

جابه‌جایی شرکای تجاری به‌عنوان ابزاری برای کاهش پیامدهای منفی تحریم‌های اقتصادی

محمد نهاوندیان^۱، محمد لطفی^{۲*}، فرهاد رهبر^۳

۱- رئیس اتاق بازرگانی ایران

۲- دانشجوی دوره سیزدهم مدیریت راهبردی دانشگاه عالی دفاع ملی

۳- استاد دانشگاه تهران

دریافت: ۸۹/۸/۵

پذیرش: ۹۰/۶/۱۹

چکیده

جابه‌جایی شرکای تجاری ایران با توجه به پیشینه بازرگانی هریک و رفتار متفاوت آنان در شرایط تحریم‌های اقتصادی، سازوکار تجاری مناسبی است که می‌تواند قدرت ابتکار عمل را به‌منظور کمرنگ کردن تحریم‌ها در اختیار ایران قرار دهد و با توجه به انتقال تعاملات تجاری و تقلیل مزایای به‌دست آمده از بهره‌مندی بازار ایران، هریک از کشورها را در نادیده گرفتن تحریم‌ها ترغیب کند. رویکردی که به یک توازن مثبت و پایدار و افزایش نقش‌آفرینی کشور در عرصه روابط تجاری منجر خواهد شد. در این میان، افزایش شعاع نقش‌آفرینی تجاری کشور در منطقه و رویکرد منطقه‌گرایی و پس از آن، گزینش شرکای تجاری- همان‌طور که در متن به آن اشاره شد، راهکار مناسبی به شمار می‌رود. از سوی دیگر در بعد فرا منطقه‌ای نیز، با توجه به افزایش بحران‌های اقتصادی در جهان و به‌خصوص منطقه اروپا، می‌توان ضمن ملاحظه آسیب‌پذیری کشورهای اروپایی، پس از صدمات ناشی از بحران‌های موجود، به انتخاب شرکای تجاری همت کرد.



در ادامه می‌توان با توجه به رقابت‌های فشرده اقتصادی قدرت‌های تجاری مطرح جهان، هریک از آنان را نسبت به از دست دادن بازار پرمجموعیت و پرفریت ایران ترغیب و تهییج نمود. این رویکرد می‌تواند قدرت چانه‌زنی ایران را در مذاکرات اقتصادی افزایش داده و سایر کشورها را به نادیده گرفتن تحریم‌ها تشویق کند. در این عرصه، شناخت بازیگران و ظرفیت‌های آنان، میزان تعامل و ارزش آفرینیبین آنان و چگونگی هدایت انگیزشی آنان از ظرافت و اهمیت بسیاری برخوردار است که در این حالت کشورهایی گزینش می‌شوند تا از بیش‌ترین تأثیرگذاری در مسیر کم‌رنگ‌تر کردن تحریم‌ها برخوردار باشند.

واژگان کلیدی: تحریم اقتصادی، جابه‌جایی شرکای تجاری، کشور ثالث، اثربخشی تحریم اقتصادی.

۱- مقدمه

یکی از رویکردهای با اهمیت در عبور از تحریم‌های اقتصادی، انتخاب شرکای تجاری با توجه به علایق، نیازها، سطح روابط اقتصادی و سیاسی و رفتار ویژه کشورها در شرایط تحریم می‌باشد. در این خصوص، بازیابی در روابط تجاری با کشورها در ابعاد شکلی و ماهوی به ایجاد انگیزه‌های مثبت و منفی و تغییر در رفتار تجاری کشورها در عرصه بین‌المللی منتهی می‌شود؛ به‌عنوان مثال رفتار متقابل و وابسته تجاری میان اتحادیه اروپا و آمریکا که با توجه به کیفیت روابط میان آنان تعیین شده و در شرایط مختلف نیز دست‌خوش تغییراتی شده است تا جایی که این دو عضو جامعه بین‌المللی، شکوایه‌هایی را تسلیم مجامع بین‌المللی هم‌چون سازمان جهانی تجارت کرده‌اند. اتحادیه اروپا و آمریکا به شکل فزاینده‌ای به یکدیگر وابستگی متقابل دارند، به‌طوری‌که ارزش سهام آمریکا در اتحادیه اروپا نیز بیش از ۴۰۰ میلیارد دلار می‌باشد و بیانگر حدود ۶۰ درصد کل دیون اتحادیه اروپا است^۱. این کشور به‌عنوان یک ابرقدرت اقتصاد جهانی، در هر دو بعد صادرات و واردات، شریک اول تجاری اتحادیه اروپا محسوب می‌شود، در حالی که ایران علی‌رغم برخورداری از یک رابطه ممتاز تجاری با

۱. به نقل از:



کشورهای مهم اتحادیه اروپا، حتی میان ۲۰ شریک تجاری طراز اول این اتحادیه جای ندارد.^۱ از طرف دیگر، بین ایران و اروپا، یک وابستگی متقابل اما نامتقارن وجود دارد. در مقابل، روابط تجاری اتحادیه اروپا و آمریکا مبتنی بر وابستگی متقارن است. میزان سرمایه‌گذاری خارجی و حجم روابط تجاری این دو بازیگر مطرح جهانی به آن اندازه است که هر یک نسبت به موضع‌گیری سیاسی و اقتصادی طرف دیگر، آسیب‌پذیر هستند. این وابستگی تا حدی است که کاندولیزا رایس در زمان بحران عراق، فرانسه را به خروج سرمایه‌های آمریکایی از سرمایه‌گذاری‌های مشترک دو کشور تهدید کرد. به‌علاوه‌در مقایسه با ایران، روابط اروپا و آمریکا مبتنی بر نوعی حساسیت نسبت به تحولات سیاسی و اقتصادی یکدیگر است؛ به این معنا که اگرچه اتحادیه اروپا شریک اول تجاری ایران است، اما در مقابل، کشورمان شریک بیست و چهارم این اتحادیه محسوب می‌شود. این رابطه نشان می‌دهد که میزان وابستگی ایران به اروپا بیش از اروپا به ایران است.

در مورد کشور امارات متحده عربی، بیش از ۴۰۰ هزار ایرانی در امارات متحده عربی ساکن هستند که از این تعداد ۱۰۰ هزار ایرانی اقامت این کشور را دارند و بیش‌تر این افراد در شیخ‌نشین دبی ساکن هستند. این افراد مدیریت بیش از هشت هزار بنگاه اقتصادی اعم از شرکت‌های بزرگ صادرات و واردات کالا از دبی به ایران را در اختیار دارند. از طرف دیگر، تحریم‌های شورای امنیت در تشدید بازرسی‌های محموله کالاهای عازم به ایران مؤثر بوده است و در حال حاضر در برخی شرکت‌های حمل کالا، از میان چندین کشتی، ممکن است تنها یک کشتی به ایران کالا حمل کند که در این صورت دیگر کشتی‌ها به دلیل کاهش صادرات بیکار مانده‌اند. هم‌چنین اتاق بازرگانی دبی اعلام کرده است که در ماه ژوئن سال ۲۰۱۰ صادرات کالا از دبی به مقصد ایران در مقایسه با ژوئن سال ۲۰۰۹ بیش از ۹ درصد کاهش داشته است.^۲ بزرگ‌ترین شرکای تجاری دیگر ایران در آسیا نیز عراق، چین، امارات متحده عربی، هند، افغانستان، ترکیه، کره جنوبی و پاکستان می‌باشند.

۱. به نقل از:

www.iraneconomics.net/fa/articles.asp?id=2940&magno=100

۱. به نقل از:

www.sahmiran.com/print/12245/



اما با تحریم‌های بین‌المللی و خروج کنسرسیوم‌های نفتی بزرگ غرب از ایران، راه برای ورود شرکایی هم‌چون چینی‌ها به بازار نفت، کشور هموارتر شد؛ برای نمونه، امتیاز استخراج، توزیع و فروش نفت و گاز فازهای ۱۴ تا ۲۶ حوزه نفت و گاز پارس جنوبی، حوزه‌های نفتی آزادگان، یادآوران، منصورآباد، پارس شمالی، آذر، اندیمشک، رامین و سومار به شرکت‌های چینی سپرده شد. سهم چینی‌ها از این منابع حداقل ۴۰ درصد و حداکثر ۶۶ درصد تعیین شده است.^۱

قابل توجه است که طی سال ۱۳۸۹ مجموع صادرات کالاهای صنعتی، کشاورزی، معدنی، فرش و صنایع دستی نسبت به سال قبل از نظر وزنی ۳۳/۲۹ درصد رشد داشته است، اما رشد ارزشی این محصولات، به نسبت رشد وزنی آن‌ها کم‌تر و برابر ۱۶/۷۶ درصد بوده است. در این سال هم‌چنین بیش از ۵۰ درصد از ارزش و ۶۰ درصد از وزن صادرات غیرنفتی را سوخت‌های معدنی، محصولات شیمیایی آلی، مواد پلاستیکی، میوه‌های خوراکی (شامل پسته) و سنگ‌های فلزات تشکیل داده‌اند.

اما واردات کشور در سال ۱۳۸۹ معادل ۴۵۲۸۷ هزار تن انواع کالا بوده که از ارزشی بالغ بر ۴۸/۶۶ میلیارد یورو (معادل ۶۴/۳۶ میلیارد دلار) برخوردار بوده است. این حجم کالاهای وارداتی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، از لحاظ وزنی با کاهش ۱۲/۷۸ درصدی و از لحاظ ارزش دلاری با افزایش ۱۶/۴۲ درصدی مواجه بوده است. بیش‌ترین میزان واردات کشور در سال ۱۳۸۹ به ترتیب از کشورهای امارات متحده عربی با ۳۲/۹۳ درصد از کل ارزش واردات، چین با ۸/۹۵ درصد از کل ارزش واردات، آلمان با ۷/۱۲ درصد از کل ارزش واردات، ترکیه با ۶/۲ درصد از کل ارزش واردات و سوئیس با ۵/۸۶ درصد از کل ارزش واردات کشور صورت گرفته است. هم‌چنین بیش از ۵۰ درصد ارزش و ۴۳ درصد وزن واردات را ماشین‌آلات و دستگاه‌های مکانیکی، آهن و فولاد، فلزات گرانبها، سوخت‌های معدنی، ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی تشکیل داده‌اند. عمده واردات کشور نیز از آسیا و اروپا صورت می‌گیرد که سهم ۳۶/۴۸ درصد ارزش واردات از اروپا در مقابل سهم ۱۳/۲۵ درصدی

۱. به نقل از:



ارزش صادرات به آن نکته قابل توجه است. مبادلات تجاری کشور در هر دو حوزه واردات و صادرات با کشورهای آفریقایی محدود و به‌نسبت ناچیز می‌باشد. در طول برآوردهایی که در همین سال شده است، تراز بازرگانی خارجی کشور (بدون احتساب صادرات نفت) با کسری ۳۸۰۳۷ میلیون دلاری دست به‌گریبان بود. در این زمان تراز بازرگانی کشور با ۱۰۱ کشور دنیا منفی و با ۹۰ کشور دیگر مثبت بوده است. در میان کشورهای طرف معامله با بیش‌ترین تراز تجاری مثبت در سال ۱۳۸۹، عراق، افغانستان، هند، جمهوری عربی سوریه و اندونزی به چشم دیده می‌شوند و در میان کشورهای طرف معامله با بیش‌ترین تراز تجاری منفی در مدت مذکور، امارات متحده عربی، آلمان، سوئیس، کره جنوبی و ترکیه جایگاه اول تا پنجم را به خود اختصاص داده‌اند.^۱ حال با توجه به مسائل مطرح شده، نیاز به جابه‌جایی شرکای تجاری به‌عنوان راهکاری برای عبور از تبعات منفی تحریم‌های اقتصادی احساس می‌شود.

در این مقاله، نخست، نظریه‌های تحریم و امواج سه‌گانه ادبیات پژوهش در تحریم اقتصادی بررسی شده است که سپس به ارائه مدل مفهومی تحریم اقتصادی اهتمام می‌شود. مؤلفه‌های مدل نیز از نقطه نظر اهمیت، به کمک روش‌های تصمیم‌گیری چند معیاره رتبه‌بندی خواهند شد. تلاش بر این است که پژوهش حاضر، اولین پژوهش در زمینه بررسی نظام‌مند سیاست جابه‌جایی شرکای تجاری به‌عنوان روشی برای کاهش پیامدهای منفی تحریم‌های اقتصادی و هم‌چنین در زمینه به‌کارگیری روش تصمیم‌گیری چندمعیاره برای رتبه‌بندی مؤلفه‌های مؤثر بر تحریم اقتصادی ایران باشد.

۲- نظریه‌های تحریم و امواج سه‌گانه ادبیات پژوهش در تحریم اقتصادی

موج اول پژوهش در زمینه تحریم‌های اقتصادی بیش‌تر کیفی بوده و اساس کار درمورد قیاس نتایج مطالعات موردی تحریم‌ها با در نظر گرفتن تمامی جزئیات قرار داشته است. [۱، صص ۱۶۵-۱۷۹؛ ۲، صص ۳۷۶-۴۱۶؛ ۳، صص ۱۴۰-۱۶۰؛ ۴، صص ۳۸۷-۴۱۳؛ ۵، صص ۸۷-۱۳۰]

۱. به نقل از:



سؤال اصلی در این موج درموارد اثربخشی، تحریم‌های اقتصادی است. هرچند برای محققان این دوره تعریف واژه «اثربخشی» به اندازه کافی روشن نبوده و اثربخشی تحریم‌های اقتصادی به ندرت در برابر اثربخشی دیگر تحریم‌ها ارزیابی شده است. [۶؛ ۶، صص ۳-۲۸؛]

نکته مهم درباره این موج، اجماع محققان درباره این مسئله بوده است که تحریم‌های اقتصادی کارایی ندارند، مگر این که همراه با کاربرد نیروی نظامی باشند [۸، صص ۴۹۷-۵۰۹؛ ۹]

رویکرد محققان موج اول به تحریم‌ها با استفاده از تئوری «چانه‌زنی»^۱ بوده است که براساس آن، اعمال‌کننده تحریم، روابط اقتصادی خود را با کشور مورد هدف تحریم قطع می‌کند تا از او امتیازهای سیاسی بگیرد. در این تئوری، تحریم‌کننده سعی می‌کند تا برای رسیدن به هدف خود، هزینه‌های زمانی تحریم‌شونده را با افزایش دامنه تحریم‌های خود بالا ببرد [۱۰]. همان‌طور که ذکر شد، در ادبیات موج اول اعتقاد به عدم کارایی تحریم اقتصادی به‌عنوان ابزاری برای امتیازگیری سیاسی وجود دارد.

علاوه بر این‌موج ذکر شده، برای توضیح ناکارآمدی این ابزار، دلیل‌های مختلفی را ذکر کرده‌اند از جمله:

- به اندازه کافی پرهزینه نبودن تحریم‌ها برای تحریم‌شونده [۱۱، ص ۲۷]؛
 - تمایل نداشتن تحریم‌کننده به پشتیبانی تحریم‌های اقتصادی به‌وسیله نیروی نظامی [۳، صص ۱۴۰-۱۶۰؛ ۵، صص ۸۷-۱۳۰]؛
 - ناتوانی تحریم‌های اقتصادی تأثیرگذاری بر تمام بازیگران داخلی در کشور تحریم‌شونده (زیرا همه آن‌ها به یک اندازه متضرر نمی‌شوند [۱۲]؛
 - ناهماهنگی بین نیروهای تحریم‌کننده [۱۳، صص ۱۱۷-۱۳۶].
- علی‌رغم موجه بودن دلایل ارائه شده در زمینه شکست تحریم‌ها، افزایش شواهد تجربی درباره اثربخشی آن‌ها، این مسئله را مطرح کرده است که آیا کارکرد اصلی تحریم، تأثیر گذاشتن سریع بر تحریم‌شونده می‌باشد یا خیر. درحالی‌که هوفمن به‌طور شفاف بیان می‌کند سؤال اصلی این‌جا است که آیا آثار تحریم‌ها می‌تواند سیاست‌های کشور مورد هدف تحریم را با



سیاست‌های تحریم‌کننده هم‌سو کند یا نه، اما ۴۰ سال بعد، دیویس و انگرمن^۱ اظهار کردند که سؤال اساسی این است که چرا تحریم‌های اقتصادی با وجود عدم موفق نبودن در تغییر رفتار هم‌چنان استفاده می‌شود [۱۴، صص ۱۸۷-۱۹۷]. برای توضیح این تناقض، بالدوین بیان می‌کند که آیا سیاست‌مداران به اشتباه توصیه‌های افراد آکادمیک را نادیده می‌گرفته‌اند و یا این‌که تحقیقات آکادمیک‌ها روی تحریم‌ها، نمایانگر نحوه عملکرد تحریم‌ها در دنیای واقعی نبوده است. بالدوین، خود به نظر دوم معتقد است و اظهار می‌کند که تحلیل‌های آکادمیک تحریم‌ها از خطاهای روش‌شناسی رنج می‌برند. به‌عقیده او موفقیت تحریم، ها باید با در نظر گرفتن تئوری «اهداف چندگانه»^۲ بررسی شوند که این پایه‌ای برای ادبیات پژوهش موج دوم شد. در این موج روایی این عقیده موج اول که «تحریم‌های اقتصادی اثربخش نیستند» زیر سؤال می‌رود. در واقع، ادبیات موج دوم درک این‌که دولت مردان چه اهدافی را از اعمال تحریم‌ها دنبال می‌کنند، افزایش می‌دهد. باربر^۳ اهداف تحریم را در قالب سه زیرهدف اصلی تعریف می‌کند [۱۵، صص ۳۶۷-۳۸۴]:

قسمت اول درباره سیاست‌های کشورهدف قرار گرفته شده، تحریم است. قسمت دوم شامل ملاحظات داخلی تحریم‌کننده و قسمت سوم درباره جایگاه تحریم‌کننده در عرضه بین‌المللی می‌باشد. به‌عقیده باربر قسمت اول، یعنی تغییر سیاست‌های تحریم‌شونده به‌طور معمول ناموفق است، اما قسمت‌های دوم و سوم کاملاً موفق‌اند. محققان موج دوم کارکردهای دیگری را نیز برای تحریم‌های اقتصادی نام برده‌اند. برای مثال لیندسی^۴ اعتقاد دارد که تحریم‌ها ابزاری برای مقاصد سمبولیک بین‌المللی و داخلی‌اند [۱۶، صص ۱۵۳-۱۷۳]. نوسال نیز تحریم‌های اقتصادی را تنبیه بین‌المللی می‌نامد [۱۷، صص ۳۰۱-۳۲۲]. به‌عقیده او لزومی ندارد ناموفق بودن تحریم‌ها را با تغییر رفتار تحریم‌شونده سنجش شود، بلکه می‌توان با اعمال تحریم‌های اقتصادی، تحریم‌شونده را به‌طور موفقیت‌آمیزی تنبیه کرد.

1. Davis & Engerman
2. Multiple Goals
3. Barber
4. Lindsay



به عقیده محققان موج دوم، خطای روش‌شناسی موج اول در ارزیابی موفقیت تحریم‌ها تنها با معیار میزان تغییر رفتار تحریم‌شونده می‌باشد و در واقع تحریم‌هایی که در موج اول به‌عنوان تحریم‌های شکست خورده تلقی شده‌اند، در قسمت‌های دوم و سوم تحریم بسیار موفق بوده‌اند. از طرف دیگر، اسمیت^۱ بیان می‌کند که اگر دولت‌ها در تصویب و اعمال تحریم‌ها به‌طور یک‌طرفه عمل کنند، تعادل در اجرای تحریم‌ها تقریباً غیرممکن می‌شود [۱۸، صص ۲۲۹-۲۴۵]. دولت‌ها باید به منافع و خواست‌های گروه‌های ذینفع توجه کنند. برای مثال اگر تحریم‌کننده از ورود کالاهای کشور تحریم‌شونده به کشور خود جلوگیری کند، این موضوع می‌تواند سبب تقویت تولیدکنندگان داخلی کشور تحریم‌کننده در نفوذ در بازار داخلی شود. در این شرایط تولیدکنندگان داخلی به دولت برای اعمال تحریم‌ها فشار می‌آورند. در نتیجه اگر تحریم‌ها بتوانند به این شکل در خدمت اهداف داخلی باشند، ارائه استفاده از آن‌ها، علی‌رغم ناکارآمدی در تغییر رفتار تحریم‌شونده، توصیه‌پذیر می‌شود.

اگرچه ادبیات موج دوم تئوری چانه‌زنی را به چالش کشیده است، اما پیش‌بینی‌های متقاعدکننده‌ای را نیز ارائه نکرده است. از این رو جدیدترین پژوهش‌ها درباره تحریم‌ها یا ادبیات پژوهش موج سوم پدیدار شده است. در این موج، تئوری چانه‌زنی را به شکل دقیق‌تر و جامع‌تری توصیف و تصدیق می‌کند [۱۹، صص ۳۹۵-۴۲۶].

موضوع اصل تئوری چانه‌زنی در موج سوم، تحریم‌هایی است -شاهد آن هستیم- که به‌طور معمول بیانگر هدف اصلی تحریم‌های اقتصادی نیستند؛ برای مثال، ایتون وانگرز^۲ نشان دادند تحریم‌ها تنها در مرحله تهدید مؤثرند [۲۰، صص ۸۹۹-۹۲۶].

بر اساس ادبیات موج سوم، تحریم‌هایی که مشاهده می‌شوند تا حد زیادی با شکست همبستگی دارند. بنابراین هرگونه استنتاجی درباره اثربخشی تحریم‌ها که مبتنی بر تحریم‌های مشاهده شده باشند، به احتمال زیاد ما را به این اشتباه می‌اندازند که تحریم‌ها اثربخش نیستند.

1. Smith
2. Eaton & Engers



در ادبیات موج سوم، تحریم اقتصادی به‌عنوان ابزاری برای رسیدن به اهداف سیاسی ملموس دیده می‌شود و برخلاف موج اول تا حد زیادی از کاربرد چانه‌زنی رسمی و رویکرد تئوری بازی‌ها بهره می‌گیرد. براساس ادبیات، این موج یک موقعیت چانه‌زنی استاندارد مانند یک بازی چند انگیزشی است که در آن هر دو بازیگر قصد دارند تا بر مسئله توافق کنند اما ترجیح‌های متفاوتی روی [گزینه‌های قابل توافق دارند] [۲۲؛۲۱].

مشکل تئوری چانه‌زنی این‌جا است که توافق موردی را پیش‌بینی می‌کند، درحالی‌که تحریم‌های اقتصادی به‌طور معمول زمان‌بر و پرهزینه‌اند.

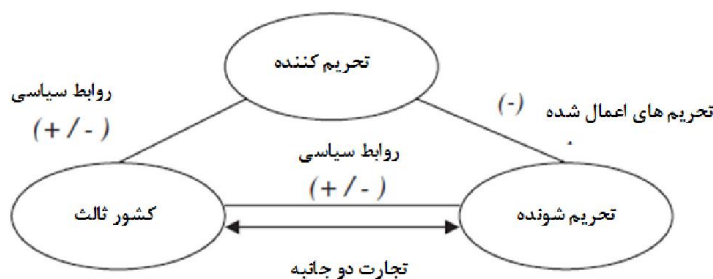
در مجموع، موج سوم در توضیح این‌که چرا سیاست‌مداران علی‌رغم ناموفق بودن بیش‌تر تحریم‌های اقتصادی هم‌چنان از آن‌ها استفاده می‌کنند، از ادبیات موج دوم موفق‌تر بوده است. در ادبیات موج سوم پیش‌بینی می‌شود که تحریم‌های اقتصادی در مرحله تهدید به تحریم شانس بالاتری برای به ثمر نشستن دارند [۲۳، صص ۲۵-۴۲]. برای مثال فشار آمریکا بر کشورهای آمریکای لاتین به دلیل رعایت حقوق بشر بود که از تحریم‌های اقتصادی، موفق‌تر عمل کرد. هرچند دروری و لی^۱ این پیش‌بینی را با مطالعه موردی فشار آمریکا بر چین- به‌منظور رعایت حقوق بشر و اثربخش نبودن آنرد می‌کنند [۲۴، صص ۳۰۷-۳۲۴].

۳- تئوری تحریم‌شکنی به‌وسیله کشور ثالث

سیر صعودی به‌کارگیری تحریم‌های اقتصادی پس از دوره جنگ سرد، بحث‌های زیادی در مورد میزان اثربخشی آن‌ها ایجاد کرده است. یکی از علل اساسی شکست تحریم‌های اقتصادی، تحریم-شکنی^۲ کشورهای تحریم شده می‌باشد. در بسیاری از موارد، تحریم‌شکنی نه تنها باعث تغییر رفتار تحریم‌شونده نشده است، بلکه برای گروهی از افراد و گروه‌ها در داخل کشور، مشوق‌هایی ایجاد کرده است تا با استفاده از شرایط حاکم به سودهای کلانی دست پیدا کنند و در واقع نفع خود را در ادامه تحریم‌ها ببینند.

1. Drury & Lee
2. Sanction-Busting

در یک سناریوی تحریم-شکنی، سه بازیگر در عرصه بین‌المللی ایفای نقش می‌کنند. شکل ۴ نشانگر روابط این بازیگران در امر تحریم‌شکنی می‌باشد:



شکل ۱ تئوری تحریم‌شکنی به وسیله شرکت ثالث

بسته به عواملی مانند رابطه سیاسی بین بازیگران تحریم‌شکنی و میزان تجارت دو جانبه بین آنها، می‌توان به رفتارشناسی بازیگران در تحریم‌شکنی پرداخت. در ادبیات پژوهش تحریم، دو تئوری برای توصیف این رفتار وجود دارد که عبارتند از تئوری واقع‌گرایانه^۱ و تئوری لیبرال^۲. در این قسمت به تبیین این تئوری‌ها پرداخته می‌شود.

۳-۱- تئوری واقع‌گرایانه

اساس تئوری واقع‌گرایانه در توضیح رفتار تحریم‌شکنی، در بررسی روابط امنیتی کشور ثالث^۳ با تحریم‌کننده و تحریم‌شونده می‌باشد. بنیان این تئوری بر چهار فرضیه زیر استوار است:

- اگر کشور ثالث با تحریم‌کننده، پیمان امنیتی داشته باشد، به احتمال کمی، نقش تحریم شکن را برای تحریم شونده ایفا خواهد کرد.

1. Realist Theory
2. Liberal Theory
3. Third Country



- اگر کشور ثالث، رقیب سیاسی و اقتصادی تحریم‌کننده باشد، به احتمال بیش‌تری نقش تحریم شکن را برای تحریم شونده ایفا می‌کند.
- اگر کشور ثالث با تحریم شونده پیمان امنیتی داشته باشد، به احتمال بیش‌تری برای او نقش تحریم‌شکن را ایفا می‌کند.
- اگر کشور ثالث، رقیب سیاسی و اقتصادی تحریم‌شونده باشد، به احتمال کم‌تری به نفع او، تحریم‌شکنی می‌کند.

۳-۲- تئوری لیبرال

تمرکز این تئوری در توضیح رفتار تحریم‌شکنی بر ملاحظات اقتصادی بازیگران سه‌گانه تحریم می‌باشد. براساس این تئوری، افراد و گروه‌های خصوصی، بازیگران اصلی هستند و منافع خود را به شکل منطقی و کم‌خاطره دنبال می‌کنند.

برای این افراد و گروه‌ها- که به دنبال فرصت‌های تحریم شکنی هستند- اندازه و ویژگی‌های تجاری کشور ثالث بسیار مهم است. کشور ثالثی که اقتصاد بزرگی داشته باشد، قابلیت بیش‌تری برای جذب مازاد صادرات کشور تحریم‌شونده خواهد داشت و راحت‌تر می‌تواند تولید خود را به نحوی تنظیم کند تا نیازهای فزاینده کشور تحریم شونده را پوشش داده و ارسال کالا به آن را انجام دهد که در نهایت به سود چشمگیری نیز دست پیدا خواهد کرد.

اما تئوری لیبرال نیز بر پنج اصل تکیه دارد:

- هر چه اقتصاد کشور ثالث بزرگ‌تر باشد، به احتمال بیش‌تری تحریم‌شکنی را برای تحریم‌شونده انجام خواهد داد.
- اگر کشور ثالث، روابط مستعمراتی با تحریم‌شونده داشته باشد، به احتمال بیش‌تری تحریم‌شکنی را برای آن انجام خواهد داد.
- اگر کشور ثالث و تحریم‌شونده هر دو نظام سیاسی دموکراتیک داشته باشند، به احتمال زیادتری تحریم‌شکنی انجام خواهد شد.



- هر چه بازار اقتصاد کشور ثالث برای تجارت بازتر باشد، به احتمال بیش‌تری تحریم‌شکنی را انجام خواهد داد.

- هرچه وابستگی تجاری بین تحریم‌شونده و کشور ثالث بیش‌تر باشد، تحریم‌شکنی به احتمال زیادتری روی می‌دهد.

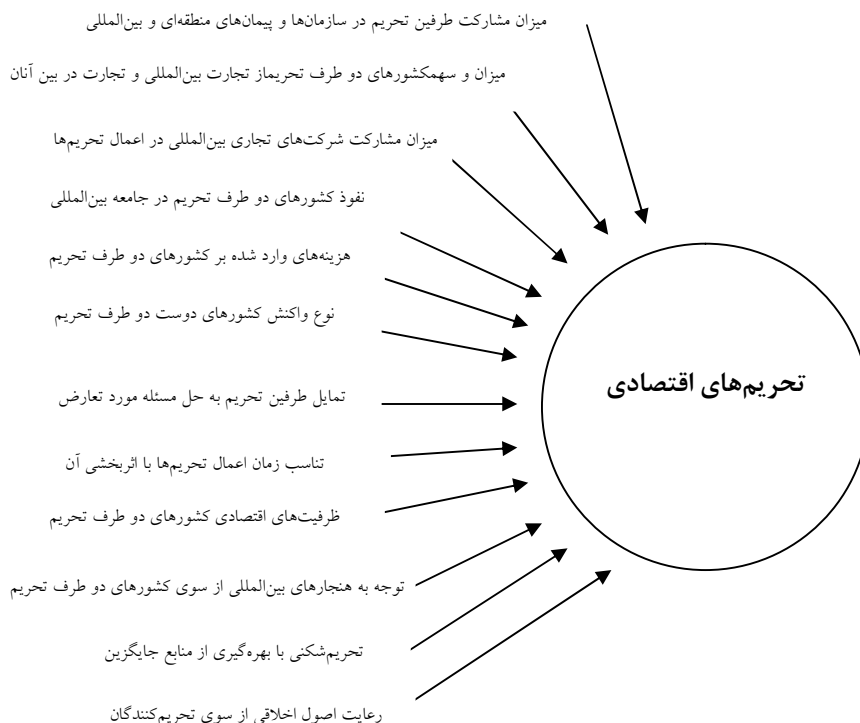
هر دو تئوری دولت‌محور واقع‌گرایانه و شرکت‌محور لیبرال، توضیحات قانع‌کننده‌ای برای رفتارشناسی تحریم‌شکنی ارائه می‌کنند که به‌وسیله شواهد تجربی نیز تأیید می‌شوند. در کل، هم عوامل سیاسی و هم عوامل اقتصادی، نقشی حیاتی در موضع‌گیری کشور ثالث در برابر اعمال تحریم ایفا می‌کنند.

درباره مقایسه این دو تئوری نیز تحقیقی انجام شده است که در آن پس از انجام تجزیه و تحلیل آماری داده‌های چندین مطالعه موردی، این نتیجه حاصل شد که اصول تئوری لیبرال به میزان بسیار زیادی تأیید می‌شود و برخلاف آنچه تئوری واقع‌گرایانه ادعا می‌کند، ملاحظات امنیتی، تأثیر مستقیمی بر موضع‌گیری کشور ثالث نمی‌گذارند.

در مورد تأثیر تحریم‌های یک‌جانبه بر تحریم‌شکنی نیز دو دیدگاه رقیب وجود دارد: یکی دیدگاه «تحریم‌شکنی» می‌باشد که براساس آن، تحریم‌های یک‌جانبه باعث می‌شوند تا تحریم‌شونده با حربه‌های تحریم‌شکنی، مناسبات اقتصادی خود را با کشورهای ثالث تقویت کنند و دیگری دیدگاه «آثار منفی سرریز شدن»^۱ است که برخلاف این اظهار می‌کند؛ به این معنا که تحریم‌های یک‌جانبه نه تنها رابطه تحریم‌شونده با کشورهای ثالث را تقویت نمی‌کند، بلکه منجر به مختل شدن روابط بین آنها نیز می‌شود.

۴- مدل مفهومی تحریم‌های اقتصادی

به منظور حاصل کردن دیدی جامع و صحیح از پدیده تحریم‌های اقتصادی اعمال شده بر ضد جمهوری اسلامی ایران، نیاز به بررسی این پدیده در قالب مدلی مفهومی می‌باشد. شکل ذیل نشانگر مدل مفهومی تحریم‌های اقتصادی است:



شکل ۲ مدل مفهومی تحریم‌های اقتصادی

همان‌طور که در شکل بالا مشخص است، مؤلفه‌هایی مانند هزینه‌های تحریم برای کشورهای دو طرف تحریم، رعایت اصول حقوقی و اخلاقی تحریم از سوی تحریم‌کنندگان ایران، میزان پایبندیکشورهای دو طرف تحریم به هنجارهای بین‌المللی، پیامدهای تحریم برای کشورهای دو طرف تحریم در دیگر حوزه‌ها (مانند حوزه‌های اجتماعی، فرهنگی و غیره)، ظرفیت اقتصادی کشورهای دو طرف تحریم، میزان و سهم کشورهای دو طرف تحریم از تجارت بین‌المللی و تجارت در بین آنان، میزان نفوذ کشورهای دو طرف تحریم در جامعه



بین‌المللی، نوع نظام سیاسی کشورهای دو طرف تحریم، میزان مشارکت کشورهای دو طرف تحریم در سازمان‌ها و پیمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی، نوع واکنش متحدان کشورهای دو طرف تحریم (از جمله حمایت همه‌جانبه و یا حمایت نداشتن)، تحریم‌شکنی ایران با استفاده از منابع جایگزین، میزان مشارکت شرکت‌های چندملیتی در تحریم‌ها (همکاری در اعمال تحریم‌ها یا کارشکنی و کمک به تحریم‌شونده) و در نهایت تمایل کشورهای دو طرف تحریم به حل مسئله مورد تعارض، بر پدیده تحریم اقتصادی و میزان اثربخشی آن تأثیر می‌گذارند.

در واقع با بررسی پدیده تحریم اقتصادی ایران در چارچوب بالا می‌توان تحلیل جامعی از کلیه مؤلفه‌های مؤثر بر امر تحریم انجام داد و این امکان را ایجاد کرد تا با توجه بیشتر به هر مؤلفه، تصمیم‌گیری‌هایی صحیح داشت و در بازی تحریم‌ها، امیدوار به کاهش هرچه بیشتر پیامدهای منفی تحریم‌های اقتصادی بر ضد کشور بود.

به‌منظور رتبه‌بندی این مؤلفه‌ها از جهت میزان اثربخشی، از ۲۰ خبره دانشگاهی با مدرک دکترا در زمینه‌های مرتبط با علوم سیاسی و روابط بین‌الملل به‌وسیله پرسشنامه با طیف لیکرت پنج‌نقطه‌ای نظرسنجی شد. سپس با استفاده از داده‌های به‌دست آمده و استفاده از روش تاپسیس^۱ به رتبه‌بندی این متغیرها پرداخته شد.

برای انجام فرایند رتبه‌بندی به‌وسیله تاپسیس، از الگوریتم ذیل استفاده می‌شود:

ماتریس D به کمک نرم اقلیدسی به یک ماتریس بی‌مقیاس شده تبدیل می‌شود.

$$r_{ij} = \frac{r_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m r_{ij}^2}}, \quad (i = 1, \dots, m)$$

ماتریس به‌دست آمده، N_D نامیده می‌شود. ماتریس بی‌مقیاس موزون نیز از راه ذیل محاسبه می‌شود.

$$V = N_D \times W_{n \times n}$$

1. Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution



که در آن V ماتریس بی‌مقیاس موزون و W یک ماتریس قطری از وزن‌های به‌دست آمده برای شاخص‌ها می‌باشد.

$$A^+ = \{(\max V_{ij} | j \in J_1), (\min V_{ij} | j \in J_2) | i = 1, 2, \dots, m\}$$

=گزینه ایده‌آل مثبت

$$A^- = \{(\min V_{ij} | j \in J_1), (\max V_{ij} | j \in J_2) | i = 1, 2, \dots, m\}$$

=گزینه ایده‌آل منفی

$$A_j^+ = (V_1^+, V_2^+, \dots, V_n^+)$$

$$A_j^- = (V_1^-, V_2^-, \dots, V_n^-)$$

به طوری که:

$$J_1 = \{1, 2, \dots, n \mid \text{به ازای عناصر مثبت شاخص‌ها}\}$$

$$J_2 = \{1, 2, \dots, n \mid \text{به ازای عناصر منفی شاخص‌ها}\}$$

اندازه فاصله براساس نرم اقلیدسی به‌ازای راه‌حل ایده‌آل منفی و گزینه منفی و مثبت و همین اندازه به‌ازای راه‌حل ایده‌آل مثبت و گزینه منفی به‌صورت زیر به‌دست می‌آید:

$$d_j^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j)^2}, \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

$$d_j^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j)^2}, \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

نزدیکی نسبی A_i به راه‌حل ایده‌آل به‌صورت زیر محاسبه می‌شود.



$$C_i = \frac{d_i^-}{(d_i^- + d_i^+)} \quad , \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

در نهایت، رتبه‌بندی گزینه‌ها در این مرحله انجام می‌شود که براساس ترتیب نزولی C_i می‌توان گزینه‌های موجود را براساس بیش‌ترین اهمیت رتبه‌بندی کرد. نتیجه رتبه‌بندی مؤلفه‌ها با استفاده از روش تاپسیس در جدول ۱ مشخص است:

جدول ۱ رتبه‌بندی مؤلفه‌های مؤثر بر تحریم اقتصادی

ردیف	مؤلفه	CL
۱	نفوذ کشورهای دو طرف تحریم در جامعه بین‌المللی	0.779826
۲	هزینه‌های وارد شده بر کشورهای دو طرف تحریم	0.721116
۳	ظرفیت‌های اقتصادی بر کشورهای دو طرف تحریم	0.71973
۴	میزان و سهم کشورهای دو طرف تحریم از تجارت بین‌المللی و تجارت بین آنان	0.697507
۵	میزان مشارکت شرکت‌های تجاری بین‌المللی در اعمال تحریم‌ها	0.644634
۶	میزان مشارکت کشورهای دو طرف تحریم در سازمان‌ها و پیمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی	0.57052
۷	نوع واکنش کشورهای دوست کشورهای دو طرف تحریم	0.556061
۸	تمایل کشورهای دو طرف تحریم به حل مسئله تعارض شده	0.520435
۹	تناسب زمان اعمال تحریم‌ها با اثربخشی آن	0.4737
۱۰	توجه به هنجارهای بین‌المللی از سوی کشورهای دو طرف تحریم	0.457284
۱۱	تحریم‌شکنی با بهره‌گیری از منابع جایگزین	0.396979
۱۲	رعایت اصول اخلاقی از سوی تحریم‌کنندگان	0.245823



در میان مؤلفه‌های شناسایی شده، نفوذ کشورهای دو طرف تحریم در جامعه بین‌المللی و سپس هزینه‌های وارد شده بر آنابالاترین رتبه را نسبت به دیگر مؤلفه‌ها دارند. رعایت اصول اخلاقی از سوی تحریم‌کنندگان نیز پایین‌ترین رتبه را در این زمینه دارد.

۵- پیامدهای تحریم‌های اقتصادی ایران

در نتیجه اعمال تحریم‌های اقتصادی علیه ایران، هزینه مبادلات در تمام سطوح برای ایران به‌شدت رشد پیدا کرده است و این مبادلات با پیچیدگی بیش‌تری انجام می‌شود. تحریم‌ها موجب ترس شرکت‌هایی که با ایران همکاری اقتصادی داشتند، خواهند شد و شرکت‌هایی که تصمیم به آغاز همکاری با ایران داشتند، عقب‌نشینی خواهند کرد. یکی دیگر از این آثار، قیمت کالاها در ایران است. هم‌چنین، صادرات نفت ایران به‌دلیل عقب بودن از تکنولوژی و به‌دلیل این‌که در این حوزه سرمایه‌گذاری و نیز مدرنیزه نشده است، روز به روز، رو به کاهش می‌باشد و با همین روند که پیش می‌رود با توجه به افزایش مصرف داخلی به‌مرور سهمیه ایران در تولید نفت در بازار جهانی کاهش پیدا خواهد کرد. در صنعت نفت و گاز نیز - که در واقع ستون اقتصاد ایران هستند - شرکت‌های فراملی بزرگی که تا پیش از این در طرح‌های نفت و گاز حضور و سرمایه‌گذاری می‌کردند، کنار رفته و به جای آن شرکت‌های کوچک‌تر داخلی یا نه‌چندان مطرح خارجی جایگزین آن‌ها شده‌اند. به‌طور طبیعی این شرکت‌ها هم به‌جهت تأمین اعتبار و هم به لحاظ فناوری و دانش فنی از تجربه و مهارت کافی برخوردار نبوده‌اند و اغلب نیاز مورد نظر خود را از همان شرکت‌های بزرگ تأمین می‌کنند که این به معنای افزوده شدن واسطه‌ها و افزایش هزینه‌های طرح است.

بخش کشاورزی نیز از حوزه‌های بسیار حساس به شمار می‌آید و به‌طور مستقیم با امنیت غذایی توده مردم سر و کار دارد. بنابراین در صورت وقوع چنین رویدادی، پیامدهای ناشی از آن بیش از همه بر این بخش سایه می‌افکند. عواقب و آثار ناشی از تحریم در بخش کشاورزی نگران‌کننده است و درچنین شرایطی ممکن است نخست تولیدات کشاورزی به‌دلیل اهمیت و حمایت بیش‌تر دولت افزایش پیدا کند، اما در بلندمدت نارسایی‌های بسیاری پدید خواهد آمد.



دولت در سال اول و دوم مجبور می‌شود با پرداخت یارانه و افزایش سطح زیر کشت، قیمت کالاهای استراتژیک را برای مصرف‌کننده تا حدودی ثابت نگه دارد، اما قیمت برخی از محصولات به دلیل تولید کم آن به تدریج افزایش پیدا می‌کند و در این صورت سطح زیر کشت آن‌ها بالا می‌رود که در نتیجه تولید کالاهای استراتژیک پایین می‌آید. در واقع یک حرکت سینوسی در تولیدات به وجود می‌آید که بدون بهره‌گیری از تولید، تثبیت این حرکت سخت خواهد بود، مگر این‌که دولت تولید آزاد را حذف کند و بر اثر این تحریم اقتصادی، اقتصاد کشاورزی ما نیز به‌طور کامل درون‌گرایی شود که این اقتصاد، غیررقابتی خواهد بود. لازم به ذکر است که در یک اقتصاد غیررقابتی، تقاضا بالا و عرضه محدود است.

۶- نتیجه‌گیری

نگرش جامع به کمیت و کیفیت ده شریک تجاری ایران در یک دوره ده‌ساله - که بخشی از آن‌ها در فضای تشدید تحریم‌های اقتصادی بوده است - نشان از جابه‌جایی رتبه شرکای تجاری در مدت زمان مذکور دارد. در این میان امارات متحده عربی با توجه به نقش واسطه تجاری و سودجویی آن کشور از تنگ شدن عرصه بر جامعه تجاری ایران همواره بر جایگاه اول تکیه زده است. این واقعیت از آن‌جا ناشی شده است که با تشدید تحریم‌های اقتصادی، شرکت‌های تجاری تمایل داشته‌اند که واردات خود را از مناطق نزدیک به ایران - که تسهیلات تجاری مناسبی را فراهم کرده است، به انجام برسانند. این فضا در دوران جنگ تحمیلی نیز فراهم شده بود و امارات توانست با بهره‌مندی از محدودیت‌های تجاری حاصل از جنگ، نقش منفعت‌طلبانه ویژه‌ای را با توجه به تقاضای بازار پرجمعیت ایران ایفا کند.

این کشور از آن‌جایی که در مدت زمان ذکر شده، وابستگی تجاری ایران را به خود ضروری می‌داند، با بازیگری ویژه اقتصادی مترصد کسب رضایت تحریم‌کنندگان بوده است و از سوی دیگر به دنبال کسب امتیازهای لازم از ایران می‌باشد. در این رابطه لازم است تا نقش واسطه به دیگر کشورهای منطقه خلیج فارس هم‌چون قطر و عمان - که با ایران روابط بهتری



دارند- تعمیم داده شود. در مورد صادرات به کشورهای منطقه نیز جایگزین‌هایی مانند عراق وجود دارد که با تثبیت اوضاع سیاسی آن کشور و روابط مناسب با ایران، شرایط برای انجام مراودات تجاری افزون‌تر فراهم خواهد شد. همان‌طور که در سه سال گذشته، عراق در میان ده کشور اول جای خود را باز کرده و رتبه آن افزایش یافته است.

در مورد اتحادیه اروپا نیز از آنجایی که این کشورها خود آغازگر و تحمیل‌کننده تحریم‌های اقتصادی بوده‌اند، حجم روابط تجاری ایران تنزل پیدا کرده‌است. مراوده‌های تجاری آنان نیز در سال‌های گذشته دست‌خوش تقلیل کمی و کیفی شده است؛ از جمله آن‌که انگلستان از رتبه‌بندی شرکای تجاری ده‌گانه ایران خارج شده است و فرانسه و سوئیس نیز در رده‌های پایین‌تری قرار گرفته‌اند. در این میان حجم تجارت ایتالیا و آلمان با توجه به جایگاه سنتی مراوده‌های تجاری خود، دچار نوسان کم‌تری شده است. در این راستا رویکرد جایگزین در اتحادیه اروپا با توجه به بحران اقتصادی اخیر برای کشورهای یونان، اسپانیا، ایتالیا و نیاز آنان به بازسازی اقتصادی و چاره‌ناپذیر بودن توسعه بازار، کم‌رنگ کردن تحریم‌ها از راه انجام مراوده‌های تجاری با کشورهای ذکر شده است.

در منطقه شرق آسیا نیز کره جنوبی و چین از نقش ویژه‌ای برخوردار بوده و با توجه به توسعه طلبی‌های تجاری خود در بازار، از مراوده‌های مناسبی بهره می‌برند؛ اما در این میان کره جنوبی از یک‌سو تأثیرپذیر عوامل تحریم ایران است و از سوی دیگر با توجه به بازار گسترده ایران، از این موقعیت مناسب نیز نمی‌تواند چشم‌پوشی کند و به همین دلیل حجم روابط تجاری‌فراز و نشیب‌هایی داشته است. این تصویر با نوسان کم‌تری در مورد چین نیز مصداق دارد.

اگرچه چین - به‌عنوان یکی از بازیگران درجه اول اقتصادی عرصه بین‌الملل - به‌دنبال آن است که تأثیرپذیری از تحریم‌ها را کم‌تر جلوه‌داده و خود را مستقل‌تر نشان دهد، اما به لحاظ تعاملات خود با بازیگران مؤثر دیگر به‌ویژه آمریکا در پی جلب نظرهای آنان نیز برآمده است و گاهی وقت‌ها فشارهایی را بر ایران وارد می‌سازد. نگاهی به آمار مراوده‌های تجاری با کشورها نشان می‌دهد که جایگاه تجاری چین نیز با تشدید تحریم‌ها تقویت شده است. اما به



منظور مصون ماندن از نوسان‌های احتمالی در مراوده‌ها با این کشور بهتر است تا در شرق آسیا و در سطوحی دیگر به دنبال تقویت معاملات اقتصادی با کشورهایی هم‌چون مالزی، اندونزی، تایلند و سنگاپور بود. این چهار کشور از مزیت روابط خوب سیاسی با ایران نیز برخوردارند. اما با توجه به شرایط تحریم‌های اقتصادی، ترکیه در میان شرکای تجاری توانسته است تا به کمک روابط مناسب خود با ایران در حوزه‌های سیاسی و اقتصادی ارتقای روابط تجاری خود نیز اهتمام کند. از سوی دیگر با توجه به تبعیت کم و بیش برخی از کشورها از تحریم‌های اعمالی - به‌ویژه در منطقه خاورمیانه - و اراده سیاسی ترکیه به بهبود روابط با شرق، پس از تضيیقات وارد شده از سوی اتحادیه اروپا و پیش‌شرط‌های بسیار برای این کشور به منظور الحاق به این اتحادیه، به دنبال افزایش نقش سیاسی و اقتصادی خود در منطقه است و در این مسیر به لحاظ حسن هم‌جواری و مطلوبیت بهره‌مندی از تعاملات اقتصادی ایران، نگاه ویژه‌ای به کشور ما دارد. به همین دلیل ترکیه در رتبه‌بندی روابط تجاری ارتقای قابل ملاحظه‌ای داشته است؛ به‌ویژه آن‌که ایران نیز به دنبال جابه‌جایی شرکای تجاری، با توجه به رفتار متفاوت و نامناسب برخی از شرکای تجاری و جلوه‌گری‌های منفعت‌طلبانه آنان در شرایط تحریم اقتصادی است. این جابه‌جایی می‌تواند با کم‌رنگ شدن نقش امارات و پررنگ شدن نقش ترکیه ملاک عمل قرار گرفته و رفتار منفعلانه تجاری را به یک رفتار ابتکاری از سوی ایران تبدیل کند و از این راه کشورهای ذکر شده را با تهدید منافع تجاری روبه‌رو سازد. در این میان غیر از ترکیه می‌توان به برخی از کشورهای آسیای میانه مانند ارمنستان و گرجستان نیز در سطوح پایین‌تر و در قالب بهره‌مندی جغرافیایی از کشورهای ثالث به منظور دور زدن تحریم‌ها نیز توجه کرد.

امید است که این پژوهش با بررسی نظام‌مند و موشکافانه سیاست جابه‌جایی شرکای تجاری و رتبه‌بندی کمی مؤلفه‌های مؤثر بر تحریم اقتصادی ایران، نقش مؤثری در جهت شناخت عمیق‌تر پدیده تحریم اقتصادی ایران و همین‌طور یکی از روش‌های مؤثر کاهش پیامدهای منفی تحریم‌ها برای کشور ایفا کند.



۷- منابع

- [1] Baer G.; “Sanctions and security”; *International Organization*, 27, 1973.
- [2] Galtung J.; “On the effects of international economic sanctions, with examples from Case of Rhodesia”; *World Politics*, 19, 1967.
- [3] Hoffman F.; “The functions of economic sanctions: A comparative analysis”; *Journal of Peace Research*, 4, 1967
- [4] Schreiber A.; “Economic coercion as an instrument of foreign policy”; *World Politics*; 25:1973.
- [5] Wallenstein P.; “Economic sanctions: Ten modern cases and three important lessons”; *Sanctions in World Politics*, New York: Praeger Publishers, 1983.
- [6] Baldwin D.; “Economic statecraft”; Princeton University Press NJ, 1985.
- [7] Drury C.; “Revisiting economic sanctions reconsidered; *Journal of Peace Research* – 35, 1998.
- [8] Tsebelis G.; “Are sanctions effective? A Game-theoretic Analysis”; *Journal of Conflict Resolution*, 34, 1990.
- [9] Doxey M.; “International sanctions in contemporary perspective”; New York – St. Martin’s Press, 1980.
- [10] Krustev V.; “Bargaining and economic coercion: The use and effectiveness of sanctions”; Doctor of Philosophy Thesis, Rice University, USA: Texas, 108, 2007.



- [11] Morgan C., Schwebach; “Fools suffer gladly: The use of economic sanctions in international crises”; *International Studies Quarterly*, 41, 1997.
- [12] Clawson P.; “How has Saddam Hussein survived?” Washington DC; Institute for National Strategic Studies, 1993.
- [13] Miers A., Morgan T. C.; “Multilateral sanctions and foreign policy success”; *International Interactions*, 28, 2002.
- [14] Davis L., Engelmann S. “Sanctions: Neither war nor peace”; *Journal of Economic Perspective*, 17, 2003.
- [15] Barber J.; “Economic sanctions as policy instruments”; *International Affairs*, 55: 1979.
- [16] Lindsay T.; “Trade sanctions as policy instruments”; *International Studies Quarterly*, 30, 1986.
- [17] Nossal K. R.; “International sanctions as international punishment”; *International Organization*, 43, 1989.
- [18] Smith A.; “Success and use of economic sanction”; *International Organization*, 21, 1996.
- [19] Dorussen H., Mo, “Ending economic sanctions”; *Journal of Conflict Resolution*, 45, 2001
- [20] Eaton J., Engers M.; “Sanctions” ; *Journal of Political Economy*, 100, 1992.
- [21] Muthoo A.; “Bargaining theory with applications”; Cambridge University Press, 1999.
- [22] Schelling T.; “The strategy of conflict”; Harvard University Press, 1960



- [23] Lacy D., NiouE; “A theory of economic sanctions and issue linkage”;
Journal of Politics66, 2004.
- [24] Drury C., Yitan L.; “US economic sanctions against China: Failing to
leverage better human Rights”; *Foreign Policy Analysis*, 2, 2006.