذکر شده برای تحقیق حاضر تخمین های جداگانه ای با در نظر گرفتن صادرات نفتی (M_{ij}) و صادرات غیرنفتی (XM_{ij}) انجام خواهند پذیرفت (که در جداول ۲ و ۶ تحت عنوان معادله ۲ برای صادرات نفتی و معادله ۳ برای صادرات غیرنفتی قابل مشاهده است).

Y_i و Y_j : متوسط تولیدنخالص داخلی سرانه کشورهای i و j طی دوره ۲۰۱۲-۲۰۱۶

D_{ij} : فاصله جغرافیایی بین کشورهای i و j

Pop_i و Pop_j : جمعیت کشورهای i و j در سال ۲۰۱۶

$Area_i$ و $Area_j$: مساحت کشورهای i و j بر حسب کیلومتر مربع

Emb_{ij} : تعداد سفارت خانه های کشور i در j

$CarCon_{ij}$: تعداد کنسولگری های حرفه ای کشور i در کشور j

$HonCon_{ij}$: تعداد کنسولگری های افتخاری کشور i در کشور j

$TradeOf_{ij}$: تعداد دفاتر تجاری کشور i در کشور j

$EmBra_{ij}$: تعداد شاخه های دفاتر سفارت خانه اصلی کشور i در کشور j

$RepOf_{ij}$: تعداد دفاتر نمایندگی کشور i در کشور j

و همچنین متغیرهای مجازی شامل موارد زیر می باشند:

$Lang_{ij}$: اگر کشورهای i و j دارای زبان مشترک باشند مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر را می گیرد.

$Cont_{ij}$: اگر کشورهای i و j دارای مرز مشترک باشند مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر را می گیرد.

$Landl_{ij}$: اگر کشورهای i و j هر دو محصور در خشکی نیستند، مقدار صفر، اگر یکی از آن ها محصور در خشکی باشد مقدار یک و اگر هر دو محصور در خشکی باشند مقدار دو را می گیرد.

Col_{ij} : در صورت وجود هرگونه رابطه استعماری میان کشورهای i و j ، مقدار یک و در غیر این صورت مقدار ۰ می‌گیرد.

Cu_{ij} : در صورت آنکه کشورهای i و j دارای پول یکسان باشند مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر می‌گیرد.

FTA_{ij} : در صورت آنکه کشورهای i و j در یک پیمان تجاری یکسان عضو باشند، مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر می‌گیرد.

$CuSw_{ij}$: در صورت آنکه کشورهای i و j دارای پیمان پولی مشترک باشند، مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر می‌گیرد.

WTO_{ij} : در صورت آنکه کشورهای i و j عضو WTO، باشند مقدار یک و در غیر این صورت مقدار صفر می‌گیرد.

و ε_{ij} جز اختلال با ویژگی‌های استاندارد مربوط به آن است.

مدل فوق با استفاده از روش داده‌های مقطعی ساده برای ۵۰ کشور مورد آزمون قرار می‌گیرد. ۵۰ کشور مورد مطالعه این پژوهش عبارت از ۵۰ کشور اول صادرکننده دنیا در سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ است، که اطلاعات کاملی از جریان تجاری آن‌ها در دسترس بود و حجم صادرات این ۵۰ کشور معادل بیش از ۹۴ درصد از ارزش صادرات کالاها در سال ۲۰۱۶ است. (لیست آن‌ها در جدول پیوست ۱ آمده است). برای این ارزیابی از میانگین ساده داده‌های صادراتی آن‌ها طی دوره ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ استفاده شده تا اثر نوسانات موقتی موثر بر تجارت بین کشورها، کاهش یابد. اطلاعات مربوط به انواع دفاتر دیپلماتیک کشورها، از سایت اطلاعات نمایندگی‌های خارجی کشورها^۱ جمع‌آوری شده است. داده‌های مربوط به متغیرهای فاصله، زبان، مساحت کشورها و متغیرهای مجازی سابقه روابط استعماری، پول مشترک، وجود مرز مشترک و محصور در خشکی بودن هریک از سایت مربوط به داده‌های مدل جاذبه^۲، به دست آمده است. اطلاعات مربوط به متغیرهای جمعیت و سرانه درآمدی از سایت بانک جهانی استخراج شده، عضویت هریک از ۵۰ کشور نمونه در سازمان تجارت جهانی و همچنین لیست توافقات تجاری که کشورهای مورد نظر در این مطالعه در آن عضو هستند، از وب سایت این سازمان بدست آمده‌اند. اطلاعات

1. www.embassypages.com

2. www.cepii.fr

پیمان‌های پولی مشترک از وب سایت روابط کنسولی بین‌المللی^۱ استخراج شده و در آخر داده‌های مربوط به متغیر صادرات کل و همچنین صادرات محصولات نفتی از سایت اطلاعات تجاری کشورها^۲ بدست آمده است. خلاصه‌ای از اطلاعات مربوط به آمار دفاتر دیپلماتیک ۵۰ کشور مورد مطالعه در جدول پیوست (۲) آمده است.

۴. نتایج تجربی

نتایج کامل ارزیابی مربوط به همه مدل‌ها در بخش پیوست آمده است. در جدول (۱) تنها نتایج مربوط به متغیرهای دیپلماسی خارجی و همچنین پیمان‌های تجاری و پولی را خلاصه کرده ایم. علاوه بر آن جدول (۱) نتایج تخمین‌های مدل ما را با نتایج مطالعه فان برخک و همکاران (۲۰۱۱) مقایسه می‌کند. باید توجه داشت که اگرچه مقاله آن‌ها در سال ۲۰۱۱ منتشر شده ولی اطلاعات آن مربوط به سال ۲۰۰۵ بوده و با توجه به اینکه اطلاعات مقاله ما مربوط به سال ۲۰۱۶ است، از این جهت امکان مقایسه برای بررسی هرگونه تغییر احتمالی در متغیرهای اثرگذار بوجود می‌آید. نتایج هر دو مطالعه نشان می‌دهد که از میان شش نوع دفتر نمایندگی بیشترین اثرگذاری مثبت (و به لحاظ آماری معنادار) در صادرات کشورها، مربوط به دفاتر اصلی سفارت‌خانه‌ها و همچنین دفاتر کنسولگری حرفه‌ای است؛ در این میان تغییرات قابل توجهی در مورد اثربخشی دفاتر تجاری در دو دوره مورد مطالعه، قابل مشاهده است. علاوه بر آن، این مقایسه نشان می‌دهد که در طول این بازه، اهمیت دفاتر سفارت‌خانه‌ها افزایش پیدا کرده است. همچنین اثرگذاری پیمان‌های تجاری نیز با توجه به روند رو به رشد آن‌ها در این سال‌ها، دو برابر شده است. البته نتایج مطالعه ما نشان می‌دهد که همچنان عضویت در سازمان تجارت جهانی اهمیت خود را دارد؛ این نتیجه‌گیری شاید تا حدی در تضاد با انتظارات رو به کاهش فعلی از اثربخشی مثبت سازمان تجارت جهانی باشد. اثربخشی پیمان‌های پولی اگرچه در این تحلیل مثبت ارزیابی شده است، ولی به لحاظ آماری معنادار نمی‌باشد.

1. www.cfr.org

2. www.m.trademap.org

جدول ۱- نتایج ارزیابی مدل ۱

Model	معادله ۱	نتایج فان برخک و همکاران
Embij	۱,۲۷ (۰,۰۰)	۰,۹۲ (۰,۰۹)
CarConij	۰,۰۷ (۰,۰۲)	۰,۰۶ (۰,۰۲)
HonConij	۰,۰۰۲ (۰,۸۳)	۰,۰۱ (۰,۰۰)
TradeOfij	۰,۳۹ (۰,۰۰)	-۰,۰۶ (۰,۱۵)
EmBraij	-۰,۴۸ (۰,۳۷)	۰,۳۱ (۰,۱۵)
RepOfij	-۰,۲۷ (۰,۱۸)	-۱,۲۳ (۱,۱۸)
FTAij	۰,۸۲ (۰,۰۰)	۰,۳۷ (۰,۰۶)
CuSwij	۰,۲۱ (۰,۲۷)	*
WTOij	۱,۷۶ (۰,۰۰)	*
R ^۲	۰,۵۹	۰,۶۷

منبع: یافته‌های تحقیق - فان برخک، مینا یاکوب و گروت (۲۰۱۱)

جدول (۲) نتایج مدل اصلی را با نتایج صادرات نفتی و همچنین صادرات غیر نفتی کشورها مقایسه می‌کند. این جدول و همچنین جدول (۵) پیوست نشان می‌دهد که در مقایسه با صادرات غیر نفتی، صادرات نفتی تأثیر مثبت بیشتری از حجم اقتصادها، جمعیت، دسترسی به آب‌های آزاد می‌پذیرد و فاصله بین کشورها نیز اثر منفی بیشتری بر روی میزان صادرات نفتی دارد. از میان انواع دفاتر دیپلماتیک، تنها اثر مثبت و قابل توجه سفارت‌خانه‌ها بر صادرات نفتی به لحاظ آماری معنادار است؛ در حالی که در مورد صادرات غیر نفتی، علاوه بر تأثیر مثبت سفارتخانه‌ها، نقش دفاتر کنسولی و مهمتر از آن، دفاتر تجاری نیز مثبت و قابل توجه است. اهمیت پیمان‌های تجاری نیز در مورد صادرات غیر نفتی کشورها در مقایسه با صادرات نفتی

دو برابر ارزیابی می‌شود. با این حال باز هم برخلاف تصور عمومی، صادرات نفتی نیز در شرایط فعلی بازار، از ساختار تجاری نسبتاً پیچیده‌ای برخوردار بوده و نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که کشورهای نفتی، در بازار رقابتی فعلی محصولات نفتی از ابزارهای ممکن دستگاه دیپلماسی خود نیز استفاده می‌کنند.

از جمله نتایج قابل توجه دیگر این مطالعه نقش منفی متغیر پول مشترک است (جدول ۵ پیوست)، خصوصاً در مورد صادرات کالاهای نفتی است که می‌تواند نشانگر سلطه تعداد محدودی ارز در بازار تجارت جهانی باشد. به همین دلیل می‌توان نتیجه گرفت که اثر پیمان‌های پولی در این مطالعه و به طور خاص در مورد صادرات نفتی، معنادار نیست.

جدول ۲- نتایج ارزیابی مقایسه سه مدل

صادرات غیر نفتی	صادرات نفتی	معادله ۱	مدل
۱,۱۱ (۰,۰۰)	۳,۳۳ (۰,۰۰)	۱,۲۷ (۰,۰۰)	Embij
۰,۰۹ (۰,۰۰)	۰,۰۹ (۰,۳۰)	۰,۰۷ (۰,۰۱)	CarConij
۰,۰۲ (۰,۰۴)	-۰,۰۳۶ (۰,۱۶)	۰,۰۰۲ (۰,۸۳)	HonConij
۰,۴۵ (۰,۰۰)	۰,۰۴ (۰,۹۲)	۰,۳۹ (۰,۰۰)	TradeOfij
-۰,۲۲ (۰,۶۷)	-۰,۸۲ (۰,۵۹)	-۰,۴۸ (۰,۳۷)	EmBraij
-۰,۲۲ (۰,۲۹)	-۰,۸۴ (۰,۱۶)	-۰,۲۷ (۰,۱۸)	RepOfij
۰,۹۹ (۰,۰۰)	۰,۴۷ (۰,۰۵)	۰,۸۲ (۰,۰۰)	FTAiij
۰,۲ (۰,۲۸)	-۰,۰۰۳ (۰,۹۹)	۰,۲۱ (۰,۲۷)	CuSwij
۱,۸۴ (۰,۰۰)	۲,۵۷ (۰,۰۰)	۱,۷۶ (۰,۰۰)	WTOij
۰,۶	۰,۴۷	۰,۵۹	R۲

یک موضوع قابل توجه در مورد بررسی نقش دیپلماسی تجاری با مدل جاذبه این است که به طور قابل توجهی توضیح دهندگی این مدل تا حدی پایین است. به نظر می‌رسد که این ضعف نسبی تا حدی مربوط به آن باشد که متغیرهای مهمی نظیر نقش تعرفه‌ها (که تأثیر منفی در روابط تجاری بین کشورها دارد) و همچنین دیگر متغیرهای محدودکننده تجارت مانند نظام ارزی کشورها یا قوانین و حجم بوروکراسی آن‌ها در تسهیل امر تجارت در این مدل غایب هستند. چراکه به طور معمول نمی‌توان اطلاعات کاملی از این متغیرها و از جمله متوسط نرخ تعرفه‌ها در روابط میان کشورها به دست آورد.

ما در جدول (۳) نتایج تخمین‌های خود را به تفکیک مناطق مختلف مورد ارزیابی مشابه قرار می‌دهیم. در دسته‌بندی این مناطق سعی شده حداقلی از قرابت جغرافیایی و اقتصادی در نظر گرفته شود تا جایی که تعداد نمونه‌های هر دسته یا سهم حجم صادرات هر منطقه با دیگر کشورها، قابل توجه باشد. همانطور که مشاهده می‌شود نقش متغیرها در مناطق مختلف جغرافیایی یکسان نیست. در کشورهای نمونه در منطقه خاورمیانه و آفریقا، نقش توافقی‌های تجاری چندجانبه بیش از عضویت در سازمان تجارت جهانی است و از میان انواع نمایندگی‌های سیاسی، تنها سفارت‌خانه نقش معنادار و قابل توجهی در صادرات آن‌ها دارد. در کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا سفارت‌خانه‌ها و دفاتر تجاری نقش مثبتی در تسهیل صادرات آن‌ها دارد و پیمان‌های پولی نیز در کنار پیمان‌های تجاری، تأثیر مثبتی بر صادرات آن‌ها دارد. کشورهای اروپای شرقی و آسیای مرکزی تنها از نقش مثبت سفارت‌خانه‌ها و کنسول‌های حرفه‌ای بهره می‌برند و در کنار آن وجود پیمان‌های تجاری منطقه‌ای نیز تأثیر مثبت بر صادرات آنها داشته است. برای کشورهای آمریکای جنوبی نیز تأثیر تعداد سفارت‌خانه‌ها مثبت بوده (هر چند ضریب آن بطور نسبی کمتر است) و برای پیمان‌های تجاری و عضویت در WTO مثبت است. در مورد کشورهای آمریکای شمالی هیچ یک از متغیرهای مربوط به انواع نمایندگی‌های سیاسی از نظر آماری معنادار نیستند ولی نقش سازمان تجارت جهانی و پیمان تجاری برای آن‌ها معنادار است. در مورد کشورهای غرب اروپا نیز هر سه متغیر مربوط به سفارت‌خانه‌ها، کنسولگری‌های حرفه‌ای و افتخاری تأثیر مثبت و معنادار داشته و در کنار آن‌ها پیمان‌های تجاری و عضویت در سازمان تجارت جهانی نیز نقش معنادار و مثبتی دارند. در مقایسه، بیشترین تأثیر سفارت‌خانه‌ها مربوط به خاورمیانه و اروپای شرقی و آسیای مرکزی بیشترین تأثیر مثبت کنسول‌های حرفه‌ای برای اروپای شرقی و آسیای مرکزی و بیشترین تأثیر نمایندگی‌های تجاری برای شرق آسیا دیده شده است. سایر انواع

نمایندگی‌ها تاثیر چندانی در مورد هیچ کدام از مناطق ندارد. سازمان تجارت جهانی در مورد همه کشورها (به استثنای اروپای شرقی و آسیای مرکزی) نقش محوری در صادرات آن‌ها داشته و نقش پیمان‌های تجاری نیز در تمام گروه‌های کشوری مثبت و معنادار بوده است.

جدول ۳- نتایج ارزیابی مدل یک برای مناطق مختلف

اروپا غربی	آمریکا شمالی	آمریکا جنوبی	آسیا مرکزی و اروپا شرقی	آسیا شرقی	آفریقا و خاورمیانه	گروه کشورها
۰,۵۲ (۰,۰۰)	-۰,۵۴ (۰,۱۴)	۰,۶۲ (۰,۰۴)	۱,۷۸ (۰,۰۰)	۰,۷۳ (۰,۰۰)	۴,۰۶ (۰,۰۰)	Embij
۰,۰۶ (۰,۰۵)	۰,۰۴ (۰,۵۰)	۰,۰۹ (۰,۲۲)	۰,۳۱ (۰,۰۰)	۰,۰۵ (۰,۲۴)	۰,۳۲ (۰,۱۱)	CarConij
۰,۰۱ (۰,۰۴)	۰,۰۳ (۰,۳۲)	-۰,۰۸ (۰,۲۲)	۰,۰۳ (۰,۳۵)	-۰,۰۷ (۰,۱۴)	-۰,۱۵ (۰,۳۱)	HonConij
۰,۱۹ (۰,۱۲)	-۰,۲۸ (۰,۲۸)	*	۱,۵۹ (۰,۲۳)	۰,۳۵ (۰,۰۴)	*	TradeOfij
۰,۸۱ (۰,۱۱)	-۰,۳۵ (۰,۶۸)	*	-۰,۱۸ (۰,۸۵)	-۰,۵۲ (۰,۵۷)	-۱,۳۱ (۰,۵۰)	EmBraij
-۰,۰۶ (۰,۵۱)	۰,۶۷ (۰,۳۱)	*	۱,۴۱ (۰,۳۷)	-۰,۸۲ (۰,۳۵)	۲ (۰,۱۱)	RepOfij
۰,۲۴ (۰,۰۰)	۰,۶۰ (۰,۰۱)	۰,۸۳ (۰,۰۰)	۰,۵۷ (۰,۰۲)	۰,۶۴ (۰,۰۰)	۱,۸۲ (۰,۰۰)	FTAij
۰,۰۷ (۰,۶۶)	۰,۰۷ (۰,۸۲)	-۰,۰۶ (۰,۹۲)	۰,۴۸ (۰,۵۶)	۰,۴۵ (۰,۰۵)	۰,۵۲ (۰,۷۱)	CuSwij
۱,۲۵ (۰,۰۰)	۴,۳۲ (۰,۰۰)	۱,۲۶ (۰,۰۳)	۰,۶۳ (۰,۲۷)	۱,۰۵ (۰,۰۰)	۱,۱۹ (۰,۰۳)	WTOij
۰,۸۴	۰,۸۸	۰,۷۷	۰,۷۲	۰,۶۸	۰,۴۵	R۲

منبع: یافته‌های تحقیق

نتیجه‌گیری و ملاحظات

علیرغم برخی انتقادات نسبت به افزایش نقش‌آفرینی حمایتی دولت‌ها از بخش‌های صادراتی خود، می‌توان این موضوع را در قالب نوعی کالای عمومی در نظر گرفت که بدون تامین آن از جانب دولت‌ها، بنگاه‌های خصوصی تمایلی به پرداخت هزینه‌های آن ندارند و در غیاب آن، برخی موانع صادراتی موجب شکل‌گیری ناکارآمدی در تولید آن‌ها خواهد شد؛ مساله‌ای که در نهایت به افزایش سطح هزینه‌های مصرف‌کنندگان و کاهش کیفیت نسبی کالاهای مصرفی آن‌ها می‌انجامد.

دو پیش‌فرض اصلی برای توجیه فعالیت‌های تجاری دستگاه دیپلماسی اقتصادی آن است که منافع این فعالیت‌ها برای دولت بر هزینه‌های آن غلبه داشته باشد؛ و دوم اینکه در حد امکان این مداخله در حوزه‌هایی که ناکارآمدی وجود دارد، اعمال شود. به همین دلیل با وجود انواع مختلفی از دفاتر نمایندگی سیاسی، از منظر اقتصادی مهم است تا سوال شود که کدام نوع از آنها بر کارآمدی بیشتر اقتصاد و توسعه بخش تجاری و مالی بین‌المللی کشورها تاثیر مثبت و مؤثرتری دارد. علاوه بر آن، در شرایط درهم‌تنیده اقتصاد جهانی، دیپلماسی تجاری از یک طرف با تقویت همکاری‌های اقتصادی میان کشورها، امنیت اقتصادی را با بالا بردن هزینه تعارضات، افزایش می‌دهد و از سوی دیگر برای حل برخی مسائل و چالش‌های عرصه اقتصاد بین‌الملل (نظیر نقش اقتصادها در مسائل زیست محیطی)، راهگشا است.

یکی دیگر از مفروضات مهم در مورد نقش دستگاه دیپلماسی، اهمیت موافقت‌های تجاری دوجانبه و چندجانبه و همچنین پیمان‌های پولی به عنوان یکی از وظایف دستگاه دیپلماسی اقتصادی است. از این جهت در صورتی که این پیمان‌ها اثر مثبت و قابل توجهی بر تجارت خارجی کشورها داشته باشند، می‌توان از این منظر نیز بر اثربخشی دیپلماسی اقتصادی تاکید کرد.

نتایج ارزیابی ما نشان می‌دهد که از میان شش نوع دفتر نمایندگی بیشترین اثرگذاری مثبت (و به لحاظ آماری معنادار) در صادرات کشورها، مربوط به دفاتر اصلی سفارت‌خانه‌ها، دفاتر تجاری و همچنین دفاتر کنسولگری حرفه‌ای است؛ در این میان تغییرات قابل توجهی در مورد اثربخشی دفاتر تجاری در این یک دهه اخیر، قابل مشاهده است. علاوه بر آن، نتایج نشان می‌دهد که در طول این بازه، اهمیت دفاتر سفارت‌خانه‌ها افزایش پیدا کرده است. همچنین

اثرگذاری پیمان‌های تجاری نیز با توجه به روند رو به رشد آن‌ها در این سال‌ها، دو برابر شده است. نتایج مطالعه ما نشان می‌داد که همچنان عضویت در سازمان تجارت جهانی اهمیت ویژه‌ای در افزایش صادرات دارد.

نتایج همچنین حکایت از آن دارد که در مقایسه با صادرات غیر نفتی، صادرات نفتی تاثیر مثبت بیشتری از حجم اقتصادها، جمعیت و دسترسی به آب‌های آزاد می‌پذیرد و متغیر فاصله بین کشورها نیز اثر منفی بیشتری بر روی آن دارد. از میان انواع دفاتر دیپلماتیک، تنها اثر مثبت و قابل توجه سفارت‌خانه‌ها بر صادرات نفتی به لحاظ آماری معنا دار بود؛ در حالی که در مورد صادرات غیر نفتی، علاوه بر نقش مثبت سفارتخانه‌ها، نقش دفاتر کنسولی و مهمتر از آن، دفاتر تجاری نیز مثبت و قابل توجه بود. اهمیت پیمان‌های تجاری نیز در مورد صادرات غیر نفتی کشورها، دو برابر ارزیابی شد.

در بخش آخر مطالعه، مدل با استفاده از دسته‌بندی کشورها بر اساس قرابت منطقه‌ای و جغرافیایی مورد ارزیابی مجدد قرار گرفت. نتایج نشان می‌داد که بیشترین تاثیر سفارت‌خانه‌ها مربوط به خاورمیانه و اروپای شرقی و آسیای مرکزی، بیشترین تاثیر مثبت کنسول‌های حرفه‌ای برای اروپای شرقی و آسیای مرکزی و بیشترین تاثیر نمایندگی‌های تجاری برای شرق آسیا دیده شده است. سایر انواع نمایندگی‌ها تاثیر چندانی در مورد هیچ کدام از مناطق ندارد. سازمان تجارت جهانی در مورد همه کشورها (به استثنای اروپای شرقی و آسیای مرکزی) نقش محوری در صادرات آن‌ها داشته و نقش پیمان‌های تجاری نیز در تمام گروه‌های کشوری مثبت و معنا دار بوده است.

منابع

- بزرگی، وحید (۱۳۹۳)، دیپلماسی تجاری و ساختار نهادی آن، بررسی‌های بازرگانی، ۶۸: ۷۵-۸۹.
- Bagir, Y., (2017). Impact of the Presence of Foreign Missions on Trade: Evidence from Turkey. Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 80845.
- Ciuriak, D. (2014). The Impact of Diplomatic Representation Abroad on Canada's Exports. e-briefs 173, C.D. Howe Institute .
- Dao, T.K. and van Bergeijk, P.A.G, (2018). Global trade finance, trade collapse and trade slowdown: a Granger causality analysis. Institute of Social Studies, PP 634.
- Davis, C. and Meunier, S., (2006). Business as Usual: Economic Responses to Political Tensions. American Journal of Political Science, Vol. 55, No. 3, PP. 628-646.

- Dizaji, S.F., (2018). Economic Diplomacy in Iran: reorientation of trade to reduce vulnerability. In: Bergeijk, P.A.G. van & Moons, S. (Eds). *Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change*. Edward Elgar ,PP. 273- 296.
- Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R. and Martínez-Serrano, J.A., (2005). The impact of embassies and consulates on tourism. *Tourism Management*.
- Moons, S.J.V. and de Boer, R., (2014). Economic diplomacy, product characteristics and the level of development. The ETSG 2014 conference.
- Moons, S.J.V., & Peter A.G. van Bergeijk, (2013). A meta-analysis of economic diplomacy and its effect on international economic flows. *International Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam*, Volume 28, Issue 2, PP 355-360.
- Oh, C.H. and Selmier, W.T. (2008). Expanding International Trade Beyond the RTA Border: The Case of ASEAN's Economic Diplomacy. *Economics Letters*, Volume 100, Issue 3, PP 385-387.
- Rose, A.K., (2007). The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion, National Bureau of Economic Research (NBER). Centre for Economic Policy Research (CEPR), The World Economy, Blackwell Publishing, vol. 30, PP 22-38.
- Segura-Cayuela, R. and Vilarrubia, J.M. (2008). The Effect of Foreign Service on Trade Volumes and Trade Partners. Banco de Espana Working ,Paper No. 0808.
- ten Haaf, W.R.A. (2010). Commercial diplomacy and the role of embassies, From a target group perspective' In the case of the Royal Netherlands Embassy in Malaysia. University of Twente Faculty of Management and Governance Business Administration International Management.
- van Bergeijk, P. A.G. and Moons, P., (2014). Economic Diplomacy and Economic Security. *International Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam*.
- van Bergeijk, P. A.G., de Groot, H.L.F., and Yakop, M. (2011). The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade. *The Hague Journal of Diplomacy* 6 ,PP 101-120.
- van Bergeijk, P.A.G., (2017). One is not enough! An economic history perspective on world trade collapses and deglobalization *International, Social Science Journal (Chinese edition)* Vol. 34, No. 1, PP.17-30.
- van Veenstre, M.L., Yakop, M. and van Bergeijk, P.A.G., (2010). Economic Diplomacy, the level of development and trade. *Discussion papers in diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael', PP. 1- 41.
- Yakop, M. and van Bergeijk, P. A.G., (2009). The weight of economic and commercial diplomacy. *International Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam*, Paper No. 478.

پیوست

جدول ۴- لیست کشورهای مورد مطالعه

کشور	تعداد دفاتر نمایندگی دیپلماتیک	کشور	تعداد دفاتر نمایندگی دیپلماتیک
امارات متحده عربی	۶۴	ژاپن	۱۶۵
آرژانتین	۸۴	قزاقستان	۱۰۴
استرالیا	۸۹	کره جنوبی	۱۶۲
اتریش	۲۳۱	کویت	۵۴
بلژیک	۲۳۵	مکزیک	۱۹۸
برزیل	۱۸۶	مالزی	۹۰
کانادا	۱۲۹	هلند	۲۴۱
سوئیس	۱۹۱	نروژ	۲۶۷
شیلی	۱۷۶	پرو	۱۴۸
چین	۱۲۴	فیلیپین	۱۵۰
چک	۱۸۳	لهستان	۱۹۴
آلمان	۳۵۱	پرتغال	۲۰۸
دانمارک	۳۰۲	قطر	۵۰
اسپانیا	۳۳۶	رومانی	۲۰۰
فنلاند	۳۰۶	روسیه	۱۵۱
فرانسه	۴۳۴	عربستان سعودی	۵۸
بریتانیا	۱۹۲	سنگاپور	۶۵
هنگ کنگ	۲۲	اسلواکی	۱۵۷
مجارستان	۲۱۲	سوئد	۲۷۰
اندونزی	۱۰۱	تایلند	۱۶۳
هند	۱۰۴	ترکیه	۱۴۹
ایرلند	۱۰۸	ایالات متحده آمریکا	۱۳۶
ایران	۶۰	ویتنام	۵۱
رژیم صهیونیستی	۹۳	آفریقا جنوبی	۱۱۳
ایتالیا	۴۰۳	نیوزلند	۸۵

جدول ۵- نتایج کامل ارزیابی سه مدل

صادرات غیر نفتی	صادرات نفتی	معادله ۱	مدل
-۲۹٫۱۳ (۰٫۰۰)	-۶۲٫۱۱ (۰٫۰۰)	-۲۸٫۸۹ (۰٫۰۰)	C
-۰٫۴۱ (۰٫۰۰)	-۲٫۵ (۰٫۰۰)	-۰٫۴۷ (۰٫۰۰)	Ln (Dij)
۰٫۹۶ (۰٫۰۰)	۲٫۲ (۰٫۰۰)	۰٫۹۵ (۰٫۰۰)	Ln (Yi)
۰٫۷۹ (۰٫۰۰)	۱٫۴۸ (۰٫۰۰)	۰٫۸۷ (۰٫۰۰)	Ln (Yj)
۱٫۱۹ (۰٫۰۰)	۱٫۸۷ (۰٫۰۰)	۱٫۱۲ (۰٫۰۰)	Ln (Popi)
۱٫۰۵ (۰٫۰۰)	۱٫۸۹ (۰٫۰۰)	۱٫۱۱ (۰٫۰۰)	Ln (Popj)
۰٫۵۸ (۰٫۰۰)	۰٫۱۳ (۰٫۰۰)	۰٫۴۸ (۰٫۰۰)	Langij
۰٫۸۲ (۰٫۰۰)	۰٫۷ (۰٫۱۹)	۰٫۸۷ (۰٫۰۰)	Contij
-۰٫۰۲ (۰٫۷۶)	-۲٫۳۸ (۰٫۰۰)	-۰٫۰۹ (۰٫۲۵)	Landlij
-۰٫۲۵ (۰٫۰۰)	-۰٫۳۱ (۰٫۰۰)	-۰٫۲۵ (۰٫۰۰)	Ln (Areai *Areaj)
۰٫۲۷ (۰٫۱۴)	۰٫۷۶ (۰٫۱۴)	۰٫۳۳ (۰٫۰۷)	Colij
-۰٫۰۲ (۰٫۹۰)	-۱٫۹۹ (۰٫۰۰)	-۰٫۱۱ (۰٫۵۲)	Cuij
۱٫۱۱ (۰٫۰۰)	۳٫۳۳ (۰٫۰۰)	۱٫۲۷ (۰٫۰۰)	Embij
۰٫۰۹ (۰٫۰۰)	۰٫۰۹ (۰٫۳۰)	۰٫۰۷ (۰٫۰۱)	CarConij
۰٫۰۲ (۰٫۰۴)	-۰٫۰۳۶ (۰٫۱۶)	۰٫۰۰۲ (۰٫۸۳)	HonConij
۰٫۴۵ (۰٫۰۰)	۰٫۰۴ (۰٫۹۲)	۰٫۳۹ (۰٫۰۰)	TradeOfij
-۰٫۲۲ (۰٫۶۷)	-۰٫۸۲ (۰٫۵۹)	-۰٫۴۸ (۰٫۳۷)	EmBraij

صادرات غیر نفتی	صادرات نفتی	معادله ۱	مدل
-۰,۲۲ (۰,۲۹)	-۰,۸۴ (۰,۱۶)	-۰,۲۷ (۰,۱۸)	RepOfij
۰,۹۹ (۰,۰۰)	۰,۴۷ (۰,۰۵)	۰,۸۲ (۰,۰۰)	FTAiij
۰,۲ (۰,۲۸)	-۰,۰۰۳ (۰,۹۹)	۰,۲۱ (۰,۲۷)	CuSwij
۱,۸۴ (۰,۰۰)	۲,۵۷ (۰,۰۰)	۱,۷۶ (۰,۰۰)	WTOij
۰,۶	۰,۴۷	۰,۵۹	R ^۲

جدول ۶- نتایج کامل ارزیابی نتایج برای مناطق مختلف

اروپا غربی	آمریکا شمالی	آمریکا جنوبی	آسیا مرکزی و اروپا شرقی	آسیا شرقی	آفریقا و خاورمیانه	گروه کشورها
-۲۳,۲۶ (۰,۰۰)	-۳۳,۴۳ (۰,۰۰)	-۴۵,۵۴ (۰,۰۰)	-۳۵,۷ (۰,۰۰)	-۱۷,۹۴ (۰,۰۰)	-۶۴,۴۸ (۰,۰۰)	C
-۰,۶۰ (۰,۰۰)	-۰,۴۰ (۰,۰۶)	-۰,۶۳ (۰,۰۰)	-۰,۹۷ (۰,۰۰)	-۰,۹۱ (۰,۰۰)	۰,۸۳ (۰,۰۰)	Ln (Dij)
۱,۰۵ (۰,۰۰)	۱,۲۴ (۰,۰۰)	۲,۱۰ (۰,۰۰)	۲,۱۶ (۰,۰۰)	۰,۸۳ (۰,۰۰)	۱,۷۸ (۰,۰۰)	Ln (Yi)
۰,۸۵ (۰,۰۰)	۰,۸۵ (۰,۰۰)	۰,۸۹ (۰,۰۰)	۰,۸۸ (۰,۰۰)	۰,۸۶ (۰,۰۰)	۰,۸۸ (۰,۰۰)	Ln (Yj)
۱,۰۱ (۰,۰۰)	۱,۰۵ (۰,۰۰)	۱,۳۶ (۰,۰۰)	۱,۲۴ (۰,۰۰)	۰,۸۹ (۰,۰۰)	۲,۰۲ (۰,۰۰)	Ln (Popi)
۰,۸۹ (۰,۰۰)	۱,۰۶ (۰,۰۰)	۱,۳۰ (۰,۰۰)	۰,۹۵ (۰,۰۰)	۱,۰۴ (۰,۰۰)	۱,۳۱ (۰,۰۰)	Ln (Popj)
۰,۰۴ (۰,۰۷۲)	۰,۶۸ (۰,۱۸)	۰,۳۰ (۰,۶۰)	۱,۲۶ (۰,۲۵)	۰,۳۶ (۰,۰۳)	۰,۷۶ (۰,۱۸)	Langij
۰,۶۸ (۰,۰۰)	۰,۶۵ (۰,۴۴)	۰,۸۱ (۰,۲۰)	۰,۱۵ (۰,۷۴)	۰,۳۲ (۰,۴۴)	۲,۱۵ (۰,۰۷)	Contij
۰,۰۱ (۰,۷۸)	-۰,۶۰ (۰,۰۱)	-۱,۴۱ (۰,۰۰)	۰,۳۳ (۰,۱۲)	-۰,۵۶ (۰,۰۰)	۰,۰۰۶ (۰,۹۹)	Landlij
-۰,۱۹ (۰,۰۰)	-۰,۱۶ (۰,۰۰)	-۰,۲۱ (۰,۰۰)	-۰,۲۳ (۰,۰۰)	-۰,۲۱ (۰,۰۰)	-۰,۴۶ (۰,۰۰)	Ln (Areai *Areaj)

اروپا غربی	آمریکا شمالی	آمریکا جنوبی	آسیا مرکزی و اروپا شرقی	آسیا شرقی	آفریقا و خاورمیانه	گروه کشورها
۰٫۳۴ (۰٫۰۱)	-۰٫۳۴ (۰٫۳۶)	۰٫۴۸ (۰٫۵۴)	۰٫۳۳ (۰٫۴۸)	۰٫۰۷ (۰٫۸۵)	۱٫۱۶ (۰٫۲۰)	Colij
۰٫۰۱ (۰٫۹۰)	*	*	-۰٫۵۰ (۰٫۲۹)	*	*	Cuij
۰٫۵۲ (۰٫۰۰)	-۰٫۵۴ (۰٫۱۴)	۰٫۶۲ (۰٫۰۴)	۱٫۷۸ (۰٫۰۰)	۰٫۷۳ (۰٫۰۰)	۴٫۰۶ (۰٫۰۰)	Embij
۰٫۰۶ (۰٫۰۵)	۰٫۰۴ (۰٫۵۰)	۰٫۰۹ (۰٫۲۲)	۰٫۳۱ (۰٫۰۰)	۰٫۰۵ (۰٫۲۴)	۰٫۳۲ (۰٫۱۱)	CarConij
۰٫۰۱ (۰٫۰۴)	۰٫۰۳ (۰٫۳۲)	-۰٫۰۸ (۰٫۲۲)	۰٫۰۳ (۰٫۳۵)	-۰٫۰۷ (۰٫۱۴)	-۰٫۱۵ (۰٫۳۱)	HonConij
۰٫۱۹ (۰٫۱۲)	-۰٫۲۸ (۰٫۲۸)	*	۱٫۵۹ (۰٫۲۳)	۰٫۳۵ (۰٫۰۴)	*	TradeOfij
۰٫۸۱ (۰٫۱۱)	-۰٫۳۵ (۰٫۶۸)	*	-۰٫۱۸ (۰٫۸۵)	-۰٫۵۲ (۰٫۵۷)	-۱٫۳۱ (۰٫۵۰)	EmBraiij
-۰٫۰۶ (۰٫۵۱)	۰٫۶۷ (۰٫۳۱)	*	۱٫۴۱ (۰٫۳۷)	-۰٫۸۲ (۰٫۳۵)	۲ (۰٫۱۱)	RepOfij
۰٫۲۴ (۰٫۰۰)	۰٫۶۰ (۰٫۰۱)	۰٫۸۳ (۰٫۰۰)	۰٫۵۷ (۰٫۰۲)	۰٫۶۴ (۰٫۰۰)	۱٫۸۲ (۰٫۰۰)	FTAiij
۰٫۰۷ (۰٫۶۶)	۰٫۰۷ (۰٫۸۲)	-۰٫۰۶ (۰٫۹۲)	۰٫۴۸ (۰٫۵۶)	۰٫۴۵ (۰٫۰۵)	۰٫۵۲ (۰٫۷۱)	CuSwij
۱٫۲۵ (۰٫۰۰)	۴٫۳۲ (۰٫۰۰)	۱٫۲۶ (۰٫۰۳)	۰٫۶۳ (۰٫۲۷)	۱٫۰۵ (۰٫۰۰)	۱٫۱۹ (۰٫۰۳)	WTOij
۰٫۸۴	۰٫۸۸	۰٫۷۷	۰٫۷۲	۰٫۶۸	۰٫۴۵	R ^۲