Quarterly Journal of Fiscal and Economic Policies

Fall 2023, Vol. 11, No. 43, PP. 131-153

De-Infiltration of Governments in Commercial litigation in the Framework of Multilateral and Regional Agreements

Mostafa Heidari Haratemeh*
Department of Economics and Management, Naragh Branch, Islamic Azad University, Naragh, Iran.

Received: 16/12/2022 **Accepted: 21/12/2023**

Abstract:

The hypothesis of de-infiltration of government, shows that if the host country has ratified a trade agreement with other countries, the government of those countries should be less likely to seriously interfere in commercial disputes and lawsuits. Therefore, the current research was considered with the aim of investigating the role of multilateral and regional agreements in de-infiltration of governments in commercial lawsuits from the perspective of diplomacy. Using the data of 86 disputes in Asian countries from 2021 to 2022, a logit model was explained and analyzed by estimating it. Netaich showed that the de-infiltration of governments in commercial lawsuits is more due to the issue of whether the political influence of governments in lawsuits is consistent with their strategic interests or not, instead of taking into account the extent of political influence of economic agents. Thus, they are typically encouraged to agree to arbitration in multilateral and regional agreements in exchange for less political influence in commercial disputes. While governments frequently intervene in developing world disputes, powerful governments rarely use threats, outright sanctions, and political influence in trade disputes. The lack of political influence of governments in the framework of multilateral and regional agreements has led to the institutionalization of the legal system to resolve commercial disputes, which results in less forced and aggressive diplomatic interventions. Finally, in the agreements, ambiguous standards due to multiple interpretations due to the malleability of language and the uncertain future should be considered as an important challenge.

JEL Classification: F12, G11, E22

Keywords: De-Infiltration of Governments, Multilateral and Regional Agreements, Commercial Litigation, Diplomacy.

* Corresponding Author, Email: heidarimu@yahoo.com

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131] [Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

سال یازدهم، شماره ۴۳، پاییز ۱۴۰۲، صفحات ۱۵۳–۱۳۱

نفوذزدایی دولت‌ها دعاوی تجاری در چارچوب توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای

مصطفی حیدری هراتمه

گروه اقتصاد، واحد نراق، دانشگاه آزاد اسلامی، نراق، ایران (نویسنده مسئول)

heidarimu@yahoo.com

فرضیه نفوذزدایی دولت‌ها نشان می‌دهد اگر کشور میزبان یک توافقنامه تجاری با دیگر کشورها تصویب کرده باشد، دولت آن کشورها باید با احتمال کمتری به صورت جدی در مناقشات و دعاوی تجاری نفوذ کند؛ بنابراین تحقیق حاضر با هدف بررسی نقش توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای در نفوذزدایی دولت‌ها دعاوی تجاری با نگاه دیپلماسی در نظر گرفته شد. با استفاده از داده‌های ۸۶ مورد اختلاف در کشورهای آسیایی از ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۱ یک مدل لوجیت تبیین و با برآورد آن اقدام به تجزیه‌وتحلیل شد. نتایج نشان داد نفوذزدایی دولت‌ها دعاوی تجاری بیشتر ناشی از این موضوع است که آیا نفوذ سیاسی دولت‌ها در دعاوی با منافع راهبردی آن‌ها مطابقت دارد یا خیر به‌جای اینکه میزان نفوذ سیاسی عاملین اقتصادی را در نظر بگیرد؛ بنابراین به طور معمول در ازای نفوذ سیاسی کمتر در دعاوی تجاری تشویق می‌شوند تا به داوری مورد توافق در توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای ترغیب شوند. در حالی که دولت‌ها به صورت مکرر در دعاوی دنیای درحال توسعه مداخله می‌کنند، دولت‌های قدرتمند به ندرت از تهدیدات، تحریم‌های صریح و نفوذ سیاسی در دعاوی تجاری استفاده می‌کنند. عدم نفوذ سیاسی دولت‌ها در چارچوب توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای باعث نهادینه‌سازی پهنه نظام حقوقی جهت حل‌وفصل اختلافات تجاری شده که دخالت‌های دیپلماتیک کمتر اجباری و تهاجمی را نتیجه می‌دهد. درنهایت اینکه در توافقنامه‌ها، استانداردهای مبهم به دلیل تفاسیر متعدد ناشی از شکل‌پذیری زبان و آینده نامشخص به عنوان چالش مهم باید مد نظر قرار گیرد.

طبقه‌بندی JEL: F12، G11، E22

واژگان کلیدی: نفوذزدایی دولت‌ها، توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، دعاوی تجاری، دیپلماسی.

* تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۹/۲۵ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۹/۲۰

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

۱. مقدمه

توافقات بین‌المللی، چندجانبه و منطقه‌ای در دهه‌های اخیر افزایش یافته و توافقات جدید زیادی هستند که هنوز در حال مذاکره است؛ بنابراین تقریباً مسلم است که در آینده، قوانین و مقررات سرمایه‌گذاری بین‌المللی در کنار هم با شرایط و مجموعه‌ای از طرفین و درجات مختلف همپوشانی، به همزیستی ادامه خواهند داد؛ بنابراین مهم است که با دقت بیشتر دریافت که چگونه می‌توان همپوشانی‌ها و تفاوت‌های آن‌ها را به شیوه‌ای هماهنگ مدیریت کرد تا از مداخلات و نفوذهای سیاسی مصون بماند یا به حداقل ممکن برسد (ساندرین و همکاران، ۲۰۲۲). با وجود رشد سریع تجاری خارجی، تعارض منافع نفوذ زدایی دولت‌ها و فقدان همگرایی لازم در رویه آن‌ها، مانع از ظهور و توسعه قواعد عام قابل اعمال در حوزه تجاری خارجی شده است. در نبود چنین اجماعی که در یکسان‌سازی مواضع نفوذ زدایی دولت‌ها و بین‌المللی شده قواعد حاکم بر این حوزه تأثیرگذار باشد، توافقنامه‌های دو یا چندجانبه تجاری به عنوان سازوکار مناسبی ظاهر می‌شوند که بر روابط تجاری میان نفوذ زدایی دولت‌ها حاکم شده و در چارچوب قواعد حمایتی برگرفته از حقوق بین‌الملل عرفی قرار می‌گیرند؛ بنابراین گسترش انعقاد توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای خارجی بین‌المللی نشان‌دهنده اهمیتی است که جامعه بین‌المللی برای این موضوع قائل است. توافقنامه‌های دوجانبه تجاری پدیده نسبتاً جدیدی است. این ادعا که انعقاد این توافقنامه‌ها در ایجاد معیارهای عمومی در حمایت از تجاری موفق بوده، نیازمند بررسی است؛ اما افزایش سریع این توافقنامه‌ها حاکی از اهمیتی است که امروزه به آن داده می‌شود. پایه‌گذاران نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای و همچنین بسیاری از موافقان آن، ابراز داشته‌اند که چگونه توافقنامه‌ها به کشورهای درحال‌توسعه این امکان را می‌دهند تا اختلافات و دعاوی سرمایه‌گذار-دولت را نفوذ زدایی دولت‌ها کنند؛ یعنی دعاوی تجاری را از ملاحظات گسترده‌تر سیاسی و دیپلماتیک با کشورهای توسعه‌یافته حفظ کنند. در حالی که این استدلال توسط محققان اقتصادی و حقوقی به صورت گسترده‌تری پذیرفته می‌شود و صریحاً توسط کشورهای صادرکننده سرمایه تبلیغ می‌شود، هرگز مورد بررسی تجربی قرار نگرفته است. مطالعه و بررسی تحلیلی کارایی نظام

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، بیشتر به این موضوع توجه داشته‌اند که آیا این توافقنامه‌ها در جذب سرمایه خارجی در کشورهای درحال‌توسعه موفق بوده‌اند یا خیر و اینکه تا چه حدی موفق بوده‌اند (یاکی[1]، ۲۰۱۷). با این حال در مطالعات تجربی، نقش و ظرفیت‌های مؤلفه‌های توافقنامه‌های از جمله پتانسیل داوری در نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی تجاری، کمتر مورد توجه قرار گرفته است در حالی که چنانچه این ظرفیت‌های بالقوه به بالفعل تبدیل شود انگیزه سیاسی قدرتمندی برای کشورهای درحال‌توسعه خواهد بود تا به توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای توجه ویژه‌ای داشته و به عنوان یک راهبرد اقتصاد سیاسی در روابط و تجارت بین‌الملل اتخاذ گردد. با ظهور داوری بین‌المللی، عاملین اقتصادی خارجی قادر به حل‌وفصل دعاوی مربوط به حقوق مالکیت با نفوذ زدایی دولت‌های میزبان وابسته به حمایت دیپلماتیک خواهند بود (پارا[2]، ۲۰۱۵). اگرچه برخی از نفوذ زدایی دولت‌ها اغلب در طرف عاملین اقتصادی خود نفوذ می‌کنند، چنین مداخلاتی می‌تواند روابط دیپلماتیک بین کشورها را مختل کرده و حتی در مواردی به جنگ و یا صلح منجر شود؛ بنابراین نظام توافقنامه‌های جدید تجاری می‌تواند به عنوان یک سیستم جایگزین حل دعوی نقش‌آفرینی نماید که به موجب آن عاملین اقتصادی می‌توانند به صورت مستقیم کشورهای میزبان را مسئول و وادار به پاسخگویی در قبال نقض حقوق مالکیت از طریق داوری بین‌المللی کنند و دعاوی بین عاملین اقتصادی و نفوذ زدایی دولت‌ها به روش‌های قانونی فنی بدل می‌شود، به‌جای اینکه به نزاع‌های سیاسی مورد بحث دیپلمات‌ها بدل شود (واندولد[3]، ۲۰۱۲)؛ بنابراین، دیگر به مداخلات دیپلماتیک نیازی نیست. این عقیده که دسترسی به داوری بین‌المللی دعاوی تجاری را نفوذ زدایی می‌کند، یک بحث کلیدی در میان محققان و طرفداران گسترش نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای بوده و خواهد بود (ول هاسن[4]، ۲۰۱۴). برخی دولت‌ها استدلال می‌کند که یکی از اصلی‌ترین مزایای داوری بین‌المللی، توافقنامه‌های چندجانبه و

1. Yackee
2. Parra
3. Vandevelde
4. Wellhausen

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

منطقه‌ای، حل‌وفصل دعاوی تجاری بدون ایجاد تضاد و تنش بین دولت‌ها است، اما این استدلال بیشتر یک مزیت اصلی برای کشورهای توسعه‌یافته با قدرت کمتر، مورد بررسی قرار می‌گیرد. درواقع اگر وعده نفوذ زدایی دولت‌ها تحقق یابد، انعقاد توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای ممکن است برای کشورهای درحال‌توسعه محتاطانه باشد (یاکی، ۲۰۱۷)، در صورتی که آن‌ها اساساً جریان‌های تجاری را تغییر نمی‌دهند، زیرا توافقنامه‌های ممکن است به عنوان یک محدودیت مؤثر در مورد سوءاستفاده از حمایت دیپلماتیک با عاملین اقتصادی و به طور خاص صادرکنندگان قدرتمند عمل کنند. همان‌طور که مطالعات زیادی نشان می‌دهد که بسیاری از کشورهای درحال‌توسعه انتظار داشته‌اند توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای،«یک نقش مهمی برای انجام نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی مرتبط با تجاری بین‌المللی است»(اچاندی[1]، ۲۰۱۶). یکی از دلایل تحلیل تجربی مداخلات دیپلماتیک در دعاوی تجاری این است که تا به حال توجه آکادمیک کمی به این حوزه شده است؛ زیرا فشار سیاسی در حل‌وفصل غیرسیاسی دعاوی به‌ندرت مشاهده می‌شود. نفوذ زدایی دولت‌های داخلی، نفوذ زدایی دولت‌های میزبان، عاملین اقتصادی خارجی همه می‌توانند مشوق‌هایی داشته باشند تا مذاکرات را در مورد دعاوی تجاری محرمانه نگه دارند (USTR[2]، ۲۰۱۵). از طرفی باید توجه داشت که در حل‌وفصل اختلاف، داوران در نقش قانون‌گذار عمل می‌کنند. استدلال آن‌ها این است که معاهدات سرمایه‌گذاری متشکل از استانداردهای مبهم است که همیشه نیاز به تفسیر و توضیح دارد. کسانی که با پیچیدگی‌های تفسیر آشنا هستند می‌دانند که پیش‌نویس معاهده هرگز نمی‌تواند مشکل را به طور کامل حل کند. تفسیر همچنان نقش محوری ایفا خواهد کرد زیرا زبان شکل‌پذیر است و آینده نامشخص است. تعجب‌آور نیست که داوران حل‌وفصل اختلاف، قانون را شکل می‌دهند. آنچه قابل توجه است نگرش آن‌ها نسبت به سایر داوران است. در حالی که قضات داخلی و بین‌المللی ترجیح می‌دهند نقش خلاقانه خود را کم‌اهمیت جلوه دهند و تأثیر آن‌ها را به حداقل برسانند، داوران حل‌وفصل اختلاف به جای اینکه

1. Echandi
2. United States Trade Representative

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

از جانب‌داری بالقوه آگاه باشند، این بعد از نقش را تعالی می‌دهند (نیکولاس، ۲۰۲۳)؛ بنابراین تحقیق حاضر با هدف بررسی نقش توافقنامه‌ها در نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی سرمایه‌گذار دولت با نگاه دیپلماسی در نظر گرفته شد و در راستای مبانی نظری و ادبیات موضوع، فرضیه‌ای به این شرح که توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای بر نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی سرمایه‌گذار نقش زیادی دارد، تبیین شد؛ به عبارت دیگر فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها درنظر می‌گیرد که نفوذ زدایی دولت‌های کشور خودی از نفوذ دیپلماتیک در دعاوی تجاری خودداری می‌کنند و ترجیح می‌دهند تا عاملین اقتصادی را به حال خود بگذارند تا منابع خودشان را دنبال کنند. یکی از دلایل تحلیل تجربی مداخلات دیپلماتیک در دعاوی تجاری این است که تا به حال توجه آکادمیک کمی به کمبود داده‌ها شده است؛ زیرا فشار سیاسی در حل وفصل دعاوی غیررسمی به ندرت مشاهده می‌شود. نهادهای دولتی گاهی دستورالعمل‌هایی را در مورد این موضوع ایجاد می‌کند که چگونه و چه زمانی در خارج از کشور ممکن است به شرکت‌ها و افراد درگیر در دعاوی تجاری کمک کنند، اما این سیاست‌ها مبهم هستند و ارزیابی آن‌ها دشوار است که چگونه دیپلماسی از نزدیک چنین دستورالعمل‌هایی را دنبال می‌کند. موضوع دیگر این است که ممکن است داده‌های نمونه با هدف تغییر سیاست خاص یا ممانعت از یک عامل خاص که امکان جهت‌گیری نمونه را فراهم می‌کند آشکار شود. با این حال، از آنجا که تمرکز بر روی سیاست‌های نسبتاً کم تجارت خارجی در دعاوی تجاری است، برای هر یک از دعوای مشخص شده، میزان مداخله دیپلماتیک دولت‌ها و نهادهای مربوطه مورد بررسی قرار می‌گیرد که طیف گسترده‌ای از اقدامات دیپلماتیک را آشکار می‌کنند و برای پیشبرد منافع تجاری شامل گزارش به مقامات دولتی، نوشتن نامه‌های رسمی شکایت یا اعتراض، تشکیل جلسات با نمایندگان عاملین اقتصادی و مقامات کشور میزبان، تنظیم‌کنندگان لابی و مقامات سیاسی در نظر گرفته می‌شوند و به صراحت حل دعوایی را با مباحث دیگری مانند کمک و منافع تجاری مرتبط می‌کنند. با این حال، در حالی که مجازات‌ها صریح، نادر و اندک هستند، مداخلات دیپلماتیک سیاسی‌شده بسیار رایج هستند که در نسبت بالایی از کل دعاوی، دعاوی مورد بحث با دولت و مردان سیاسی هستند یا در طول یک ملاقات

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

رسمی دیپلماتیک مطرح می‌شوند (دیویس[1]، ۲۰۱۲). از نظر تئوری، چنین مداخلات دیپلماتیکی صرفاً می‌توانند «گفتگوی کم ارزش» با تأثیر اندک بر انگیزه‌ها یا اقدامات کشورهای میزبان باشند. بدون شک این موارد وجود دارد و نشان‌دهنده این هستند که مقامات دولتی اهمیت قابل توجهی برای حل‌وفصل دعاوی قائل هستند و کشورهای میزبان انتظار دارند که در صورت انجام نشدن این کار، هزینه‌های سیاسی داشته باشند. در ادامه فرایند تحقیق ابتدا چارچوب نظری ارائه می‌شود؛ سپس روش‌شناسی تحقیق و تجزیه‌وتحلیل مدل‌های تحقیق توصیف می‌شود؛ و درنهایت نتایج و بحث‌های متناظر ارائه می‌شوند.

۲. چارچوب نظری و پیشینه پژوهش

توافقنامه‌های اقتصادی تجاری در سطوح مختلف شامل طیف گسترده‌ای از قوانین، بازیگران و شرایط تاریخی است. حل یک اختلاف بستگی به داستان موضوع و ماهیت اختلاف بین طرفین اختلاف و سایر بازیگران مربوطه دارد. علاوه بر این، اکثر حمایت‌های حل‌وفصل اختلافات، توجه زیادی به قوانین داخلی دارند و حل اختلاف اغلب به همان اندازه که به معاهده یا حقوق بین‌الملل بستگی دارد، به تفسیر آن‌ها نیز بستگی دارد. یک چالش برای داوران این است که آن‌ها به ندرت تصمیم نهایی مقامات قضاییه داخلی را بررسی می‌کنند و در هر صورت ممکن است از هرگونه تفسیر داخلی از حقایق یا قوانین خارج شوند؛ زیرا نقش داوران حل‌وفصل اختلافات این نیست که تصمیمات قضایی را برای نقص‌های جدی در سطح داخلی بررسی کنند. در بیشتر موارد، دادگاه بین‌المللی به جای بازنگری، تصمیم‌گیری می‌کند و قوانین بین‌المللی و نظام‌های حقوقی داخلی را با دیدگاه‌های آن‌ها در مورد قوانین، بازیگران و شرایط تاریخی بی‌شمار القا می‌کند (داویتی و وارگیو، ۲۰۲۳). زمانی که دعاوی به داوری می‌روند، نفوذ و دخالت سیاسی می‌تواند به هزینه‌های سیاسی تحمیل‌شده توسط مدعیان یا پاسخ‌دهندگان در حل‌وفصل دعاوی تجاری اشاره کند. در حالی که چنانچه دعاوی به داوری بین‌المللی ارجاع نشود، تهدیدات عمومی برای تعقیب قانونی

1. Davis

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

دولت میزبان و بحث‌های مقابله‌ای بین عاملین اقتصادی خارجی و نفوذ زدایی دولت‌ها به‌شدت سیاسی می‌شود (پست[1]، ۲۰۱۴). علاوه بر این، ادبیات حقوقی در مورد نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، به وضوح «نفوذ و دخالت سیاسی» را به عنوان حل دعوی تعریف کرده است؛ از طریق الف) مذاکرات دولت- سرمایه‌گذار؛ ب) دادگاه‌های محلی متعصب علیه بیگانگان؛ ج) حل‌وفصل دعاوی رسمی بین نفوذ زدایی دولت‌ها؛ و د) مذاکرات غیررسمی بین نفوذ زدایی دولت‌ها (جانسون[2]، ۲۰۱۹). حذف عنصر نفوذ و دخالت سیاسی، توجیه اصلی برای ایجاد نظام مدرن توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای بود. در طول دو قرن اخیر دعاوی بین عاملین اقتصادی خارجی و نفوذ زدایی دولت‌های کشورهای درحال‌توسعه به صورت معمول رنگ و بوی سیاسی پیدا کرد. به این صورت که چنانچه دارایی‌های آن‌ها مصادره شود یا با موارد دیگری مواجه شود، شرکت‌های قدرتمند و بانفوذ، نفوذ زدایی دولت‌های داخلی خودشان را لابی می‌کنند تا نفوذ زدایی دولت‌های میزبان را به پرداخت غرامت مناسب وادار کنند (لی و هادسن، ۲۰۱۸)[3]. اگرچه نفوذ زدایی دولت‌های داخلی اغلب تمایلی به مشارکت آرام در دعاوی اقتصادی ندارند (مخصوصاً زمانی که کار در حال انجام آن‌ها با اهداف سیاسی دیگر نفوذ زدایی دولت‌ها تضاد باشد) برای پیشبرد منافع عاملین اقتصادی به صورت دیپلماتیک مداخله می‌کنند. طراحان و معماران نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای اظهار داشتند که بهترین روش برای نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی تجاری این است که برای عاملین اقتصادی خارجی این امکان را فراهم سازند تا به صورت مستقیم ادعاهای بین‌المللی را در مقابل دولت میزبان مطرح کنند بدون اینکه دولت داخلی آن‌ها را درگیر کنند. در اینجا یک دادگاه خصوصی این صلاحیت را دارد تا در مورد دعاوی و جبران خسارت تصمیم‌گیری کند. این تصمیمات بدون فرصت‌های واقعی برای تجدیدنظر، نهایی خواهند شد و در صورتی که نفوذ زدایی دولت‌ها از آن تبعیت نکنند، عاملین اقتصادی مجاز هستند

1. Post
2. Johnson & Gimblett
3. Lee, D., & Hudson, D

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

تا دارایی‌های تجاری آن‌ها را در سراسر جهان مصادره کنند؛ همچنین، زمانی که محل دادرسی اصلی برای دعاوی و اختلافات، بخشی از گروه بانک جهانی باشد، مرکز بین‌المللی حل دعاوی تجاری[1](ICSID)، عدم رعایت جوایز می‌تواند باعث تحریم‌های اقتصادی بانک و اعضای آن شود. رضایت داوری سرمایه‌گذار- دولت می‌تواند در قراردادها یا قوانین داخلی ارائه شود، اما یک ابزار قدرتمند به‌ویژه از طریق توافقنامه‌هایی است که در آن کشورها، پیشنهادی دائمی برای داوری اختلافات با طبقه وسیعی از عاملین اقتصادی خارجی ارائه می‌دهند (برخلاف قراردادهای سرمایه‌گذار خاص) بدون امکان انصراف یک‌جانبه دعوت به داوری بین‌المللی (بر خلاف قوانین داخلی). مهم‌ترین آن‌ها افزایش تعداد توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای بود که از عاملین اقتصادی خارجی در برابر طیف گسترده‌ای از خطرات سیاسی از جمله نقض قرارداد، تبعیض، محدودیت‌های انتقال سرمایه، رفتار«ناعادلانه و ناعادلانه» و عدم پرداخت غرامت برای مصادره مستقیم و غیرمستقیم حمایت می‌کند. از اواخر دهه ۱۹۸۰، اکثر قریب به اتفاق توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، حمایت‌های اساسی خود را با توسل به داوری دولت- سرمایه‌گذار همراه کردند و مقررات مشابه نیز در قراردادهای تجاری ترجیحی (PTAs) مانند توافقنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (NAFTA) گنجانده شده است. تضمین دسترسی خصوصی به داوری دولت- سرمایه‌گذار در توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، سیستم حقوقی بسیار قدرتمندی را ایجاد کرده و ظرفیتی برای جلوگیری از تبدیل حل دعاوی تجاری به دعاوی‌های بین دولتی دارد (پست، ۲۰۱۴). درواقع، بر اساس پیش‌نویس مستندات کنوانسیون مرکز بین‌المللی حل دعاوی سرمایه‌گذاری، یکی از اهداف اصلی مرکز این است که «دعاوی را از طریق دیپلماسی رفع کند و آن‌ها را به قلمرو قانون بازگرداند. داوری توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای تضمین خواهد کرد که حل دعوی به صورت کامل از رابطه سیاسی بین دولت سرمایه‌گذار و دولت میزبان مجزا است (واندلود، ۲۰۱۸). در دنیای به‌شدت در حال تعامل که مستعد تنش‌های مکرر بین‌المللی است،

1. International Centre for Settlement of Investment Disputes

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

کشورهای درحال‌توسعه، قدرت اقتصادی، سیاسی و یا نظامی محدودتری برای دفاع از منافع خود دارند (پارا، ۲۰۱۵)؛ بنابراین، بهترین و بیشترین منافع کشورهای درحال‌توسعه تقویت توسعه و اجرای مؤثر نقش قانون در امور بین‌المللی از جمله روابط تجاری است. محققان حقوق بین‌الملل نیز معتقدند که نفوذ زدایی دولت‌ها مهم‌ترین دستاورد پیشرفت نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای است. به عنوان مثال، ریزمن[1] (۲۰۱۲) مطرح می‌کند که «دستاورد اصلی» نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، تحرک بیشتر جریان‌های تجاری مستقیم خارجی نیست، بلکه جداسازی ادعاهای دولت- سرمایه‌گذار از سیاست‌های «زیاده‌خواهی‌های حاکمیت به حاکمیت» است؛ همچنین، اسچوبل[2]، ادعا می‌کند آنچه مشخص است این است که داوری دولت- سرمایه‌گذار اثبات شده است تا یک جایگزین مهم و موفق برای دیپلماسی گذشته باشد (۲۰۱۶). در همین راستا، آلوارز[3] (۲۰۱۷) خاطرنشان می‌کند امروزه عاملین اقتصادی خارجی به احتمال زیاد توسط توافقنامه‌های بین‌المللی تجاری، حمایت می‌شوند و توسط تهدیدات غیرقانونی حمایت نمی‌شوند، یا حتی توسط تهدیدات کشورهای قدرتمند برای اعمال تحریم‌های اقتصادی یک‌جانبه در مقابل یک دولت در حال مصادره حمایت نمی‌شوند؛ بنابراین ماهیت توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای این است که اختلافات و دعاوی بین عاملین اقتصادی خارجی و عدم دخالت و نفوذ دولت‌ها از روابط دیپلماتیک و سیاسی بین دولت‌ها مجزا می‌شود (پاپارینسکیس[4]، ۲۰۱۰). فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها، در نظر می‌گیرد که دولت‌های کشور خودی از نفوذ دیپلماتیک در دعاوی تجاری خودداری می‌کنند و ترجیح می‌دهند عاملین اقتصادی را به حال خود بگذارند تا منابع خودشان را دنبال کنند (مورر، ۲۰۱۳؛ واندولد، ۱۹۹۳). با وجود اینکه دولت‌های کشور خودی ترجیح می‌دهند تا از دعاوی فردی دور بمانند، این شک وجود دارد که حداقل در دهه‌های اخیر این موضوع به جای اینکه قانون باشد، یک استثنا است. بسیاری از دولت‌ها خدمات دیپلماتیک

1. Reisman
2. Schwebel,
3. Alvarez
4. Paparinskis

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

خود را اصلاح کردند تا اهمیت بیشتری به اهداف تجاری بدهند (لی و هادسون، ۲۰۱۹)[1] و گروه‌های خارجی دیپلماتیک نقش اصلی در توسعه و حفظ فرصت‌های اقتصادی برای شرکت‌های کشور خود ایفا می‌کنند (روس[2]، ۲۰۰۷). نهادهای دولتی در برخی کشورها به صورت آگاهانه و راهبردی به سیاست‌های تجاری روی آورده‌اند و گزارش دادند زمانی که شرکت‌ها علاقه‌مند و نیازمند به حمایت هستند، مخصوصاً زمانی که آن‌ها مشکل دارند و صرف نظر از اینکه آیا توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای دوجانبه مؤثر است یا خیر، از طریق سفارت‌خانه‌ها، کمک کنسولی ارائه خواهد شد. با اطمینان می‌توان گفت که حمایت از منافع عاملین اقتصادی در خارج از کشور یکی از نگرانی‌های اصلی بخش های اقتصادی و تجاری سفارت‌خانه ها است. رابطه بین سرمایه گذاری مستقیم خارجی، ریسک سیاسی و کیفیت نهادی همواره مورد نظر و تأکید عاملین اقتصادی بوده و خواهد بود. عاملین اقتصادی فعال در سرمایه‌گذاری خارجی بیشتراز نگرانی در باب ریسک سیاسی، نگران حفاظت از سرمایه‌گذاری نظارتی و نهادی هستند. در کشورهای وابسته به منابع، ریسک سیاسی واسطه کارآمدتری نسبت به کیفیت نهادی در جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای وابسته به منابع است؛ بنابراین، سطح و نحوه کیفیت نهادی در کشورها می‌تواند در حل وفصل دعاوی اقتصادی تجاری تأثیرگذار باشد (زورودیزایی، ۲۰۲۳). نقش اصلی سیاست تجاری به دولت یک انگیزه جدی و سریع جهت مبارزه برای منافع عاملین اقتصادی درگیر در دعاوی می‌دهد، مستقل از فشار خصوصی که برای انجام این کار وارد می‌کنند در این ارتباط نهادهای دولتی معتقدند زمانی که با کسب‌وکارهای افراد برخورد منصفانه‌ای صورت نمی‌گیرد، این موضوع صرفاً یک مسئله اقتصادی نبوده و می‌تواند یک مسئله دیپلماتیک باشد (کلینتون[3]، ۲۰۱۶). به طور کلی، به ندرت عاملین اقتصادی داوری بین‌المللی را به عنوان مؤثرترین روش برای مقابله با ریسک سیاسی در نظر می‌گیرند (مینیدر، ۲۰۱۲)[4] و حداقل تنها تعداد

1. Lee & Hudson
2. Rose
3. Chilton
4. Minder

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

کمی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا دانش قابل توجهی در مورد حقوق طبق توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای قابل اجرا دارند (یاکی، ۲۰۱۰). به همین دلیل است که مقامات دولتی و مدیران اجرایی بخش خصوصی این امر را تأیید می‌کنند که شرکت هایی که در خارج از کشور فعالیت می‌کنند اغلب درباره دولت برای کمک تجدیدنظر می‌کنند و اینکه چنین تجدیدنظرهایی اغلب به صورت مطلوب پاسخ داده نمی‌شود، حتی زمانی که شرکت ها این توانایی را دارند تا ادعاهای توافقنامه‌های مستقل را ثبت کنند (گرتز[1]، ۲۰۱۸). مورر (۲۰۱۳) نشان داد که سیستم داوری توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای نفوذ زدایی دولت‌ها را از فشار سرمایه‌گذار برای مداخله در دعاوی مجزا می‌کند و این امکان را فراهم می‌کند که با ظرافت از انواع اختلافات مداوم خارج شود که مستلزم آن حمایت دیپلماتیک است. داوری توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای تضمین خواهد کرد که حل دعوی به صورت کامل از روابط سیاسی، نفوذ و مداخلات سیاسی مجزا شود. با این مقدمه تأکید می‌شود که در چارچوب توافقنامه‌های اقتصادی تجاری، رفتار منصفانه و عادلانه باید در نظر گرفته شود. چرا که، این مهم نشانه و مظهر حاکمیت قانون است؛ بنابراین هر دخالت یا نفوذ سیاسی دولتی در دعاوی اقتصادی تجاری، کارایی هر توافقنامه‌ای را نقض می‌کند؛ زیرا پیش‌شرط‌های یک معاهده/توافقنامه واقعی را طبق قوانین بین‌المللی عرفی برآورده نمی‌کند؛ همچنین توجه به بند/بندهای قضایی غیرمعمول می‌تواند به طور بالقوه دعاوی اقتصادی تجاری را تحت تأثیر قرار دهد لذا ضروری است که با توجه به اهمیت موارد مذکور، فرایند و روند حل‌وفصل اختلاف اقتصادی تجاری را نفوذ زدایی کرد (فیلیپ بالسرزاک، ۲۰۲۳). درنهایت مسئله تحقیق در قالب سؤال اصلی تحقیق عبارت است از اینکه توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای چگونه دعاوی تجاری عاملین اقتصادی را نفوذ زدایی می‌کند؟

1. Gertz

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

۳. روش‌شناسی پژوهش

روش مورد استفاده در این پژوهش از نوع توصیفی- تحلیلی است. بر این اساس برای جمع‌آوری اطلاعات و داده‌های مورد نیاز از بررسی‌های اسنادی، کتابخانه‌ای و مطالعات توافقنامه‌های اقتصادی، تجاری و سرمایه‌گذاری به صورت دو یا چندجانبه و منطقه‌ای استفاده شده و برای تجزیه‌وتحلیل‌های آماری و برآورد مدل اقتصادسنجی از نرم‌افزار Eviews ۱۳ بهره گرفته شده است. با استفاده از داده‌های ۸۶ مورد دعوی در دسترس و قابل به‌کارگیری در کشورهای آسیایی، ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۱ یک مدل لوجیت تبیین و با برآورد آن تجزیه‌وتحلیل انجام شد. درنهایت با استفاده از داده‌های گردآوری‌شده، فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها در دو حالت به شرح زیر مورد آزمون تجربی قرار می‌گیرد:

حالت ۱:

در صورتی که کشور میزبان یک توافقنامه تجاری تصویب کرده باشد، نفوذ زدایی دولت‌ها باید با احتمال کمتری به صورت جدی در دعاوی تجاری نفوذ کند. به عنوان مرحله اولیه، مقایسه می‌شود که آیا مداخله دیپلماتیک با احتمال کمتر یا بیشتر با وجود یک توافقنامه تصویب شده تجاری بوده یا خیر. نتایج حاصل از این بررسی می‌تواند شامل این موضوع باشد که سهم دعاوی با تعاملات واقعی دیپلماتیک تقریباً در کشورهای با توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای و بدون توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای یکسان است یا خیر. نتیجه این بررسی حاکی از آن خواهد بود که توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای با اختلافات دیپلماتیک ارتباط دادند یا خیر. نتایج در جدول (۱) نشان می‌دهد: سهم دعاوی با تعاملات جدی دیپلماتیک در کشورهای با توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای و بدون توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای تقریباً یکسان است (۴۷ درصد در مقابل ۴۴ درصد). این موضوع حاکی از آن است که در چارچوب فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای با تعاملات و اختلافات سیاسی دیپلماتیک بی‌ارتباط هستند؛ زیرا یکی از اهداف انعقاد توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای (دو یا چندجانبه) دقیقاً نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی و اختلافات است؛ بنابراین کشورهایی که چنین توافقنامه‌های را منعقد می‌کنند، در

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

چارچوب توافقات حاصله، ملزم به حل و رفع دعاوی و اختلافات حوزه تجاری خارجی از طریق سازوکاری که در سایه انعقاد توافقنامه های مثلاً ارجاع به گروه داوری مورد اعتماد طرفین خواهند بود و با قانونی‌سازی آن مانع نفوذها و تعاملات سیاسی، دیپلماتیک نفوذ زدایی دولت ها بر مبنای توافقات حاصل از انعقاد توافقنامه‌های خواهد شد.

جدول ۱. دعاوی دیپلماتیک و دسترسی به داوری در چارچوب توافقنامه‌ها

	دعاوی	اشتراک با دعاوی جدی دیپلماتیک	SE	آزمون T	value – P
بدون توافقنامه تجاری	۵۴	۴۳	۰/۱۴۱	۰/۴۰۶	۰/۳۲۹
توافقنامه تجاری	۳۲	۲۷	۰/۱۸۱		

حالت ۲:

برای ارزیابی دقیق تر، یک برآوردی از یک مدل رگرسیون پایه از محرک های مداخلات دیپلماتیک صورت می گیرد. به این صورت که با یک مدل ساده از کشور میزبان و کنترل های سطح–دعوی یا اختلاف شروع می‌شود. از آنجایی که که ممکن است توانایی و اثربخشی دیپلماسی با اندازه بازار کشور میزبان مرتبط باشد، تولید ناخالص داخلی کشور میزبان (لگاریتم) در مدل منظور می‌شود[1]؛ همچنین، رشد تولید ناخالص داخلی نیز منظور می شود زیرا هم عاملین اقتصادی و هم دولت ممکن است تمایل بیشتری به یک راه‌حل سیاسی سریع در کشورهای میزبان با رشد بالا داشته باشند. اقدامات و تلاش های دیپلماتیک ممکن است به سطوح متوسط یا مورد انتظار ریسک تجاری در کشور میزبان بستگی داشته باشد؛ بنابراین شاخص راهنمای بین المللی

۱. متغیرهای تولید ناخالص داخلی (GDP) و رشد تولید ناخالص داخلی GDP growth از شاخص‌های توسعه جهانی و مراکز آماری گرفته شده است.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

ریسک کشوری[1] (ICRG) برای پروفایل تجاری در نظر گرفته می‌شود. این شاخص خطرات ناشی از ثبات و دوام توافقنامه‌های، سلب مالکیت، بازپرداخت سود و تأخیر در پرداخت را ثبت می‌کند.

مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک دولت

در ریاضیات و آمار، تابع لوجیت $Logit$ عددی حقیقی p بین صفر و یک به صورت زیر است:

{\displaystyle \operatorname {logit} (p)=\log \left({\frac {p}{1-p}}\right)=\log \left(p\right)-\log \left(1-p\right).}

$$Logit(p) = Log(\frac{p}{1-p}) = Log(p) - Log(1-p)$$

این تابع در مدل رگرسیون لوجستیک استفاده می‌شود؛ تابع لوجیت به منظورهای متفاوتی توسط آماردان ها استفاده می‌شود. معمولاً این تابع در مدل لوجیت که در ساده ترین حالت به صورت زیر است:

$Logit(p_i) = a + bx_i$ {\displaystyle \operatorname {logit} (p_{i})=a+bx_{i}}

استفاده می‌شود که در آن:

x_i متغیری است که وقوع یا عدم وقوع در i امین اتفاق و p_i احتمال وقوع را نشان می‌دهد. در مدل رگرسیونی لوچیت، متغیرهای توضیحی ممکن است کمی، کیفی و یا ترکیبی از آن دو باشند. متغیر وابسته نیز می‌تواند حالت کمی یا کیفی به خود بگیرد. در این تحقیق متغیر وابسته، متغیر کیفی است که دارای ۲ طبقه استو. در صورتی که متغیر وابسته y=۱ باشد، وجود توافقنامه است. اگر y=۰ باشد، نشان‌دهنده عدم وجود توافقنامه است.

مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک دولت در دو حالت به شرح زیر مورد استفاده و تخمین قرار می‌گیرد:

الف) بدون وجود توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای

1. International Country Risk Guide

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

جدول ۲. مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک

متغیرها	مدل ۱	انحراف معیار
لگاریتم تولید ناخالص داخلی	**۰/۲۵**	**۰/۷۲۴**
رشد تولید ناخالص داخلی	**۰/۳۱**	**۰/۹۱۲**
سبد تجاری	**۰/۲۶**	**۰/۳۳۱**
دادگاه داخلی (محلی)	*****۰/۹۱**	**۰/۲۲۱**
دعوی توافقنامه‌ها	*****۰/۸۲**	**۰/۲۰۶**
مقدار ثابت	**۲۸/۴۳**	**۵۲/۶۷۵**
log likelihood	**۲۱۰/۸۹**	
Chi2	**۴۱/۸۹۲**	
AIC	**۱۹۹/۷۸**	

متغیر وابسته :دعاوی جدی دیپلماتیک $*P < 0.1, **P < 0.05, ***P < 0.01$

نتایج برآورد مدل در حالت اول نشان می‌دهد در حالی که به نظر نمی‌رسد ویژگی‌های کشور میزبان پیش‌بینی کننده معناداری برای مداخلات باشد، اما ویژگی‌ها و اندازه سطح دعوی و اختلاف مهم خواهند بود؛ همچنین احتمال مداخله نفوذ زدایی دولت‌ها دعاویی که قبلاً به دادگاه‌های داخلی محلی کشیده شده است بسیار بیشتر است. جدای از پیروی از دستورالعمل‌های رسمی، مداخلات در این موارد ممکن است برای ارسال سیگنال و پیامی در مورد منافع دولت در یک سیستم قضایی خوب و بدون نفوذ سیاسی طراحی شود. اختلافات و دعاوی قراردادی نیز بیشتر مستلزم نفوذ جدی دیپلماتیک است؛ شاید به این دلیل که وقتی عاملین اقتصادی داخلی هدف قرار می‌گیرند، مداخله در مقایسه با اختلافات بر سر مقررات عمومی و کلی دولت آسان‌تر است.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

ب) وجود توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای

جدول ۲. مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک

	مدل ۲	انحراف معیار
توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای	**۰/۳۹۷**	**۰/۹۰۱**
لگاریتم تولید ناخالص داخلی	**۰/۳۶**	**۰/۷۸۴**
رشد تولید ناخالص داخلی	***۰/۲۱**	**۰/۲۱۳**
سبد تجاری	**۰/۱۹**	**۰/۵۵۶**
دادگاه داخلی (محلی)	*****۰/۸۹**	**۰/۲۱۹**
دعوی توافقنامه‌ها	*****۰/۹۲**	**۰/۲۱۸**
مقدار ثابت	**۲۸/۷۸۹**	**۱۶/۷۸۹**
log likelihood	**۲۱۰/۲۸۷**	
Chi2	**۳۶/۶۷**	
AIC	**۱۹۸/۵۶۸**	

متغیر وابسته :دعاوی جدی دیپلماتیک $*P < 0.1, **P < 0.05, ***P < 0.01$

در حالت دوم، عامل توافقنامه تجاری تصویب شده در مدل پایه تصریح و تبیین می شود. فرضیه نفوذ زدایی دولت ها نشان می‌دهد وجود یک توافقنامه تجاری باید تأثیر منفی معناداری بر احتمال مداخله دیپلماتیک داشته باشد؛ اما با توجه به نتایج ارائه‌شده در جدول (۲) فرضیه مذکور تأیید و پشتیبانی نمی‌شود. برای یک دعوی یا اختلاف با سطح متوسط بدون وجود یک توافقنامه تجاری، احتمال پیش‌بینی‌شده مداخلات دیپلماتیک جدی کمتر از زمانی است که مداخلات دیپلماتیک جدی برای یک دعوی یا اختلاف با سطح متوسط مشابه اما با یک توافقنامه تجاری است. البته این تفاوت نه تنها اندک و از نظر آماری ناچیز است، بلکه خلاف آن چیزی است که انتظار می‌رود. درنهایت می‌توان گفت که دستورالعمل‌های رسمی نفوذ زدایی دولت‌ها نشان می‌دهند دیپلماسی به احتمال زیاد در دعاوی مداخله می‌کنند که به اولویت‌های دیپلماتیک گسترده‌تر، مانند حاکمیت قانون، روند مقررات و نگرانی‌های اجرای توافقنامه‌های اشاره می‌کنند.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

٤. نتیجه‌گیری

فرضیه نفوذزدایی دولت‌ها نشان می‌دهد اگر کشور میزبان یک توافقنامه تجاری با دیگر کشورها تصویب و منعقد کرده باشد، دولت آن کشورها باید با احتمال کمتری به صورت جدی در مناقشات و دعاوی تجاری نفوذ کند؛ بنابراین تحقیق حاضر با هدف بررسی نقش توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای در نفوذ زدایی دولت‌ها دعاوی اقتصادی تجاری با نگاه دیپلماسی در نظر گرفته شد. دسترسی خصوصی به حل‌وفصل دعاوی بین‌المللی اغلب منجر به افزایش دعوای حقوقی علیه نهادهای حاکمیت و دولتی می‌شود. نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای یک مورد مهم در این زمینه است که بروز دعوای عاملین اقتصادی تجاری، منجر به هزینه‌های قابل توجهی برای کشورهای درحال‌توسعه شده است. با این حال، منافع نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای برای کشورهای درحال‌توسعه وضوح کمتری دارد. ادبیات تجربی به صورت انحصاری بر یک مزیت بالقوه تحت عنوان افزایش تجاری متمرکز شده است در حالی که مزیت دیگر یعنی نفوذ زدایی دولت‌ها نادیده گرفته می‌شود، اگرچه مهم‌تر نیست اما مهم است. در این راستا فرضیه‌ای با این مضمون که«در صورتی که کشوری یک توافقنامه تجاری با کشور دیگری تصویب و منعقد کرده باشد، دولت کشور دیگر باید با احتمال کمتری به صورت جدی در دعاوی تجاری نفوذ کند»، تبیین و منظور شد و ۸۶ مورد دعوی یا اختلاف در دسترس و قابل به‌کارگیری از کشورهای آسیایی، ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۱ از توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای با استفاده از مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک مورد مطالعه و تجزیه‌وتحلیل قرار گرفت. درواقع با نگاهی ویژه به مداخلات دیپلماتیک نفوذ زدایی دولت‌ها و نهادهای مربوطه، با ارائه یک آزمون تجربی، فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها بررسی شد. هرچند با استدلال‌های مطرح‌شده توسط کشورهای صادرکننده سرمایه و محققان علوم مربوطه، هیچ مدرکی یافت نمی‌شود که یک توافقنامه تجاری تفاوت معناداری در چگونگی اعمال فشار و مداخلات دیپلماتیک نفوذ زدایی دولت‌ها برای حل دعاوی تجاری ایجاد کند. این موضوع اهمیت ویژه‌ای برای کشورهای درحال‌توسعه دارد؛ زیرا آن‌ها به طور معمول در ازای کمتر نفوذ سیاسی دعاوی تجاری خود، تشویق می‌شوند تا به داوری

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای ترغیب شوند. نتایج تحقیق تنها اولین قدم برای درک عمیق‌تر چگونگی تأثیرگذاری توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای بر روابط دیپلماتیک بین کشورهای توسعه‌یافته و درحال‌توسعه هستند. نگاه تحقیق به دنیای غالباً پنهان و غیررسمی دیپلماسی تجاری نیز سؤالات گسترده‌تری را درباره نقش‌های قانونی‌سازی و دیپلماسی مطرح می‌کند؛ زیرا عاملین اقتصادی با دعاوی و اختلافات متعددی در دنیای درحال‌توسعه مواجه می‌شوند؛ بنابراین با برآورد مدل لوجیت اقدام دیپلماتیک در دو حالت وجود و عدم وجود توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای نتایج نشان می‌دهد ۱) در حالی که نفوذ زدایی دولت‌ها به صورت مکرر در دعاوی دنیای درحال‌توسعه مداخله می‌کند، نفوذ زدایی دولت‌های قدرتمند به ندرت از تهدیدات یا تحریم‌های صریح در دعاوی تجاری استفاده می‌کند. این امر حاکی از یک تغییر مهم در دیپلماسی تجاری از دوره‌ای است که نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای آشکار شده است؛ همچنین، سؤالاتی حداقل فرضی، پیرامون فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها مطرح می‌شود که به موجب آن نهادینه‌سازی گسترده نظام حقوقی برای دعاوی تجاری باعث تغییر کلی به سمت مداخلات دیپلماتیک کمتر اجباری و کمتر تهاجمی می‌شود. از طرف دیگر، این امکان وجود دارد که داوری توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای، تأثیر نفوذ زدایی دولت‌ها کلی در سطح نظام داشته باشد و تأثیرات گسترده‌ای در همه کشورها داشته باشد. این موضوع زمینه مهمی را برای تحقیقات آینده باز می‌کند اما ارزیابی تجربی آن دشوار است؛ زیرا تعدادی توضیح و توجیه جایگزین بالقوه هم‌زمان وجود دارد. به عنوان مثال، هنجارهای بین‌المللی مرتبط با مداخلات دیپلماتیک برای اهداف تجاری، استفاده قانونی از زور در روابط بین‌المللی و احترام به حاکمیت کشورهای درحال‌توسعه، همگی در قرن گذشته تکامل یافته‌اند و باعث شدند که مداخلات دیپلماتیک تهاجمی کمتر قابل تحمل شوند. علاوه بر این، ماهیت اختلافات تجاری تغییر کرده است. مثلاً، مداخلات تهاجمی‌تر دیپلماتیک در گذشته اغلب در دعوای و مناقشات مربوط به سلب مالکیت و ملی‌سازی نمود پیدا می‌کرد، با این حال، امروزه چنین اختلافاتی بسیار کمتر دیده می‌شود و با اختلافات و دعوای ظریف‌تری بر سر شرایط قراردادی و تغییرات نظارتی، جایگزین شده است. جدا کردن این اثرات

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

از اثر قانونی‌سازی چالش برانگیز خواهد بود، اما می‌تواند بینش‌های مهمی برای درک تأثیر توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای در کشورهای درحال‌توسعه ارائه دهد؛ ۲) نتایج نشان می‌دهند در دوره معاصر، نفوذ زدایی دولت‌ها به صورت استراتژیک انتخاب می‌کنند که چه زمانی در دعاوی مداخله کنند، به‌جای اینکه این کار را زمانی انجام دهند که با فشار و اجبار ملزم به نفوذ شوند. اگرچه این یافته‌ها مقدماتی هستند و باید در معرض آزمون‌های بعدی قرار گیرند، اما این امر حاکی از آن است که نفوذ زدایی دولت‌ها در دعاوی تجاری، بیشتر ناشی از این موضوع است که آیا نفوذ و دخالت سیاسی دعاوی با منافع استراتژیک یک کشور مطابقت دارد یا خیر. به‌جای اینکه اندازه و نفوذ سیاسی عاملین اقتصادی را در نظر بگیرد. درنهایت علی‌رغم اینکه نفوذ زدایی دولت‌ها به صورت مکرر در دعاوی دنیای درحال‌توسعه مداخله می‌کند، نفوذ زدایی دولت‌های قدرتمند به ندرت از تهدیدات یا تحریم‌های صریح در دعاوی تجاری استفاده می‌کند. این امر حاکی از یک تغییر مهم در دیپلماسی تجاری از دوره‌ای است که نظام توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای آشکار شده است؛ بنابراین عدم نفوذ زدایی دولت‌ها و نفوذ سیاسی دعاوی و توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای‌های دو یا چندجانبه و گرایش بیشتر به سمت داوری‌های بین‌المللی و مورد توافق عاملین اقتصادی که در قراردادها و توافقنامه‌های تصریح شده است جهت حل دعاوی به عنوان پیشنهاد کاربردی سیاستی توصیه می‌شود؛ همچنین لازم است با هدف ترغیب و افزایش تجاری مستقیم خارجی در کشورهای دیگر با اطمینان از معیارهای مناسب برخورد با عاملین اقتصادی خارجی از جمله جبران سلب مالکیت تجاری‌های خارجی، محافظت در برابر رفتار ناعادلانه و نابرابر عاملین اقتصادی خارجی، محافظت در برابر رفتارهای تبعیض‌آمیز و عدم محافظت و امنیت کامل، انعقاد توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای دو یا چندجانبه و منطقه آبی بیشتری انجام و اجرایی شود. درنهایت اینکه فرضیه نفوذ زدایی دولت‌ها فرض می‌کند که نفوذ زدایی دولت‌ها از نفوذ دیپلماتیک در دعاوی تجاری خودداری می‌کنند و ترجیح می‌دهند تا عاملین اقتصادی را به حال خود بگذارند تا منابع خودشان را دنبال کنند. امروزه تعاملات دیپلماتیک برای حل‌وفصل دعاوی سرمایه‌گذار- دولت از اهمیت زیادی برخوردار است و انعقاد

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

توافقنامه‌های چندجانبه و منطقه‌ای دو یا چندجانبه و منطق‌هایی می‌تواند در روند قانونی شدن این تعاملات نقش ایفا نماید. از آنجایی که در توافقنامه‌های یا موافقت‌نامه‌های تجاری که میان نفوذ زدایی دولت‌های میزبان با عاملین اقتصادی یا دولت متبوع ایشان منعقد می‌شود دولت میزبان متعهد می‌شود تا حمایت‌های لازم از سرمایه‌گذار و تجاری به عمل آورده و از هرگونه اقدامی که مغایر با مفاد توافقنامه تجاری است، خودداری کند. با وجود این، گاهی، حفاظت از منافع و نظم عمومی جامعه ایجاب می‌نماید دولت میزبان دست به اقداماتی زند که مغایر با مفاد توافقنامه قلمداد می‌شود. این اقدامات مغایر چنانچه در چهارچوب «شرط اقدامات منع نشده» باشد مجاز؛ در غیر این صورت موجب مسئولیت دولت خواهد شد. مهم‌ترین مبنای توسل به این شرط، تضمین حق نظارتی دولت میزبان بر اقدامات مرتبط با تجاری خارجی است. تشویق و ارتقای تجاری نباید به هزینه نادیده گرفتن منافع عمومی داخلی صورت پذیرد. دو چالش اساسی در خصوص اعمال این شرط توسط نفوذ زدایی دولت‌های میزبان وجود دارد. اولین و مهم‌ترین چالش، خود قضاوتی دولت میزبان در عمل به شرط است؛ بدان معنا که دولت به صورت یک‌طرفه خود در خصوص مشروعیت انجام اقدامات مغایر عهدنامه تصمیم بگیرد. نادیده انگاشتن انتظارات مشروع عاملین اقتصادی به هنگام اعمال این شرط چالش مهم دیگر است. اختیار دولت در عمل به این شرط مطلق نبوده بلکه قابل نظارت است. دولت باید به نحو غیرتبعیض آمیز و غیرخودسرانه مبادرت به اعمال این شرط نماید و همواره مکلف به رعایت حسن نیت نسبت به طرف مقابل است. آراء صادره از سوی مراجع حل اختلاف بین‌المللی در خصوص مسئولیت نفوذ زدایی دولت‌های استنادکننده به این شرط، گویای این واقعیت است که هرچند وحدت رویه‌ای در این خصوص وجود ندارد، اما رویکرد غالب مراجع، جبران خسارات وارده و احتمالی متناسب با ضرر وارده است. البته این موضوع می‌تواند زمینه مناسبی جهت مطالعه بیشتر و خاص‌تر توسط محققان باشد. یکی دیگر از مشکلات اساسی در توافقنامه‌ها، استانداردهای مبهم است که همیشه نیاز به تفسیر و توضیح دارد. کسانی که با پیچیدگی‌های تفسیر آشنا هستند می‌دانند که پیش‌نویس معاهدات/ توافقنامه‌ها هرگز نمی‌تواند مشکل را به طور کامل حل کند. تفسیر همچنان نقش محوری ایفا

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

خواهد کرد، زیرا زبان شکل‌پذیر است و آینده نامشخص است. از این رو، تفسیر و شکل‌پذیری زبان از چالش‌های بزرگی است که در توافقنامه‌های اقتصادی تجاری، نیازمند مطالعه و بررسی‌های کارشناسی حقوقی است تا از این طریق داوری‌ها بتواند نقش مؤثرتری در حل‌وفصل اختلاف اقتصادی تجاری ایفا نماید؛ بنابراین موضوع مناسبی جهت تحقیقات آینده برای محققان این حوزه، قابل تعریف است.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

منابع

Alvarez, J. (2017). The WTO as linkage machine. *American Journal of International Law*, 96(1), 146–158.

Clinton, H. (2011). Remarks at the 2011 U.S. Global Leadership Coalition (USGLC) Conference, 12 July 2011.

Davis, C. (2012). *Why adjudicate? Enforcing trade rules in the WTO*. Princeton: Princeton University Press.

Daria Davitti & Paolo Vargiu.(2023). Litigation Finance and the Assetization of International Investment Arbitration. *The Journal of World Investment & Trade*. 487–500.

Echandi, R. (2016). *What do developing countries expect from the international investment regime*. In J. Alvarez & K. Sauvant (Eds.), The evolving international investment regime: Expectations, realities, options. Oxford: Oxford University.

Filip Balcerzak, Horthel v Poland. (202). Fair and Equitable Treatment Embodies the Rule of Law, Whereas 'Tax' Is Not Always a Tax, *ICSID Review - Foreign Investment Law Journal*, Volume 38, Issue 1, Winter 2023, Pages 25–38.

Gertz, G. (2018). Commercial diplomacy and political risk. *International Studies Quarterly Forth*.

Johnson, O. T., & Gimblett, J. (2011). *From gunboats to BITs: The evolution of modern investment law*. In K. Sauvant (Ed.), Yearbook on international investment law and policy (pp. 649–692). New York: Oxford University Press.

Lee, D., & Hudson, D. (2018). The old and new significance of political economy in diplomacy. *Review of International Studies*, 30(3), 343–360.

Maurer, N. (2013). The empire trap: The rise and fall of U.S. intervention to protect American property overseas, 1893-2013. Princeton: Princeton University Press.

Minder, R. (2012). Spain stings Argentina over oil company nationalization. The New York Times.

Nicolás M. Perrone.(2023). Investment Treaty Law and Matters of Recognition: Locating the Concerns of Local Communities. *The Journal of World Investment & Trade*. 437–460.

Paparinskis, M. (2010). The limits of depoliticisation in contemporary investor-state arbitration. Select Proceedings of the *European Society of International Law*, 3,2–18.

Parra, A. (2015). The convention and centre for settlement of investment disputes. Recueil des cours, 374.

Post, A. (2014). *Foreign and domestic investment in Argentina: The politics of privatized infrastructure*. Cambridge: Cambridge University Press.

Reisman, M. (2012). Ecuador v. United States. Expert Opinion, Permanent Court of Arbitration.

Rose, A. (2007). *The foreign service and foreign trade: Embassies as export promotion*. The World Economy, 30(1), 22–38.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

Sandrine Maljean-Dubois, Hélène Ruiz Fabri, and Stephan W. Schill.(2022). International Investment Law and Climate Change. *The Journal of World Investment & Trade*. 737–745.

Schwebel, S. (2016). Introduction. In U. Franke, A. Magnusson, & J. Dahlquist (Eds.), Arbitrating for peace: How arbitration made a difference (pp. 1–6). The Netherlands: Kluwer Law International.

United Nations Conference on Trade & Development (UNCTAD). (2015). World Investment Report 2015. Geneva: United Nations.

Vandevelde, K. (2018). U.S. international investment agreements. Oxford: Oxford University Press.

Wellhausen, R. (2014). *The shield of nationality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Yackee, J. (2010). Do bilateral investment treaties promote foreign direct investment? Some hints from alternative evidence. *Virginia Journal of International Law*, 51(2), 397–442.

Yackee, J. (2017). Politicized dispute settlement in the pre-investment treaty era: A micro-historical approach. Univ. of Wisconsin Legal Studies Research Paper No.141.

Zorodzai Matima & Sean Joss Gossel. (2023). The relationship between FDI, political risk and institutional quality in sub-Saharan Africa, *The Journal of International Trade & Economic Development*, 32:3, 461-474.

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131] [Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[Downloaded from qjfep.ir on 2026-11-06]

[DOI: 10.61186/qjfep.11.43.131]