

The U.S. Secondary Sanctions and the Exit Strategy of European Companies from Iran

Ebrahim Bagheri¹, Ali Sabbaghian²

1. Corresponding Author, Ph.D in Regional Studies (European Studies), Faculty of Law and Political Science, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: Bagheri68@ut.ac.ir
2. Assistant Professor, Regional Studies Department (European Studies), Faculty of Law and Political Science, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: sabbaghian@ut.ac.ir

Article Info

Article type:
Research Article

Article history:

Received: 29 Nov 2023

Received in revised form:
05 Jun 2024

Accepted: 08 Oct 2024

Published online: 30 Dec 2024

Keywords:

Secondary sanctions,
European companies,
EU,
I.R. Iran,
USA.

ABSTRACT

The United States has increasingly relied on sanctions as a key strategy to influence and change the actions of other countries, taking advantage of the dollar's supremacy in the international financial system. To enforce compliance with U.S. sanctions regulations "Secondary sanctions" specifically target foreign companies, banks, and individuals, compelling them to either cease business with U.S.-sanctioned entities or lose access to the extensive U.S. market, thereby enforcing compliance with U.S. sanctions policies. By 2022, 68% of these sanctions, issued through the U.S. Treasury Department's Specially Designated Nationals (SDN) List, were directed against Iran. The research seeks to explain why, despite the European Union's efforts to mitigate the extraterritorial effects of these sanctions, European firms continued to comply with U.S. sanctions. The research hypothesis posits that two factors shaped European companies' decision to exit Iran: (1) the rational cost-benefit and risk-aversion approach of European companies within the framework of asymmetric transatlantic interdependence, and (2) the lack of strong economic and trade ties between Iran and the European Union. The findings demonstrate that the high level of transatlantic economic interdependence, the sensitivity and vulnerability to shifts in this relationship, and the U.S.'s strategic dominance within this interdependence, significantly heightened the impact of secondary sanctions on European businesses. As a result, these companies adopted risk-averse, cost-benefit strategies in their dealings with Iran. The research employs a qualitative methodology based on a case study approach.

Cite this article: Bagheri, E., & Sabbaghian, A. (2024). The U.S. Secondary Sanctions and the Exit Strategy of European Companies from Iran. *International Political Economy Studies*, 7 (2), 135-157. <http://doi.org/10.22126/ipes.2025.9902.1624> (In Persian).



© The Author(s).

DOI: <https://doi.org/10.22126/ipes.2025.9902.1624>

Publisher: Razi University

1. Introduction

One of the most significant challenges facing the European Union is its vulnerability to U.S. secondary sanctions. Since the development of Iran's nuclear program and the imposition of U.S. secondary sanctions on Iran, tensions have emerged regarding the extraterritorial effects of these sanctions on European companies. This research argues that European companies' actions toward Iran are driven by their risk-averse, rational preferences in the context of asymmetrical transatlantic interdependence and the limited economic and trade ties between Europe and Iran. The economic interdependence between the U.S. and the EU, marked by extensive transatlantic trade and investment, is asymmetrical due to U.S. strategic dominance through secondary sanctions and the global dominance of the U.S. dollar. This dynamic, referred to in transatlantic political economy literature as "weaponized interdependence" and the "weaponization of secondary sanctions," led nearly all European companies to withdraw from Iran after the U.S. exited the JCPOA in 2018, despite the EU's efforts to preserve the nuclear deal.

2. Theoretical Framework

In his article, "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics," Andrew Moravcsik argues that the interaction between states, transnational society, and domestic groups significantly influences state behavior in global politics. He posits that ideas, interests, and domestic institutions shape state preferences, determining a state's strategic actions. Moravcsik's preference theory introduces two main points:

1. The primary actors in international relations are individuals and private groups who generally act rationally and avoid risk.
2. State behavior is determined by the configuration of state preferences in an interdependent world, where each state sets priorities while considering the preferences of others.

Based on these assumptions, following the U.S. withdrawal from the nuclear deal on May 8, 2018, European governments supported the JCPOA. However, European companies, influenced by domestic groups, withdrew from the Iranian market due to concerns over U.S. sanctions. This lack of economic independence significantly influenced European governments' foreign policy stance on maintaining the nuclear deal.

3. Methodology

In this study, we used a case study approach, a type of qualitative methodology, to examine the hypothesis. Qualitative research broadly encompasses various methods, each based on distinct epistemological perspectives. Its primary purpose is to explore phenomena and events in their natural settings. Case study-based qualitative research aims to gather and analyze data to produce generalizable insights, aiming to develop theoretical propositions that can be widely applicable, with strong potential for "analytical generalization" and "predicting similar outcomes".

4. Discussion & Results

The economic relationship between the EU and the US, often referred to as "transatlantic economic relations," represents 30% of global GDP, over 30% of global trade, and 64% of worldwide investment. The interdependence between these economies creates vulnerabilities, especially given the imbalance in favor of the U.S., which holds strategic advantages. As a result, U.S. secondary sanctions have become the key factor influencing the actions of European companies when engaging in trade with third countries. This has effectively led to the "weaponization" of both secondary sanctions and the U.S. financial system. These sanctions have posed significant challenges for European firms trading with

Iran, infringing on the EU's strategic autonomy and economic sovereignty. Another critical factor driving the impact of these sanctions is the limited economic and trade relationship between Iran and the EU. The absence of strong trade ties and a complex, long-term supply chain between Iran and the EU has led European businesses and banks to avoid the risks involved in engaging with EU trade mechanisms for Iran, ultimately resulting in their exit from the Iranian market. A look at the level and volume of trade between Iran and the European Union in 2017 (two years after the nuclear agreement) and in 2018 after the imposition of U.S. sanctions against Iran clearly illustrates this situation. The trade volume between Iran and the European Union in 2017, which experienced its highest level since the emergence of Iran's nuclear program, amounted to a total of \$24 billion in imports and exports of goods and services (with a positive trade balance of \$2 billion for the European Union). In the same year, the European Union's exports and imports of goods with the United States were \$376 billion and \$256 billion, respectively (a positive trade balance of \$120 billion for the European Union), while exports and imports of services were \$236 billion and \$213 billion, respectively (a positive trade balance of \$23 billion for the European Union).

5. Conclusions & Suggestions

The economic relationship between the EU and the US, often referred to as "transatlantic economic relations," represents 30% of global GDP, over 30% of global trade, and 64% of worldwide investment. The interdependence between these economies creates vulnerabilities, especially given the imbalance in favor of the U.S., which holds strategic advantages. As a result, U.S. secondary sanctions have become the key factor influencing the actions of European companies when engaging in trade with third countries. This has effectively led to the "weaponization" of both secondary sanctions and the U.S. financial system. These sanctions have posed significant challenges for European firms trading with Iran, infringing on the EU's strategic autonomy and economic sovereignty. Another critical factor driving the impact of these sanctions is the limited economic and trade relationship between Iran and the EU.

The absence of strong trade ties and a complex, long-term supply chain between Iran and the EU has led European businesses and banks to avoid the risks involved in engaging with EU trade mechanisms for Iran, ultimately resulting in their exit from the Iranian market. A look at the level and volume of trade between Iran and the European Union in 2017 (two years after the nuclear agreement) and in 2018 after the imposition of U.S. sanctions against Iran clearly illustrates this situation. The trade volume between Iran and the European Union in 2017, which experienced its highest level since the emergence of Iran's nuclear program, amounted to a total of \$24 billion in imports and exports of goods and services (with a positive trade balance of \$2 billion for the European Union). In the same year, the European Union's exports and imports of goods with the United States were \$376 billion and \$256 billion, respectively (a positive trade balance of \$120 billion for the European Union), while exports and imports of services were \$236 billion and \$213 billion, respectively (a positive trade balance of \$23 billion for the European Union).



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

تحریم‌های ثانویه آمریکا و راهبرد خروج شرکت‌های اروپایی از ایران

ابراهیم باقری^۱ | علی صباغیان^۲

۱. نویسنده مسئول، دکتری مطالعات منطقه‌ای (مطالعات اروپا)، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. رایانامه: Bagheri68@ut.ac.ir
 ۲. استادیار گروه مطالعات منطقه‌ای (مطالعات اروپا)، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. رایانامه: sabbaghian@ut.ac.ir

اطلاعات مقاله	چکیده
نوع مقاله: پژوهشی تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۹/۸ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۳/۱۶ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۷/۱۷ تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۱۰/۱۰ کلیدواژه‌ها: تحریم‌های ثانویه، شرکت‌های اروپایی، اتحادیه اروپا، جمهوری اسلامی ایران، ایالات متحده آمریکا.	ایالات متحده با استفاده از مرکزیت دلار در سیستم مالی بین‌المللی، به‌طور فزاینده‌ای از تحریم‌ها به‌عنوان مهم‌ترین ابزار برای تحت فشار قرار دادن و تغییر رفتار دولت‌ها استفاده می‌کند. «تحریم‌های ثانویه» بر شرکت‌ها، بانک‌ها و افراد ثالث خارجی اعمال و آن‌ها را مجبور به انتخاب بین تجارت با اهداف تحریمی ایالات متحده و عدم دسترسی به بازار بزرگ ایالات متحده و یا همراهی با تحریم‌های این کشور می‌کند. ۶۸ درصد تحریم‌های ثانویه در قالب فهرست «اس. دی. ان.» وزارت خزانه‌داری ایالات متحده تا سال ۲۰۲۲ علیه ایران بوده است. سؤال پژوهش این است که چرا باوجود اعمال سازوکارهای متعدد از سوی اتحادیه اروپا برای کاهش تأثیرات فراسرزمینی تحریم‌های ثانویه، شرکت‌های اروپایی از دستورالعمل‌های تحریمی ایالات متحده پیروی کردند. فرضیه پژوهش این است که دو مؤلفه «ترجیحات شرکت‌های اروپایی مبتنی بر رویکرد عقلانی هزینه – فایده و دفع ریسک در چارچوب وابستگی متقابل (نامتقارن) فرآتلاتنیک» و «فقدان پیوند اقتصادی و تجاری میان ایران و اتحادیه اروپا»، الگوی رفتاری شرکت‌های اروپایی در خروج از ایران را شکل داد. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که حجم عظیم وابستگی‌های اقتصادی فرآتلاتنیک و حساسیت و آسیب‌پذیری نسبت به تغییرات در آن و اهرم‌های برتری ایالات متحده در وابستگی متقابل منجر به تأثیرگذاری بالایی تحریم‌های ثانویه بر شرکت‌های اروپایی و اتخاذ راهبرد دفع ریسک و محاسبه هزینه – فایده در ارتباط با ایران شده است. روش پژوهش مبتنی بر روش‌شناسی کیفی از نوع مطالعه موردی است.

استناد: باقری، ابراهیم؛ صباغیان، علی (۱۴۰۳). تحریم‌های ثانویه آمریکا و راهبرد خروج شرکت‌های اروپایی از ایران. *مطالعات اقتصاد سیاسی بین‌الملل*، ۷ (۲)، ۱۳۵-۱۵۷
<http://doi.org/10.22126/ipes.2025.9902.1624>

ناشر: دانشگاه رازی

© نویسندگان
 DOI: <http://doi.org/10.22126/ipes.2025.9902.1624>



۱. مقدمه

آسیب‌پذیری اتحادیه اروپا در برابر تحریم‌های ثانویه^۱ ایالات متحده به یکی از مهم‌ترین چالش‌های این نهاد تبدیل شده است. این مسئله به‌ویژه از زمان مطرح‌شدن برنامه هسته‌ای ایران و نهادینه‌سازی تحریم‌های ثانویه ایالات متحده علیه ایران، اختلافات زیادی را درمورد اعمال فراسرزمینی تحریم‌ها علیه شرکت‌های اروپایی ایجاد کرده است. سابقه تحریم‌های ثانویه ایالات متحده علیه ایران به دوران جنگ ۸ ساله عراق علیه ایران برمی‌گردد. در طول این جنگ دولت ریگان طبق تصمیم کنگره (اکتبر ۱۹۸۷) تحریم‌هایی را در جهت جلوگیری از صادرات و فروش تجهیزات به ایران انجام داد. روی کار آمدن کلینتون در سال ۱۹۹۳ با افزایش کمی و کیفی تحریم‌ها علیه ایران همراه بود و باعث ایجاد مفهوم جدیدی تحت عنوان تحریم‌های ثانویه شد (CGEP, 2017).

در این دوره تحت سیاست «مهار دوجانبه» (۱۹۹۵) ایالات متحده تحریم‌های گسترده اقتصادی و نظامی علیه ایران اعمال کرد. مهم‌ترین تحریم ثانویه ایالات متحده علیه ایران مربوط به «قانون داماتو» (۱۹۹۶) بود که مطابق آن رئیس‌جمهور ایالات متحده اجازه یافت شرکت‌های غیر آمریکایی را که فناوری صنایع نفتی در اختیار ایران می‌گذارند، تحریم کند. متعاقب آن قانون تحریم ایران و لیبی^۲ (۱۹۹۶) در کنگره آمریکا تصویب شد که دولت آمریکا را موظف می‌کرد که هر شرکت خارجی را که بیشتر از ۲۰ میلیون دلار در صنعت نفت ایران سرمایه‌گذاری کند، تحریم و مجازات نماید (U.S. Department of State, 1996). اتحادیه اروپا با صدور بیانیه‌ای شرکت‌های اروپایی را از رعایت قانون «تحریم ایران و لیبی» منع کرد. در این راستا مقررات مسدودساز^۳ با هدف مقابله با اثرات تحریم‌های ثانویه اعمال شد (European Commission, 1996).

در دوره جرج بوش افزون بر تمدید قانون ایلسا تا سال ۲۰۰۶ و تبدیل آن به قانون تحریم ایران،^۴ قطعنامه علیه ایران تصویب شد که همگی در چارچوب فعالیت‌های هسته‌ای و موشکی و افراد و نهادهای مرتبط با آن بود (Katzman, 2022). هرچند در دوره جرج بوش تعداد تحریم‌ها علیه ایران بی‌سابقه بود، با این حال دولت اوباما پیشگام نهادینه‌سازی، مدرن‌سازی و تثبیت تحریم‌های ثانویه علیه ایران به‌عنوان یک اهرم قدرتمند از طریق دفتر کنترل دارایی‌های خارجی (اوفک)^۵ و فهرست اس. دی. ان.^۶ وزارت خزانه‌داری ایالات متحده و همچنین شبکه سوئیفت شد. (Knudsen, 2020: 4). با این حال شکاف و چالش اصلی اتحادیه اروپا با تحریم‌های ثانویه ایالات متحده در دوره ترامپ ایجاد شد. با خروج ترامپ از برجام در ۸ می ۲۰۱۸، اتحادیه اروپا و در رأس آن‌ها سه کشور اروپایی برای احیای توافق هسته‌ای ایران (برجام) سازوکارهای مختلفی همچون مقررات مسدودساز، «اس. پی. وی.»،^۷ «اچ-اس. پی. وی.»^۸ و «اینستکس»^۹ را به اجرا گذاشتند. باوجود حمایت سیاسی اتحادیه اروپا از توافق هسته‌ای ایران، تقریباً تمامی شرکت‌های اروپایی در ایران که بعد از توافق برجام فعالیت و سرمایه‌گذاری در ایران را از سر گرفته بودند، اعلام کردند که به‌دلیل تحریم‌های ثانویه ایالات متحده، فعالیت‌های خود را متوقف و از ایران خارج می‌شوند. از ۷۰ شرکتی که اعلام کردند به‌دلیل تحریم‌های ثانویه ایالات متحده از ایران خارج می‌شوند، ۵۰ شرکت مربوط به شرکت‌های اروپایی بود که دلیل خروج خود را ترس از مجازات ایالات متحده اعلام کردند (Geranmayeh & Rapnouil, 2019).

پرسش اصلی پژوهش این است که چرا باوجود ایجاد سازوکارهای متعدد از سوی اتحادیه اروپا برای کاهش تأثیرات

1. Secondary Sanctions

2. Iran and Libya Sanctions Act (ILSA)

3. blocking statute

4. The Iran Sanctions Act (ISA)

5. US Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC)

6. Specially Designated Nationals And Blocked Persons List (SDN)

7. special purpose vehicle (SPV)

8. humanitarian SPV (H-SPV)

9. Instrument in Support of Trade Exchanges (INSTEX)

فراسرزمینی تحریم‌های ثانویه ایالات متحده، شرکت‌های اروپایی از دستورالعمل‌های تحریمی ایالات متحده پیروی کردند؟ فرضیه پژوهش این است که دو مؤلفه «ترجیحات و اولویت‌های شرکت‌های اروپایی مبتنی بر راهبرد عقلانی دفع ریسک در چارچوب وابستگی متقابل (نامتقارن) فرآتلاتنیک» و «فقدان پیوند اقتصادی و تجاری میان ایران و شرکت‌های اروپایی» شکل‌دهنده الگوی رفتاری شرکت‌های اروپایی در ارتباط با ایران است. درواقع وابستگی متقابل اقتصادی بین ایالات متحده و اتحادیه اروپا و قفل تجارت و سرمایه‌گذاری دو سوی آتلاتنیک از یک‌طرف و نامتقارن بودن این وابستگی در چارچوب برتری راهبردی ایالات متحده به دلیل تحریم‌های ثانویه و تسلط دلار بر سیستم تجاری و سرمایه‌گذاری جهانی منجر به شرایطی شده است که از آن تحت عنوان «وابستگی متقابل تسلیحاتی» (Farrell & Newman, 2020) و «تسلیحاتی شدن تحریم‌های ثانویه» (Geranmayeh & Rapnouil, 2019) علیه اتحادیه اروپا نام می‌برند. در پژوهش حاضر از رویکرد مطالعه موردی که نوعی از روش‌شناسی کیفی است برای آزمون فرضیه بهره برده‌ایم.

۲. پیشینه پژوهش

پژوهش‌هایی که در حوزه تأثیر تحریم‌های ثانویه بر اروپا نگاشته شده بیشتر در قالب مطالب تحلیلی به بررسی واکنش‌های اروپا و ایجاد سازوکارها برای مقابله با آن‌ها و چالش تحریم‌های ثانویه ایالات متحده برای منافع اروپا پرداخته‌اند. مقاله «نظر دوم در مورد تحریم‌های ثانویه» (Meyer, 2009)، خلاصه سیاستی شورای روابط خارجی اروپا با عنوان «مقابله با چالش تحریم‌های ثانویه» (Geranmayeh & Rapnouil, 2019)، کتاب «تحریم‌های ثانویه: سلاحی خارج از کنترل؟ مشروعیت بین‌المللی تحریم‌های ثانویه و واکنش اروپایی به آن» (Ruys & Ryngaert, 2020) در این چارچوب نگاشته شده است. برخی پژوهش‌ها به صورت تک‌نگاری و تاریخی به بررسی روابط و میزان همگرایی و واگرایی دو سوی آتلاتنیک در موضوعات مهم جهانی پرداخته‌اند. در این راستا می‌توان به «روابط فرآتلاتنیک: همگرایی یا واگرایی» (Wickett, 2018) و «رقابت، اجتماع یا مشارکت سخت: روابط اتحادیه اروپا و ایالات متحده» (Lachmann, 2013) اشاره کرد.

برخی نیز یک مطالعه موردی مثل پرونده هسته‌ای ایران و رویکرد دو سوی آتلاتنیک را بررسی کرده‌اند. منابعی همچون «روابط فرآتلاتنیک: مطالعه موردی برنامه هسته‌ای ایران» (Chrysochou, 2017)، «سیاست ایرانی ترامپ و انتخاب اروپا درباره توافق هسته‌ای ایران» (Alcaro, 2018) و «حفظ روابط فرآتلاتنیک و توافق هسته‌ای ایران: دیدگاهی اروپایی و آمریکایی» (Brustlein et al, 2018)، در این چارچوب قرار می‌گیرد. این منابع تنها رویکردهای دو سوی آتلاتنیک نسبت به موضوع هسته‌ای ایران و تأثیر آن بر روابط فرآتلاتنیک را مورد بررسی قرار داده‌اند. برخی دیگر از پژوهش‌ها در چارچوب مفهوم استقلال استراتژیک اتحادیه اروپا و اجماع و شکاف‌هایی که ذیل موضوع ایران در روابط فرآتلاتنیک ایجاد شده، پرداخته‌اند. منابعی همچون «همگرایی در سیاست‌های تحریم فرآتلاتنیک علیه ایران» (Lohmann, 2016)، «سیاست اروپایی اوباما و روابط فرآتلاتنیک» (Ruiz, 2013) و «مشکل مضاعف: ترامپ، روابط فرآتلاتنیک و استقلال استراتژیک اروپا» (Aggestam & HydePrice, 2019)، در این دسته‌بندی قرار می‌گیرند. نقطه ضعف چنین پژوهش‌هایی مغفول ماندن دلایل عدم استقلال استراتژیک اتحادیه اروپا است.

برخی پژوهش‌های داخلی نیز به بررسی تأثیر تحریم‌ها بر اقتصاد ایران به صورت تک‌نگاری یا مقایسه‌ای با اقتصادی‌های تحریمی دیگر پرداخته‌اند. آوریده و همکاران (۱۴۰۲) در مقاله‌ای با عنوان «مقایسه تأثیر تحریم‌های ایالات متحده علیه ج.ا.ایران و ونزوئلا در دوره ریاست جمهوری دونالد ترامپ و تأثیرات اقتصادی آن» به بررسی مقایسه‌ای تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر ایران و ونزوئلا پرداخته‌اند. از منظر نویسندگان هرچند تحریم‌ها علیه ایران در مقایسه با ونزوئلا بخش‌های گسترده‌تری از اقتصاد ایران را تحت تأثیر قرار داده است، اما به لحاظ اثربخشی، تأثیر آن بر اقتصاد ونزوئلا

مخرب‌تر بوده است. بهرامی‌پور و همکاران (۱۴۰۱) در مقاله «تحلیل نقش تحریم‌های ثانویه در رویکرد اتحادیه اروپا به برجام» به این نتیجه رسیده‌اند که تحریم‌های ثانویه ایالات متحده، استقلال عمل اتحادیه اروپا در مسائل مهم بین‌المللی، به‌ویژه در توافق برجام را محدود کرده است و هر موقع اتحادیه اروپا رفتاری مغایر با تحریم‌های ثانویه در پیش گرفته است، ایالات متحده از طریق تحریم‌های ثانویه، بخش خصوص اتحادیه اروپا را تحت فشار قرار داده است. تاکنون پژوهش‌هایی در ارتباط با تحریم‌های ثانویه آمریکا و تأثیر آن بر شرکت‌های اروپایی انجام شده است. با این حال، پژوهشی که به تأثیر تحریم‌های ثانویه آمریکا بر الگوی رفتاری شرکت‌های اروپایی در خروج از بازار ایران پردازد، انجام نشده است. هدف این پژوهش پر کردن این شکاف و خلأ پژوهشی است.

۳. روش‌شناسی پژوهش

روش پژوهش حاضر مبتنی بر روش‌شناسی کیفی از نوع مطالعه موردی است. پژوهش کیفی به‌طور کلی به‌عنوان یک اصطلاح گسترده برای طیف وسیعی از روش‌شناسی تحقیق، با مفروضات معرفت‌شناختی متفاوت استفاده می‌شود. هدف تحقیق کیفی مطالعه دقیق و عمیق پدیده‌ها و رویدادها در محیط طبیعی آن‌ها است (Petty et al, 2012). این نوع تحقیقات عمدتاً توصیفی - تحلیلی یا اکتشافی است و به سؤالات مربوط به «چگونگی» و «چرایی» می‌پردازد. با توجه به اینکه در تحقیقات کیفی، نظریه‌ها و الگوها از داده‌های جمع‌آوری‌شده شکل می‌گیرند (physiopedia, 2023)، در پژوهش حاضر پس از جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها به روش کیفی، الگوی پژوهش ارائه شده است. مطالعات کیفی باید تحت رویکرد روش‌شناختی خاصی باشند. در این پژوهش ما از رویکرد روش‌شناختی مطالعه موردی که نوعی از روش‌شناسی کیفی است استفاده کرده‌ایم. مطالعه موردی روشی از پژوهش است که در دسته‌بندی روش‌شناسی کیفی قرار می‌گیرد و هدف آن جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها برای دستیابی به نتایج تعمیم‌پذیر باهدف تولید گزاره‌های نظری با کاربرد وسیع‌تر است (Priya, 2020). در مطالعه موردی کیفی امکان «تعمیم تحلیلی» و «پیش‌بینی نتایج مشابه» بالا است. این مسئله در مطالعه موردی چند موردی که امکان آزمایش نظریه یا ایجاد تز جدید را از طریق منطق تکرار و مقایسه موردها بالا می‌برد بیشتر صدق می‌کند.

جدول ۱. عناصر پروتکل روش مطالعه موردی کیفی در پژوهش حاضر

عناصر پروتکل روش مطالعه موردی کیفی و کاربرد آن در پژوهش حاضر	
روش‌شناسی کیفی از نوع مطالعه موردی (مطالعه موردی کیفی)	روش پژوهش
جمع‌آوری داده، تجزیه و تحلیل داده‌ها و ارائه الگوی پژوهش	جمع‌آوری داده
چیستی، چرایی و چگونگی	نوع سؤالات
دستیابی به نتایج تعمیم‌پذیر و تولید گزاره‌های نظری با کاربرد وسیع‌تر	هدف پژوهش
چند موردی (امکان مقایسه موردها در جهت دستیابی به نتایج با قابلیت تعمیم و پیش‌بینی نتایج مشابه)	نوع مطالعه موردی
توصیف و توضیح رویدادها و پدیده‌ها و تحلیل و درک پیوندهای علی ناشی از سیاست‌ها.	رویکرد مطالعه موردی
رویکرد پوزیتیویستی (آزمون فرضیه و دستیابی به یافته‌ها و نتایج با قابلیت تعمیم)	روش جمع‌آوری داده‌ها
کتابخانه‌ای (کتاب، مقالات، اسناد، منابع الکترونیکی و اظهارنظرهای مقام‌های مربوطه)	تجزیه و تحلیل داده‌ها
توصیفی و توضیحی	گزارش نتایج پژوهش
ارائه الگوی پژوهش	

۴. چارچوب مفهومی پژوهش: تئوری ترجیحات

آندرو موراوچیک در مقاله خود با عنوان «تئوری ترجیحات: یک نظریه لیبرالی از سیاست بین‌الملل» (Moravcsik, 1997). ترجیحات گروه‌ها، نهادها و شرکت‌ها را در سطح داخلی تبیین می‌کنند و آن را نظریه‌ای توصیف می‌کند که عناصر و مؤلفه‌های نظریه‌هایی همچون صلح دموکراتیک، وابستگی متقابل اقتصادی و نظریات رئالیستی در روابط

بین‌الملل را شامل و قدرت تبیین‌کنندگی فراتری از این نظریات دارد. موراوچیک در مقدمه تبیین نظری خود، آن را رویکردی بینابین نظریه اقتصاد سیاسی بین‌المللی رابرت گیلپین که در آن سیاست تعیین‌کننده اقتصاد بود (Gilpin, 1987) از یک طرف و نظریه لیبرال که در آن اقتصاد تعیین‌کننده سیاست است، می‌داند (Moravcsik, 1997: 515-516). اساس تئوری ترجیحات موراوچیک این است که رابطه دولت‌ها با جامعه فراملی و همچنین گروه‌های داخلی درون آن تا حد زیادی تعیین‌کننده رفتار دولت‌ها در سیاست جهانی است؛ بنابراین ایده‌ها، منافع و نهادهای داخلی با شکل‌دهی به ترجیحات دولت‌ها مهم‌ترین فاکتورهای تعیین رفتار استراتژیک یک دولت است (Moravcsik, 1997: 513). از منظر موراوچیک تئوری ترجیحات ترکیبی از واقع‌گرایی و نهادگرایی و فراتر از آن دو است (Moravcsik, 2001: 4-5). دو گزاره مهم تئوری ترجیحات موراوچیک عبارت‌اند از:

۱. بازیگران اصلی در روابط بین‌الملل افراد و گروه‌های خصوصی هستند که به‌طور میانگین عقلانی و دافع ریسک عمل می‌کنند.

۲. آرایش ترجیحات دولت‌ها در حالت وابستگی متقابل تعیین‌کننده رفتار دولت‌ها است. به این معنی که هر دولت اولویت‌های خود با در نظر گرفتن اولویت‌های دیگر دولت‌ها تعیین می‌کند (Moravcsik, 2001).

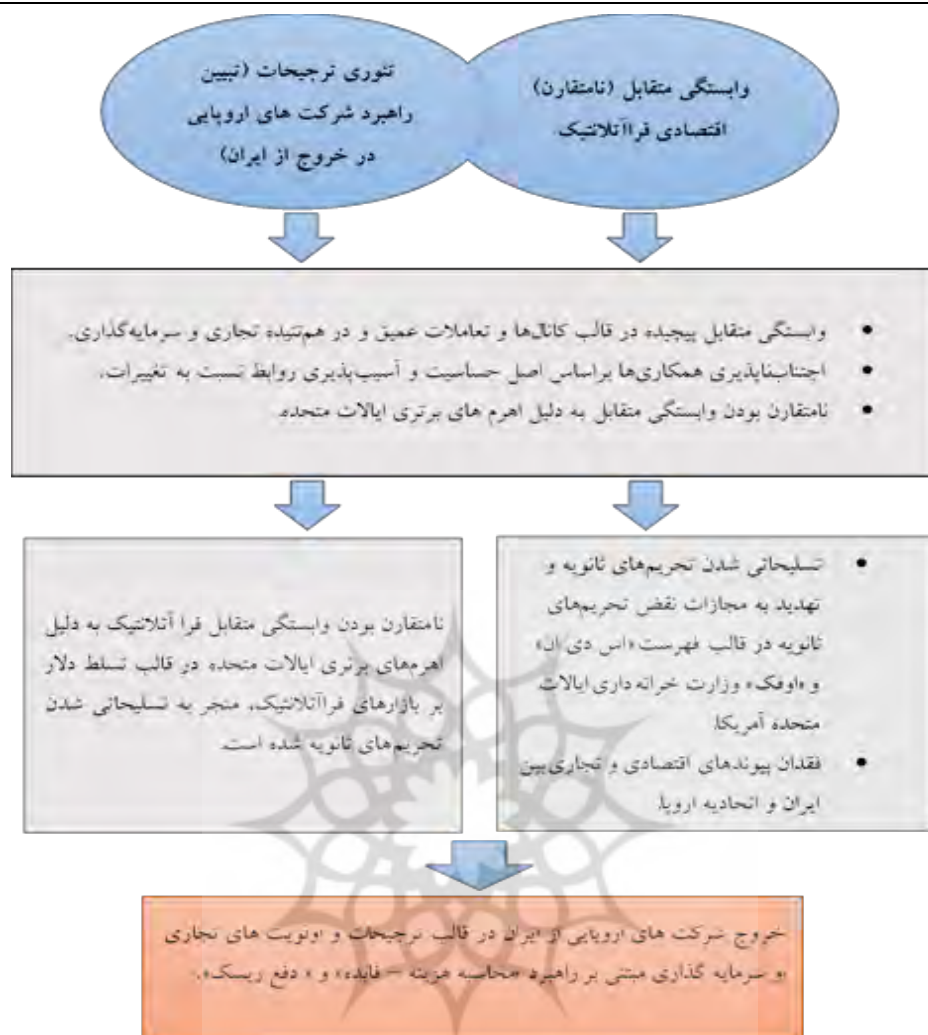
۴-۱. تبیین الگوی رفتاری شرکت‌های اروپایی در چارچوب تئوری ترجیحات

از منظر موراوچیک تصمیمات سیاست خارجی یک دولت و یا نهاد، تجمیع اولویت‌ها و ترجیحات گروه‌های داخلی آن کشور یا نهاد است. متناسب با این گزاره اصلی، بعد از خروج آمریکا از توافق هسته‌ای (۸ می ۲۰۱۸)، در حالی که دولت‌های اروپایی حمایت خود را از برجام ابراز کردند، شرکت‌ها و بخش‌های خصوصی اروپا (به‌مثابه گروه‌های داخلی تأثیرگذار در روند تصمیم‌گیری اتحادیه اروپا) از ترس مجازات نقض تحریم‌های ثانویه ایالات متحده از بازار ایران خارج شدند. این فقدان استقلال استراتژیک اقتصادی اتحادیه اروپا، گفتمان سیاست خارجی اعلامی دولت‌های اروپایی در حفظ توافق هسته‌ای را به‌شدت تحت تأثیر قرار داد و بین رویکرد نخبگان بوروکراتیک بروکسل (گفتمان اتحادیه اروپا) در حفظ توافق هسته‌ای و واقعیت اقتصادی و تجاری بین ایران و اروپا شکاف ایجاد کرد.

در این چارچوب، متناسب با راهبرد عقلانی دفع ریسک افراد و گروه‌های فراملی در تئوری ترجیحات، استقلال بالای بخش خصوصی کشورهای اروپایی و تأثیر بر رفتارها و سیاست‌های دولت‌های اروپایی به‌ویژه در حوزه‌های کارکردی (اقتصادی و تجاری) از یک طرف و وابستگی متقابل پیچیده (نامتقارن) با شرکت‌ها و بخش‌های خصوصی در ایالات متحده، تصمیمات و سیاست‌گذاری اتحادیه اروپا در خصوص ایران را به‌شدت تحت‌الشعاع قرار داد.

هرچند پس از خروج ایالات متحده از برجام در دولت ترامپ، اتحادیه اروپا خواهان مقابله با تحریم‌های ثانویه ایالات متحده و حفظ برجام بودند؛ با این حال، شرکت‌های اروپایی با توجه به پیوند و وابستگی متقابل پیچیده اولویت‌ها و منافع خود با گروه‌های داخلی در ایالات متحده در حوزه‌های موضوعی گوناگون (متناسب با گزاره اصلی تئوری ترجیحات و ویژگی عقلانی و دفع ریسک در شرایط انتخاب) و اهرم‌های برتری ایالات متحده در قالب وابستگی متقابل نامتقارن و اعمال تحریم‌های ثانویه، راهبرد خروج از بازار ایران را انتخاب کردند.

درواقع شرکت‌های اروپایی ترجیحات و اولویت‌های خود را متناسب با منافع خود از طریق الگوی رفتاری عقلانی هزینه فایده و دفع ریسک انتخاب کردند. وابستگی متقابل و درهم‌تنیده اقتصادی فرآتلاتنیک از یک طرف، نامتقارن بودن این وابستگی (به‌دلیل برتری راهبردی ایالات متحده در چارچوب تسلط دلار بر سیستم مالی جهانی) از طرف دیگر و ترس از مجازات اعمال تحریم‌های ثانویه، راهبرد شرکت‌های اروپایی در شرایط انتخاب بین بازار ایران و ایالات متحده را شکل داد. در کنار عوامل ذکرشده، عدم پیوند اقتصادی و مبادلات پایین شرکت‌های اروپایی با بازار ایران، کاتالیزوری برای راهبرد دفع ریسک شرکت‌های اروپایی در خروج از ایران بود.



نمودار ۱. مدل مفهومی پژوهش

۵. یافته های پژوهش

۵-۱. پیوندهای اقتصادی، تجاری و سرمایه گذاری فراآتلانتیک

مهم ترین عامل شکل دهنده به مدل رفتار شرکت های اروپایی با ایران، وابستگی های عمیق اقتصادی دو سوی آتلانتیک است. حساسیت^۱ و آسیب پذیری^۲ در قالب وابستگی متقابل اقتصادی (Keohane & Nye, 2001: 9) و نامتقارن بودن این وابستگی به دلیل برتری راهبردی ایالات متحده، تحریم های ثانویه ایالات متحده را به مهم ترین متغیر شکل دهنده به رفتار شرکت های اروپایی در تجارت با طرف های ثالث قرار داده است. روابط اقتصادی اتحادیه اروپا و آمریکا که تحت عنوان «روابط اقتصادی فراآتلانتیک»^۳ شناخته می شود، موتور محرکه تجارت و اقتصاد جهانی محسوب می شود.

اتحادیه اروپا و آمریکا با ۸۰۰ میلیون نفر جمعیت^۴ و ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی، بزرگ ترین بازیگران اقتصادی و تجاری دنیا و بزرگ ترین شرکای تجاری و سرمایه گذاری یکدیگر به شمار می روند. بیش از ۳۰ درصد تجارت جهانی، ۶۴ درصد سرمایه گذاری جهانی در دنیا و ۶۱ درصد از کل سرمایه گذاری جهانی را جذب کرده اند. همچنین این دو بازیگر، ۲۷ درصد صادرات جهانی و ۳۲ درصد واردات جهانی در سال ۲۰۲۲ به خود اختصاص داده اند (Hamilton & Quinlan, 2023: 2-3).

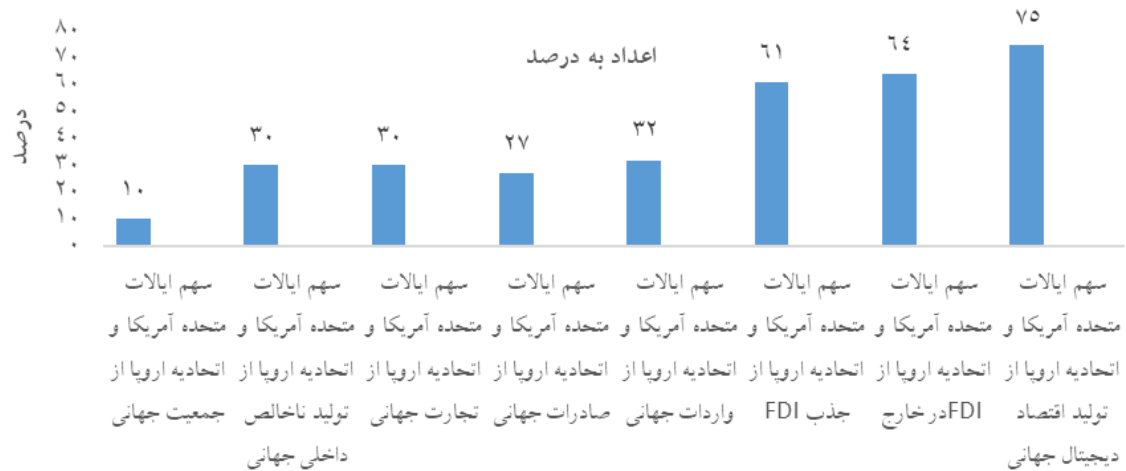
1. sensitivit

2. vulnerability

3. Transatlantic Economic Relations (TER)

۴. اتحادیه اروپای ۲۷ عضوی ۴۴۷ میلیون نفر (۵.۸ درصد جمعیت جهانی) و ایالات متحده آمریکا ۳۳۰ میلیون نفر (۴.۳ درصد جمعیت جهانی).

تجارت بین شرکتی دو بازیگر بیش از یک‌سوم تجارت جهانی را تشکیل می‌دهد (Fact Sheets on the European Union, 2021: 3-4).



نمودار ۲. سهم اقتصاد فراآتلانتیک از شاخص‌های اقتصاد جهانی (Fact Sheets on the European Union, 2021)

تجارت کالا

در حوزه تجارت کالا، ایالات متحده مقصد اصلی صادرات اتحادیه اروپا است و ۱۸.۳ درصد از کل صادرات کالای اتحادیه اروپا را جذب کرده است. آمریکا نیز در بین شرکای وارداتی اتحادیه اروپا رتبه دوم را دارد و ۱۱۸ درصد از کالاهای وارداتی آن را تأمین می‌کند (Fact Sheets on the European Union, 2021:3).

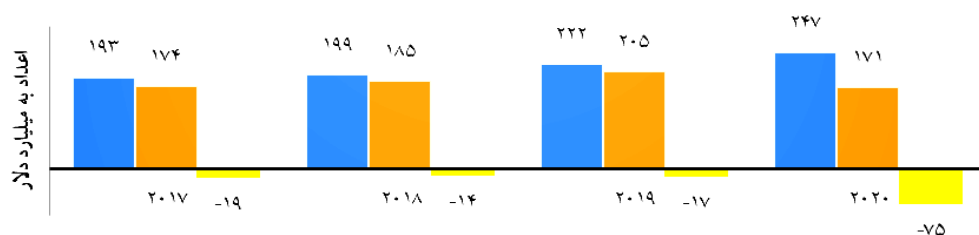


■ صادرات اتحادیه اروپا به ایالات متحده آمریکا ■ واردات اتحادیه اروپا از ایالات متحده آمریکا ■ تراز تجاری اتحادیه اروپا

نمودار ۳. تجارت اتحادیه اروپا و ایالات متحده در حوزه کالا (European Commission, DG TRADE, 2021)

تجارت خدمات

در حوزه تجارت خدمات، ایالات متحده بزرگ‌ترین معامله‌گر خدمات کشوری و اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین معامله‌گر خدمات در بین تمام مناطق جهان است (Hamilton & Quinlan, 2022: 4-5). اروپا ۳۹ درصد از کل صادرات خدمات ایالات متحده (۳۴۵ میلیارد دلار) و ۴۲ درصد از کل واردات خدمات ایالات متحده (۲۴۵ میلیارد دلار) در سال ۲۰۲۰ را به خود اختصاص داده است (Transatlantic Economy 2021, 2022: 6). فروش خدمات وابسته به ایالات متحده در اروپا در سال ۲۰۲۰ به ۹۶۸ میلیارد دلار رسیده است. شرکت‌های اروپایی ارائه‌دهنده اصلی خدمات وابسته در ایالات متحده هستند و ۵۵ درصد از کل فروش خدمات وابسته به ایالات متحده در سراسر جهان را به خود اختصاص داده است. از ۱.۲ تریلیون دلار فروش خدمات وابسته خارجی ایالات متحده در سال ۲۰۱۸، ۶۳۸ میلیارد دلار آن فروش خدمات وابسته شرکت‌های اروپا بوده است (Hamilton & Quinlan, 2021:7).



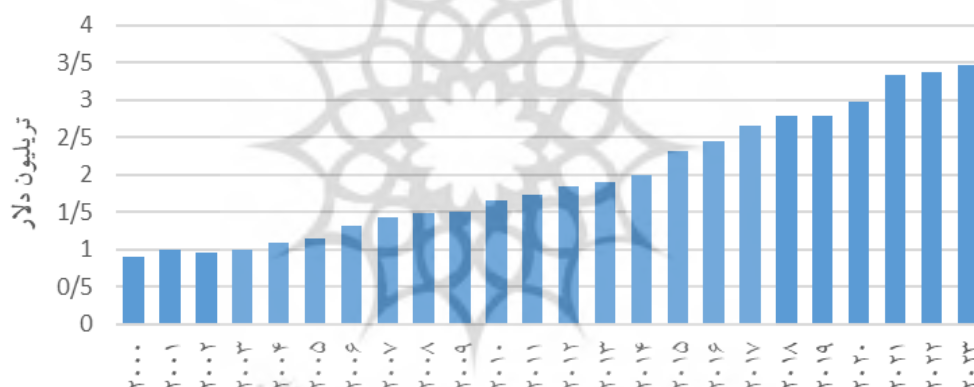
تراز تجاری اتحادیه اروپا صادرات اتحادیه اروپا به ایالات متحده آمریکا واردات اتحادیه اروپا از ایالات متحده آمریکا

نمودار ۴. تجارت اتحادیه اروپا و ایالات متحده آمریکا در خدمات (European Commission, DG TRADE, 2021)

سرمایه‌گذاری

در حوزه سرمایه‌گذاری، اتحادیه اروپا و ایالات متحده بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار مستقیم خارجی یکدیگر محسوب می‌شوند. بیشتر از ۶۰ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اتحادیه اروپا در ایالات متحده انجام می‌شود. اتحادیه اروپا ۶۴ درصد از ۴.۵ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری جهانی در ایالات متحده را به خود اختصاص داده است که تا سال ۲۰۲۰ به ۲.۹ تریلیون دلار رسیده است. این رقم برای کل اروپا در سال ۲۰۲۳ به ۳.۴۶ تریلیون دلار رسیده است (Statista, 2024).

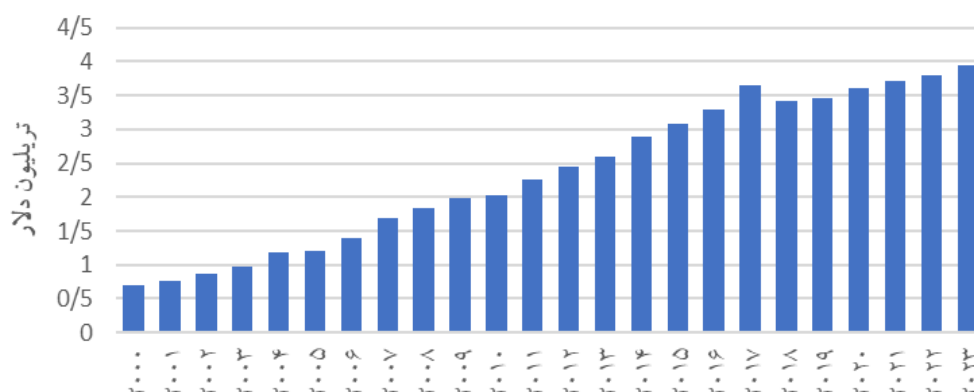
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اروپا در ایالات متحده آمریکا (۲۰۰۰-۲۰۲۳)



نمودار ۵. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اروپا در آمریکا (Statista, 2024)

متقابلاً ۶۰ درصد از کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایالات متحده آمریکا در جهان در اتحادیه اروپا انجام می‌شود که معادل ۳۶ تریلیون دلار تا سال ۲۰۲۰ است. این رقم برای کل اروپا در سال ۲۰۲۳ به رقم ۳.۹۵ تریلیون دلار رسیده است (Statista, 2024).

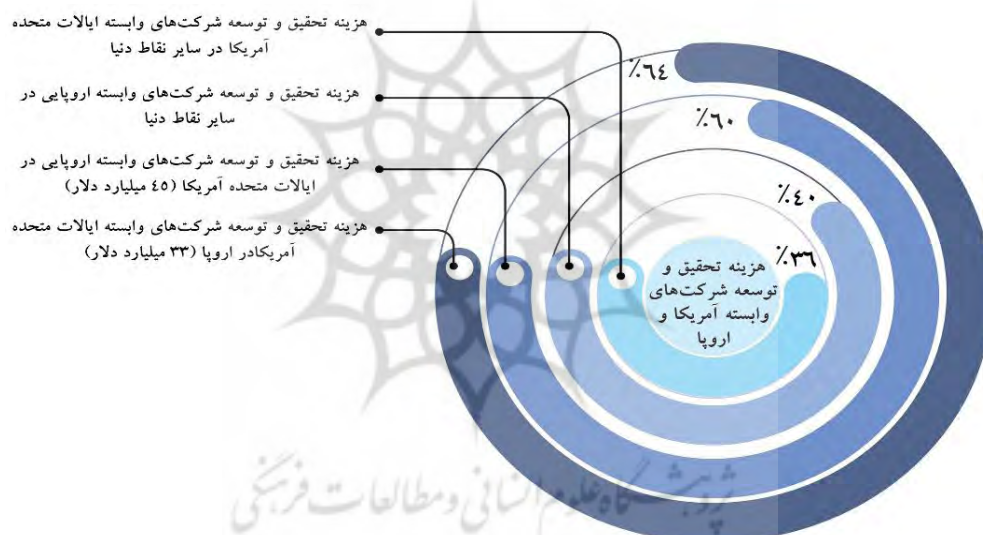
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایالات متحده آمریکا در اروپا (۲۰۰۰-۲۰۲۳)



نمودار ۶. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا در اتحادیه اروپا (Statista, 2024)

سایر بخش‌های تجاری روابط فراآتلانتیک

در بخش تجارت بین شرکتی و تولیدات وابسته، ۶۳ درصد واردات ایالات متحده از اتحادیه اروپا و ۳۹ درصد صادرات ایالات متحده به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۰ تجارت بین شرکتی بوده است. تا سال ۲۰۲۰ اروپا تقریباً ۶۰ درصد (معادل ۱۷.۳ تریلیون دلار) از کل دارایی‌های خارجی شرکت‌های آمریکایی در سطح جهان را به خود اختصاص داده است. متقابلاً ۴۹ درصد از مجموع تولیدات وابسته آمریکا در سال ۲۰۱۹ (۱.۵ تریلیون دلار) از اتحادیه اروپا بود (Fact Sheets on the European Union, 2021: 8). در حوزه اقتصاد دیجیتال جهانی، آمریکا و اروپا حدود ۷۵ درصد محتوای دیجیتال جهانی را تولید می‌کنند (Hamilton & Quinlan, 2022: 8). در بخش شغل و کسب‌وکار، شرکت‌های وابسته به ایالات متحده تقریباً ۴.۹ میلیون کارگر در اروپا در سال ۲۰۱۹ استخدام کرده‌اند. همچنین شرکت‌های وابسته خارجی متعلق به اکثریت اروپایی در سال ۲۰۱۹ به‌طور مستقیم ۵ میلیون کارگر آمریکایی را استخدام کرده‌اند (Transatlantic Economy 2021, 2022). در سال ۲۰۲۰ شرکت‌های وابسته ایالات متحده ۳۳ میلیارد دلار برای تحقیق و توسعه در اروپا هزینه کردند. در همین سال هزینه‌های تحقیق و توسعه توسط شرکت‌های وابسته خارجی در ایالات متحده بالغ بر ۶۶.۹ میلیارد دلار بوده است که ۴۵.۱ میلیارد آن (۶۷ درصد) توسط شرکت‌های وابسته اروپایی سرمایه‌گذاری شده است (Transatlantic Economy 2021, 2022: 15).



نمودار ۷. هزینه‌های تحقیق و توسعه شرکت‌های وابسته آمریکا و اروپا (Hamilton & Quinlan, 2023)

۵-۲. برنامه هسته‌ای ایران و تحریم‌های ثانویه

از زمان مطرح‌شدن برنامه هسته‌ای ایران در سال ۲۰۰۲، اتحادیه اروپا متناسب با روابط فراآتلانتیکی و رویکرد ایالات متحده نسبت به ایران، سه دوره متفاوت را در نحوه رویارویی و ارتباط با ایران پشت سر گذاشته است. متعاقباً شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران اروپایی نیز در چارچوب تعاملات فراآتلانتیکی همکاری‌های خود با ایران را تنظیم کرده‌اند.

تحریم‌های ثانویه^۱ شرکت‌ها، بانک‌ها و اشخاص خارجی ثالث را از هرگونه فعالیت اقتصادی و تجاری با کشور تحریم شده منع می‌کند، حتی اگر یک معامله مستقیماً کشور تحریم‌کننده را درگیر نکند و هیچ ارتباطی با آن نداشته باشد، از سیستم مالی ایالات متحده و بازار این کشور محروم و مجازات می‌شود. این بدان معنی است که کشور ثالث از معامله با هر شرکت، بانک و فردی که در خزانه‌داری ایالات متحده (اوفک و لیست اس. دی. ان.) قرار می‌گیرد منع می‌شوند. با توجه به اینکه که تحریم‌های ثانویه در وزارت خزانه‌داری ایالات متحده می‌تواند فراتر از مرزهای آن کشور، دولت‌ها، نهادها و افراد را مجازات کند، به‌عنوان «تحریم‌های فراسرزمینی» شناخته می‌شوند و توسط اشخاص، شرکت‌ها و نهادهای ثالث به‌عنوان نقض حاکمیت آن‌ها تلقی می‌شود (Knudsen, 2020: 2). نقش اصلی در اجرای تحریم‌های ثانویه، فهرست اس. دی. ان. و اوفک در وزارت

خزانه‌داری و ضمانت اجرایی آن بازار بزرگ ایالات متحده و گسترده‌گی فراگیر سیستم پولی-مالی ایالات متحده است (Nephew, 2019: 96-97).

۵-۲-۱. روابط فراآتلانتیک و تحریم‌های ثانویه در دوره بوش

با مطرح‌شدن برنامه هسته‌ای ایران از سال ۲۰۰۲ و گزارش آژانس بین‌المللی انرژی اتمی در سال ۲۰۰۳ پیرامون فعالیت‌های هسته‌ای ایران، رویکرد اتحادیه اروپا از تصمیم برای همکاری با ایران باوجود فشارهای ایالات متحده تا تلاش برای اجماع بین‌المللی برای فشار بر ایران بود. وقتی در سال ۲۰۰۲ بوش ایران را «محور شرارت»^۱ نامید، انتقادات زیادی از طرف اروپا به دولت بوش مطرح شد. از منظر اروپا سیاست تعامل با ایران که تروئیکای اروپایی نمایندگی آن را بر عهده داشت، از سیاست اجبار و رویارویی مورد نظر آمریکا سازنده‌تر بود. در این راستا اتحادیه اروپا با اتخاذ رویکردی هماهنگ و منسجم، به گفتگوهای جامع با ایران متعهد ماند و با انتقاد از رویکرد تهدید و رویارویی بوش، رویکردی سازنده و مبتنی بر دیپلماسی و مذاکره را در قبال ایران پیش گرفت (Goldthau, 2008). به‌دنبال توافق پاریس میان ایران و تروئیکای اروپایی در نوامبر ۲۰۰۴ کمیسیون اروپا مذاکرات با ایران را تحت موافقت‌نامه همکاری و تجارت و ضد تروریسم از سر گرفت. با این حال با کارشکنی‌های ایالات متحده و روی کار آمدن دولت محمود احمدی‌نژاد در ایران مذاکرات شکست خورد و متعاقب آن اتحادیه اروپا به رویکرد فشار بر ایران ملحق شد و توانست روسیه و چین را قانع کند که به قطعنامه شورای حکام علیه ایران رأی منفی ندهند (Sauer, 2006: 11).

مهم‌ترین ویژگی تحریم‌های دوره بوش علیه ایران عبارت بودند از: تلاش برای کسب همراهی شورای امنیت سازمان ملل متحد، شروع فشار بر شرکت‌های اروپایی که با ایران کار می‌کردند و تلاش برای برطرف کردن محدودیت‌های حقوقی برای مصادره دارایی‌های خارجی ایران (Boese, 2008). افزون بر تمدید قانون ایلسا تا سال ۲۰۰۶، جرج بوش تحت قانون «منع گسترش قوه نظامی ایران» چند شرکت ثالث به‌دلیل فروش قطعات نظامی به ایران را تحریم و مجازات کرد (Gordon, 2008). در این دوره ۶ قطعنامه علیه ایران به تصویب رسید که همگی در چارچوب فعالیت‌های هسته‌ای و موشکی ایران و تحریم افراد و نهادهای مرتبط با آن بود (Katzman, 2022). باوجود اینکه تحریم‌های اولیه شدیدی علیه ایران اعمال شده بود، با این حال به‌دلیل کم شدت بودن تحریم‌های ثانویه و ریسک کم شرکت‌های اروپایی برای ورود به بازار ایران، روابط اقتصادی و تجاری ایران و اتحادیه اروپا کاهش نیافت. به طوری که بین سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۹ صادرات اتحادیه اروپا به ایران به‌طور میانگین ۱۵ میلیارد دلار و صادرات ایران به اتحادیه اروپا ۱۳.۷۳ میلیارد دلار بود (Kamel, 2016: 128). این رقم بالاترین میزان تجارت ایران و اتحادیه اروپا از زمان مطرح‌شدن برنامه هسته‌ای ایران تاکنون بوده است و حتی بعد از توافق برجام هم روابط تجاری ایران و اتحادیه اروپا به این میزان نرسید (رجوع شود به نمودار ۱۱).

۵-۲-۲. دوره اوباما و اجماع فراآتلانتیکی در قبال ایران: تثبیت و نهادینه شدن تحریم‌های ثانویه

با روی کار آمدن باراک اوباما در سال ۲۰۰۸، احیای مشارکت فراآتلانتیکی برای مقابله با مهم‌ترین چالش‌های جهانی در اولویت سیاست خارجی ایالات متحده قرار گرفت. هیلاری کلinton، وزیر امور خارجه ایالات متحده در دوران اوباما (۲۰۱۳-۲۰۰۹) اظهار کرد «در بیشتر مسائل جهانی، ایالات متحده، متحد نزدیک‌تر از اروپایی‌ها ندارد» (Clinton, 2009). جو بایدن معاون اوباما در سفر به کنفرانس امنیتی مونیک (۲۰۰۹) اعلام کرد که «رویکرد آمریکا مشارکت با متحدان خود خواهد بود» (Biden, 2009). دولت اوباما و تیم سیاست خارجی وی با طرح این رویکرد که روابط نزدیک با متحدان کلیدی اروپایی برای مقابله با چالش‌های پیش روی ایالات متحده ضروری است، دوره‌ای جدید در روابط فراآتلانتیک با هدف غلبه بر چالش‌های جهانی را آغاز کردند.

یکی از مهم‌ترین این موضوعات مسئله هسته‌ای ایران بود. همراهی اتحادیه اروپا با سیاست تحریم و فشار ایالات متحده بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ و اعمال تحریم‌های سخت از طرف اتحادیه اروپا علیه ایران در چارچوب چنین رویکردی ایجاد

شد. درواقع رویکرد اتحادیه اروپا (اولویت دیپلماسی و مذاکره در کنار اهرم فشار تحریم) که در دوره بوش پسر نادیده گرفته شده بود، با روی کار آمدن اوباما در ایالات متحده، به متن روابط اتحادیه اروپا با ایران برگشت. در این راستا از سال ۲۰۰۸ تا سال ۲۰۱۳ اتحادیه اروپا خود به یکی از حامیان اصلی تحریم ایران تبدیل شد و سخت‌ترین تحریم‌های نفتی، بیمه‌ای و صنعتی را علیه ایران اعمال کرد به‌طوری‌که در طی این روند، تحریم‌های نهادی اتحادیه اروپا علیه ایران در کنار تحریم‌های ایالات متحده و سازمان ملل پا به عرصه وجود گذاشت (Lohmann, 2016: 939-940). اولین تحریم نهادی اتحادیه اروپا در خصوص مسئله هسته‌ای ایران در جولای ۲۰۱۰ شروع شد و در ژانویه سال ۲۰۱۲ تحکیم و نهایتاً در اکتبر ۲۰۱۲ به اوج خود رسید (Vasconcelos & Zaborowski, 2010: 15). این تحریم‌ها شامل ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های تجاری در بخش انرژی ایران، محدودیت در مبادلات تجاری و محدودیت‌هایی در بخش بانکی بود.

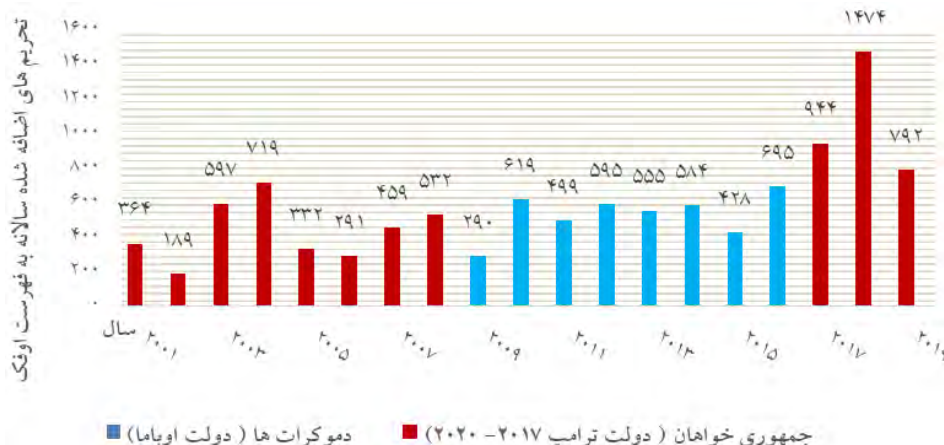
دوره اوباما را می‌توان دوره تثبیت و نهادینه‌سازی تحریم‌های ثانویه نام نهاد. در این دوره تحریم‌ها با هدف دور نگه داشتن ایالات متحده از درگیری‌های خاورمیانه به عنصر کلیدی سیاست خارجی اوباما تبدیل شد. تحریم‌های ثانویه نیز بخشی از سیاست خارجی ایالات متحده تحت رویکرد اجماع فرآتلانتیکی علیه برنامه هسته‌ای ایران بود. مهم‌ترین مشخصه تحریم‌های ثانویه در دوره اوباما افزایش نفوذ وزارت خزانه‌داری ایالات متحده بر شرکت‌های جهانی و به‌ویژه شرکت‌های اروپایی در قالب دفتر کنترل دارایی‌های خارجی (اوفک) و لیست اس. دی. ان. بود (Bartlett & Ophel, 2021) که پیشگام نسخه مدرن تحریم‌های ثانویه شد و از این طریق، نظارت و کنترل بیشتری بر سیستم مالی جهانی و شرکت‌های جهانی ایجاد کرد. درواقع علت اصلی اثربخشی بالای تحریم‌های ثانویه دوران اوباما، تمرکز بر اوفک و لیست اس. دی. ان. بود که منجر به اختصاص بالای منابع برای تعیین و اعمال تحریم‌های ثانویه شد (Knudsen, 2020: 4).

هم‌زمان با نوسازی در ساختار تحریم‌های ثانویه، ایالات متحده و اتحادیه اروپا بر سر نحوه برخورد با ایران به اجماع بی‌سابقه‌ای دست یافتند. به‌دنبال اقدام کنگره آمریکا در قطع دسترسی بانک‌های ایرانی به سوئیفت، اتحادیه اروپا نیز مقررات منع دسترسی ایران به سوئیفت را تصویب کرد. تجارت ایران و اتحادیه اروپا که در سال ۲۰۱۱ بالغ بر ۲۷ میلیارد دلار (واردات و صادرات) بود، در سال ۲۰۱۲ به ۱۲ میلیارد دلار و در سال ۲۰۱۳ به ۶ میلیارد دلار کاهش یافت (Commission, 2022). (European

درواقع همراهی اتحادیه اروپا با تحریم‌های ثانویه ایالات متحده در دوران اوباما، به‌ویژه تحریم سوئیفت ایران، نقطه عطفی در نهادینه شدن، تحکیم و تثبیت تحریم‌های ثانویه ایالات متحده بود. به‌طوری‌که برخی دیپلمات‌های اروپایی و آمریکایی که در خصوص تحریم‌های ثانویه دوران اوباما و همراهی اروپا با آن دخیل بودند، معتقدند که اگر می‌دانستند که چگونه تحریم‌های ثانویه به سلاح ترامپ علیه شرکت‌های اروپایی تبدیل می‌شود، محتاط‌تر رفتار می‌کردند (Geranmayeh & Rapnouil, 2019). با توجه به اینکه در خصوص اعمال تحریم‌ها علیه ایران در دوره اوباما، بین دو سوی آتلانتیک اجماع حاصل شده بود، شرکت‌های اروپایی نیز در این چارچوب رفتار کرده و هماهنگ با دستورالعمل‌های اعمالی اوفک و لیست اس. دی. ان. وزارت خزانه‌داری ایالات متحده بودند. با توجه به رویکرد اجماع فرآتلانتیکی، در این دوره شکاف جدی بین دو سوی آتلانتیک در خصوص تحریم‌های فراسرزمینی ایالات متحده ایجاد نشد.

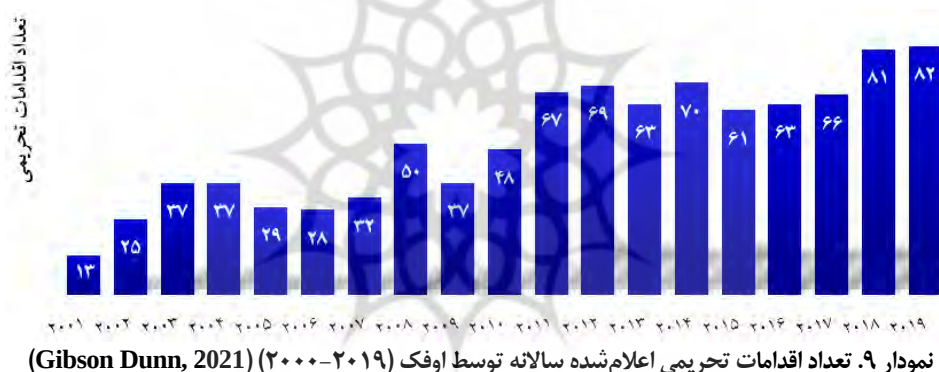
۵-۲-۳. دوره ترامپ: شکاف فرآتلانتیکی و تسلیحاتی شدن تحریم‌های ثانویه

با روی کار آمدن ترامپ و خروج از توافق هسته‌ای ایران در ۸ می ۲۰۱۸، شرایط کاملاً متفاوتی در روابط دو سوی آتلانتیک ایجاد شد و استقلال عمل اتحادیه اروپا در حفظ توافق هسته‌ای با چالش اساسی روبه‌رو شد. مهم‌ترین مشخصه روابط ایران و اتحادیه اروپا در دوران ترامپ، شکاف در روابط فرآتلانتیک در حوزه‌های موضوعی مختلف فرآتلانتیک، خروج ترامپ از برجام و تسلیحاتی شدن تحریم‌های ثانویه علیه شرکت‌های اروپایی بود. به‌طوری‌که در دو سال اول دولت ترامپ رکورد اضافه شدن به لیست اس. دی. ان. در اوفک زده شد. به‌طوری‌که تعداد تحریم‌های اضافه‌شده به فهرست وزارت خزانه‌داری در سال ۲۰۱۸ به ۱۴۷۸ مورد رسید که دو برابر سال ۲۰۱۴ (۷۱۹ مورد) بود (Gibson Dunn, 2020).



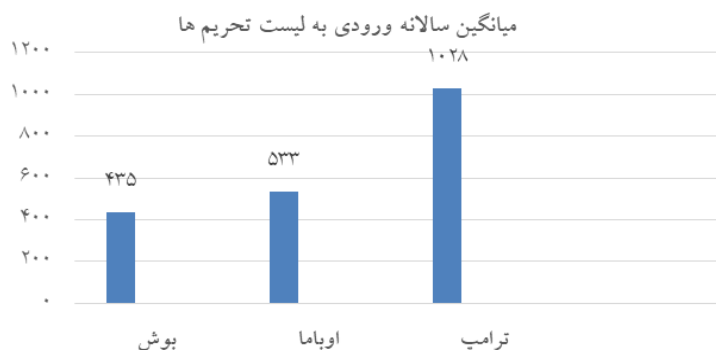
نمودار ۸. تحریم‌های اضافه‌شده سالانه به اوفک (Gibson Dunn, 2021)

همچنین پس از افزایش بی‌سابقه تحریم‌ها در سال ۲۰۱۸، مجموع اقدامات تحریمی اوفک^۱ نیز به بالاترین تعداد، ۸۲ مورد) و رقم جریمه‌های پولی اوفک^۲ (۱.۳ میلیارد دلار) در سال ۲۰۱۹ به اوج خود رسیدند که بالاترین میزان در مقایسه با سال ۲۰۱۴ بودند که قبل از توافق برجام بود (Gibson Dunn, 2020).



نمودار ۹. تعداد اقدامات تحریمی اعلام‌شده سالانه توسط اوفک (۲۰۰۱-۲۰۱۹) (Gibson Dunn, 2021)

مقایسه متوسط سالانه اعمال تحریم افراد و نهادها در بروز رسانی‌های سالانه تحریم‌ها در دفتر کنترل دارایی‌های خارجی وزارت خزانه‌داری در سه دوره ریاست جمهوری بوش، اوباما و ترامپ، حاکی از این است که باوجود تک‌دوره‌ای بودن ترامپ، متوسط اعمال سالانه تحریم‌ها بالاتر از دو رئیس‌جمهور دو دوره‌ای بوده است. تا پایان سال ۲۰۲۰، ترامپ در دوره چهارساله خود به‌طور متوسط سالانه ۱۰۲۷ مورد تحریم را به لیست «اس. دی. ان.» وزارت خزانه‌داری ایالات متحده اضافه کرد که بیش از دو برابر دوره ریاست جمهوری بوش (۴۳۵ مورد) و کمی کمتر از دو برابر دوره اوباما است.



نمودار ۱۰. مقایسه تعداد موضوعات ورودی به لیست اس. دی. ان. (Gibson Dunn, 2022)

1. OFAC Sanctions Actions
2. OFAC Monetary Penalties

برخلاف دوران اوباما، تحریم‌های ثانویه در دوره ترامپ یک‌جانبه و فاقد حمایت بین‌المللی (اتحادیه اروپا، چین، روسیه و سازمان ملل) بود و اتحادیه اروپا به‌طور منسجم و نهادی سازوکارهای متعددی را برای مقابله با این تحریم‌ها طراحی کرد. سازوکارهایی همچون قوانین مسدودکننده، SPV، H-SPV، INSTEX از جمله اقدامات اتحادیه اروپا برای حفظ توافق هسته‌ای با ایران بود. این سازوکارها که واکنش (سیاسی و اقتصادی) به تحریم‌های فراسرزمینی ایالات متحده و نقض استقلال استراتژیک اتحادیه اروپا در ارتباط با سایر کشورها بود مورد حمایت بسیاری از شرکت‌ها، نهادها و شخصیت‌های سیاسی اروپایی بود. با این حال با توجه به اینکه سازوکارهای حفظ برجام بیشتر تجاری و مالی بودند، نیاز به همراهی شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی برای تجارت و نقل و انتقال مالی بود؛ بنابراین خروج شرکت‌های اروپایی از ایران به‌دلیل ترس از تحریم‌های ثانویه و مجازات احتمالی و عدم همراهی بانک‌های اروپایی در قالب سازوکارهای سوئیفت، مهم‌ترین عامل شکست سازوکارهای اتحادیه اروپا در حفظ برجام بود. متعاقب آن تقریباً تمامی شرکت‌های اروپایی در ایران بعد از خروج آمریکا و بازگشت تحریم‌ها، از ایران خارج شدند (International Crisis Group Report, 2018: 14-15). بسیاری از تحلیل‌گران روابط فرآتلانتیک از تحریم‌های فراسرزمینی ایالات متحده تحت عنوان «تسلیم‌حالی شدن تحریم‌های»^۱ (Geranmayeh & Rapnouil, 2019) ایالات متحده نام می‌برند که مانع عمده‌ای در استقلال عمل اتحادیه اروپا به‌طور کلی و شکست سازوکارهای تجارت با ایران می‌دانند.

۵-۳. منابع برتری ایالات متحده در وابستگی متقابل اقتصادی و تأثیر گذاری تحریم‌های ثانویه

آسیب‌پذیری اتحادیه اروپا برابر تحریم‌های ثانویه ایالات متحده در ارتباط با ایران از سه بعد قابل بررسی است. اول، اهرم‌های قدرت ایالات متحده در وابستگی متقابل اقتصادی، دوم عدم پیوند اقتصادی و تجاری و فقدان زنجیره تأمین پیچیده و اقتصادی طرفین و سوم آسیب‌پذیری داخلی اتحادیه اروپا. در جدول زیر شاخص‌های هر یک از مؤلفه‌های سه‌گانه زیر مورد بررسی قرار گرفته است.

جدول ۲. شاخص‌های اثربخشی تحریم‌های ثانویه بر شرکت‌های اروپایی (Katzman, 2022; World Bank, 2022; Geranmayeh, 2019; Farrell & Newman, 2020)

مؤلفه‌های تأثیرگذار بر تحریم‌های ثانویه بر شرکت‌های اروپایی در خروج از ایران		
مؤلفه‌ها	شاخص‌ها	
منابع برتری و اهرم‌های تأثیرگذار در ایالات متحده در وابستگی متقابل اقتصادی فرآتلانتیک	تسلط دلار بر سیستم پولی-مالی بین‌المللی	شاخص‌های سه‌گانه تسلط دلار بر سیستم پولی-مالی بین‌المللی: - ذخیره ارزی جهانی ^۲ (۶۰ درصد) - پرداخت‌های بین‌المللی ^۳ (۴۲ درصد) - بدهی بین‌المللی ^۴ (۶۲ درصد)
	مرکزیت سوئیفت و بانک‌های ایالات متحده	- هر بانک خارجی که تحریم‌های ایالات متحده را نقض کند، خطر از دست دادن دسترسی خود به مؤسسات پولی و مالی آمریکایی را دارد. - گسترش دامنه تسلط دلار از طریق مرکزیت شبکه‌های فناوری پولی-مالی در ایالات متحده
	مرکزیت شرکت‌های ایالات متحده در زنجیره تأمین جهانی	- اتصال بازارهای جهانی به سیستم مالی و تجاری ایالات متحده - نگرانی شرکت‌ها و بانک‌ها از محرومیت اتصال به فناوری‌های پیشرفته مستقر در ایالات متحده
	عدم قطعیت و وضعیت ابهام تحریم‌های ثانویه	- غیر قابل پیش‌بینی بودن اقدامات و مجازات نقض تحریم‌ها، شرکت‌ها را از حضور در بازار کشور هدف تحریم بازمی‌دارد.
عدم پیوند تجاری و فقدان زنجیره تأمین اقتصادی میان ایران و اتحادیه اروپا	حجم پایین تجارت و سرمایه‌گذاری ایران و اتحادیه اروپا	- سال ۲۰۱۷ (دو سال بعد از امضای برجام): ۲۴ میلیارد دلار (واردات و صادرات کالا و خدمات) - سال ۲۰۲۰ (دو سال بعد از خروج آمریکا از برجام): ۵ میلیارد دلار (واردات و صادرات کالا)

1. The weaponisation of US sanctions
2. Global Foreign Exchange Reserves
3. International Payments
4. International Debt

ادامه جدول ۲. شاخص‌های اثربخشی تحریم‌های ثانویه بر شرکت‌های اروپایی

مؤلفه‌های تأثیرگذار بر تحریم‌های ثانویه بر شرکت‌های اروپایی در خروج از ایران	
مؤلفه‌ها	شاخص‌ها
آسیب‌پذیری داخلی اتحادیه اروپا	- ناتوانی در اعمال اقدامات متقابل به دلیل تسلیحاتی شدن سیستم مالی - پولی ایالات متحده و تسلط دلار
	- شکست سازوکارهای طراحی شده برای مقابله با تأثیرات فراسرزمینی به دلیل عدم همراهی شرکت‌ها و ترس از مجازات نقض تحریم‌های ثانویه
	- رویه قضایی کم و نامشخص در سطح اتحادیه اروپا برای اعمال مقررات مسدودساز تحریم‌های ثانویه
	- محدودیت‌های ویزا و مسترکارت بر افراد و مدیران شرکت‌های ناقض تحریم‌های ثانویه از طرف ایالات متحده
	- قابلیت «پیروی پیشگیرانه» ^۱ اوفک برای شرکت‌ها با هدف دور زدن مقررات مسدودساز اتحادیه اروپا

۶. بحث

۶-۱. تحریم‌های ثانویه و راهبرد عقلانی هزینه - فایده و دفع ریسک شرکت‌های اروپایی

به فاصله کمی بعد از اعلام خروج ایالات متحده از توافق هسته‌ای ایران، از ۷۰ شرکتی که اعلام کردند که از ایران خارج و یا فعالیت‌های خود را متوقف می‌کنند (Adesnik & Ghasseminejad, 2018: 2)، ۵۰ شرکت مربوط به شرکت‌های بزرگ کشورهای اروپایی بود که دلیل خروج از بازار ایران را ترس از مجازات نقض تحریم‌های ثانویه ایالات متحده عنوان کردند. برخی از این شرکت‌ها همچون توتال، زیمنس، رویال داج شل، ایرباس و شرکت خودروسازی «پی اس ای»^۲ رقم قرارداد قابل توجهی با ایران داشتند (Geranmayeh & Rapnouil, 2019).

نگرانی از مجازات نقض تحریم‌های ثانویه ایالات متحده به حدی بود که یک ماه بعد از اعلام خروج آمریکا از برجام، در ژوئن ۲۰۱۸ میزان تجارت ایران و آلمان ۵۰ درصد کاهش یافت (Financial Times, 2018). از میان شرکت‌های خارج شده از بازار ایران، ۹ شرکت فرانسوی و ۸ شرکت آلمانی و ۶ شرکت ایتالیایی بالاترین سهم را در توقف مناسبات اقتصادی و سرمایه‌گذاری با ایران داشتند. این شرکت‌ها دلیل اصلی خروج از ایران را تحریم‌های ثانوی آمریکا و هماهنگی با قوانین آمریکا اعلام کردند که شرکت‌های غیر آمریکایی طرف حساب ایران را هم در صورت رعایت نکردن تحریم‌های ایالات متحده مجازات می‌کند. این مجازات شامل اقداماتی مانند لغو مجوز صادرات یا قطع دسترسی به وام از مؤسسات مالی ایالات متحده و در شدیدترین موارد وارد کردن شخص یا شرکت نقض‌کننده تحریم‌ها به لیست اس. دی. ان. وزارت خزانه‌داری است (Bartlett & Ophel, 2021).

شدت بالای مجازات باعث شد که شرکت‌های اروپایی نزدیک به ۲۴ میلیارد دلار قرارداد با ایران را لغو کنند^۳ (Geranmayeh & Rapnouil, 2019). این مسئله به الگوی رفتاری عقلانی هزینه - فایده و دفع ریسک شرکت‌های اروپایی برمی‌گردد که در چارچوب دو مؤلفه وابستگی‌های تجاری و سرمایه‌گذاری شرکت‌های اروپایی با بازار ایالات متحده و نامتقارن بودن این وابستگی در قالب منابع برتری راهبردی ایالات متحده از یک‌طرف و فقدان پیوند اقتصادی، تجاری و سرمایه‌گذاری ایران و اتحادیه اروپا از طرف دیگر بود (Katzman, 2021: 38-39). در حوزه روندهای اقتصادی فرآتلاتنیک همان‌طور که مورد بررسی قرار گرفت، به دلیل اهرم‌های برتری ایالات متحده، وابستگی متقابل نامتقارنی بین دو سوی آتلاتنیک وجود دارد. این شرایط که از آن تحت عنوان «وابستگی متقابل تسلیحاتی»^۴ (Farrell & Newman, 2020) نام می‌برند منجر به الزام شرکت‌های اروپایی در توجه به ملاحظات ایالات متحده آمریکا در تجارت و سرمایه‌گذاری با شرکت‌ها یا کشورهای دیگر می‌شود (Timofeev, 2019: 4-5). از منظر بسیاری از تحلیل‌گران روابط فرآتلاتنیک، دلیل اصلی

1. pre-emptively comply

2. Peugeot Société Anonyme (PSA)

۳. براساس گزارش شورای روابط خارجی اروپا، موضوع و مبلغ این قراردادها به شرح زیر بوده است: قرارداد ایرباس و ایران ایر (۱۹ میلیارد دلار)، قرارداد سرمایه‌گذاری توتال در پارس جنوبی (۲ میلیارد دلار)، قرارداد سرمایه‌گذاری در راه‌آهن ایران (۱ و نیم میلیارد دلار)، قرارداد مربوط به زیرساخت‌های انرژی خورشیدی (۵۰۰ میلیون دلار) و قرارداد فروش خودرو به ایران (۵۰۰ میلیون دلار).

4. Weaponized Interdependence

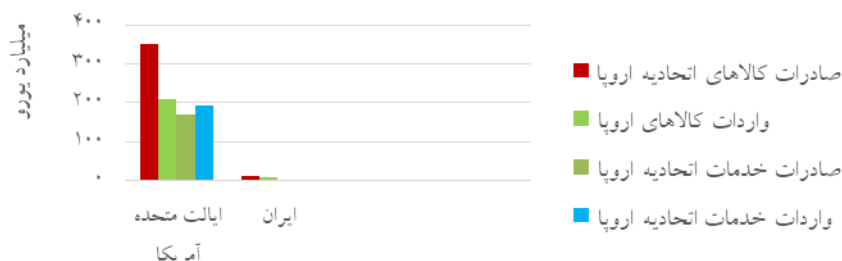
«تسلیم‌شدن تحریم‌ها»، سیستم مالی ایالات متحده ذیل سیطره دلار است که فراتر از محدودیت‌های تجاری با ایران استقلال استراتژیک و حاکمیت اقتصادی اتحادیه اروپا را نقض کرده است (Geranmayeh & Rapnouil, 2019: 2-3). دومین عامل تأثیرگذاری بالای تحریم‌های ثانویه و تبعیت شرکت‌های اروپایی از آن مربوط به عدم پیوند اقتصادی و تجاری میان ایران و اتحادیه اروپا است. درواقع عدم همگرایی اقتصادی و تجاری و فقدان زنجیره تأمین پیچیده و اقتصادی طولانی‌مدت بین ایران و اتحادیه اروپا (Knudsen, 2020: 8)، در عدم ریسک شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی در مشارکت در مکانیسم‌های اتحادیه اروپا برای تجارت با ایران مهم بود و عامل مهمی در خروج شرکت‌ها اروپایی از ایران بود؛ زیرا افزون بر عدم پیوند اقتصادی و تجاری بین شرکت‌های دو طرف، اساساً میزان تجارت و سرمایه‌گذاری در حدی نبود که منجر به مقاومت شرکت‌های اروپایی در برابر تحریم‌های ثانویه ایالات متحده شود؛ به عبارت دیگر شرکت‌های اروپایی به‌دلیل عدم پیوند اقتصادی و مبادلات پایین با بازار ایران، در چارچوب رویکرد عقلانی هزینه - فایده و دفع ریسک، ترجیح دادند که در قبال دسترسی به بازار آمریکا، به فعالیت در ایران پایان دهند. نگاهی به میزان و حجم تجارت ایران و اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۷ (دو سال بعد از توافق هسته‌ای) و سال ۲۰۱۸ بعد از اعمال تحریم‌های ایالات متحده علیه ایران به‌خوبی گویای این وضعیت است. میزان تجارت ایران و اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۷ که بالاترین میزان خود را از زمان مطرح‌شدن برنامه هسته‌ای ایران تجربه کرد به‌طور کلی در واردات و صادرات کالا و خدمات، ۲۴ میلیارد دلار (با تراز تجاری مثبت ۲ میلیارد دلار برای اتحادیه اروپا) بود. این در حالی است که صادرات و واردات کالای اتحادیه اروپا در همین سال با ایالات متحده به ترتیب ۳۷۶ و ۲۵۶ میلیارد دلار (تراز تجاری مثبت ۱۲۰ میلیارد دلاری برای اتحادیه اروپا) و صادرات و واردات خدمات به ترتیب ۲۳۶ و ۲۱۳ میلیارد دلار (تراز تجارت مثبت ۲۳ میلیارد دلاری برای اتحادیه اروپا)، بود.

مقایسه تجارت اتحادیه اروپا با ایران و ایالات متحده آمریکا (۲۰۱۷)



نمودار ۱۱. مقایسه حجم تجارت اتحادیه اروپا با ایران و ایالات متحده (Geranmayeh & Rapnouil, 2019)

میزان تجارت فی‌مابین بعد از بازاعمال تحریم‌های ایالات متحده در سال ۲۰۱۸ حتی از این میزان نیز پایین‌تر آمد و در سال ۲۰۲۰ دو سال بعد از بازگشت تحریم‌ها به ۵ میلیارد دلار رسید (European Commission, 2023).



نمودار ۱۲. مقایسه تجارت اتحادیه اروپا با ایران و ایالات متحده در سال ۲۰۱۸ (Geranmayeh & Rapnouil, 2019)

در نبود پیوندهای اقتصادی و تجاری که بر محاسبات هزینه-فایده شرکت‌ها تأثیر بگذارد و فایده تجارت با ایران را بالا ببرد، شرکت‌های اروپایی ترجیح می‌دهند در چارچوب وابستگی متقابل اقتصادی و در هم تنیدگی بالای تجاری و سرمایه‌گذاری با بازارهای ایالات متحده و نامتقارن بودن این وابستگی در قالب تسلط سیستم‌های پولی و مالی ایالات متحده، راهبرد عقلانی

دفع ریسک و محاسبه هزینه فایده را در ارتباط با ایران را در دستور کار قرار دهند.

۷. نتیجه‌گیری

هم‌زمان با گسترش کمی و کیفی تحریم‌ها در دهه ۱۹۹۰، مفهوم جدیدی با عنوان تحریم‌های هوشمند ایجاد شد. در قالب چنین مفهومی که به‌دنبال تأثیرگذاری بیشتر تحریم‌ها و جایگزینی آن برای جنگ بود، تحریم‌های ثانویه ابداع شد که با تأثیرات فراسرزمینی و الزام شرکت‌ها و بانک‌های کشورهای ثالث به رعایت دستورالعمل‌های تحریمی آمریکا، محدودیت‌های بی‌سابقه‌ای را برای هدف تحریم ایجاد می‌کند. تحریم‌های ثانویه که در دوره کلیتون و جرج دبلیو بوش شروع شده بودند، در دوره اوباما در چارچوب «اوپک» و لیست «اس. دی. ان.» وزارت خزانه‌داری نوسازی شد و به مهم‌ترین ابزار دولت اوباما در رویکرد اجماع فرآتلانتیکی تبدیل شد.

باجود حصول توافق هسته‌ای میان ایران و ۵+۱ در سال ۲۰۱۵ و بازگشت بسیاری از شرکت‌های اروپایی برای سرمایه‌گذاری در ایران، با خروج ترامپ از توافق هسته‌ای و اعمال مجدد تحریم‌های ثانویه در سال ۲۰۱۸، تمامی شرکت‌های اروپایی به‌دلیل ترس از مجازات تحریم‌های ثانویه از ایران خارج شدند. مسئله پژوهش حاضر این بود که چرا باوجود اینکه اتحادیه اروپا و دولت‌های تأثیرگذار آن تلاش‌های زیادی برای ایجاد کانال‌ها و سازوکارهای تجاری با ایران داشتند، درنهایت به‌دلیل عدم همراهی شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی شکست خورد. جواب به این سؤال در چارچوب تئوری ترجیحات تبیین شد که براساس آن تصمیمات سیاست خارجی یک دولت و یا نهاد، تجمیع اولویت‌ها و ترجیحات گروه‌های داخلی آن است.

یافته‌های پژوهش حاکی از این است که شرکت‌های اروپایی در انتخاب بین روندهای اقتصادی پیچیده و درهم‌تنیده فرآتلانتیک که یک‌سوم تجارت جهانی و بیش از ۶۰ درصد سرمایه‌گذاری جهانی را شامل می‌شود و بازار و تجارت کوچک با ایران، مبتنی بر الگوی رفتاری دفع ریسک و محاسبه هزینه-فایده عمل کردند. دو عامل «روندهای اقتصادی فرآتلانتیک که منجر به قفل اقتصادی دو سوی آتلانتیک شده و بزرگ‌ترین روند تجاری و سرمایه‌گذاری جهانی را شامل می‌شود و نامتقارن بودن وابستگی متقابل اقتصادی در قالب منابع برتری راهبردی ایالات متحده» و «عدم پیوند تجاری و سرمایه‌گذاری بین ایران و اتحادیه اروپا» مهم‌ترین مؤلفه‌های تأثیرگذار در تبعیت شرکت‌های اروپایی از تحریم‌های ثانویه ایالات متحده بود است.

حجم عظیم وابستگی‌های اقتصادی فرآتلانتیکی که در آن بازیگران اقتصادی دو سوی آتلانتیک نسبت به هرگونه تغییرات حساسیت و آسیب‌پذیری دارند و اهرم‌های برتری ایالات متحده همچون تسلط دلار بر سیستم‌های پولی و مالی بین‌المللی، مرکزیت بانک‌های آمریکایی در شبکه سوئیفت و ... منجر به تأثیرگذاری بالای مجازات نقض تحریم‌های ثانویه شده است. چیزی که از آن در ادبیات اقتصاد سیاسی بین‌الملل فرآتلانتیک، «تسلیم‌شدن تحریم‌های ثانویه» و «تسلیم‌شدن سیستم مالی ایالات متحده» نام می‌برند. از طرف دیگر عدم همگرایی اقتصادی و تجاری و فقدان زنجیره تأمین اقتصادی طولانی‌مدت بین ایران و اتحادیه اروپا در عدم ریسک شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی در مشارکت در مکانیسم‌های اتحادیه اروپا برای تجارت با ایران نقش مهمی داشت؛ به عبارت دیگر شرکت‌های اروپایی به‌دلیل عدم پیوند اقتصادی و مبادلات پایین با بازار ایران، در چارچوب رویکرد عقلانی هزینه - فایده و دفع ریسک، ترجیح دادند که در قبال دسترسی به بازار آمریکا به فعالیت در بازار ایران پایان دهند.

منابع

- آوریده، مالک؛ باقری دولت‌آبادی، علی؛ حسینی، سید عقیل؛ دهبانی‌پور، رضا (۱۴۰۲). مقایسه تأثیر تحریم‌های ایالات متحده علیه ج.ا.ایران و ونزوئلا در دوره ریاست‌جمهوری دونالد ترامپ و تأثیرات اقتصادی آن. *فصلنامه مطالعات اقتصاد سیاسی بین‌الملل*، ۶ (۱)، ۳۲۱-۳۵۳.
- بهرامی‌پور، فرشته؛ الفتی، آزاده؛ حاضری، نجوا (۱۴۰۲). تحلیل نقش تحریم‌های ثانویه در رویکرد اتحادیه اروپا به برجام (۲۰۲۱-۲۰۱۵). *فصلنامه سیاست جهانی*، ۱۲ (۲)، ۷-۳۷.

References

- Adesnik, D., & Ghasseminejad, S. (2018). *Foreign Investment in Iran: Multinational Firms' Compliance with U.S. Sanctions*. Washington, DC: Foundation for Defense of Democracies. doi: 10.2139/ssrn.3257581
- Allen & Overy international law firm. (2018). *Legal & Regulatory Risk Note: A risk management briefing putting the key issues at the top of the agenda*. London: Allen & Overy international law firm.
- Avaride, M., Bagheri Dolatabadi, A., Hoseini, S.A., & Dehbanipour, R. (2023). Comparing Effects of US Sanctions against Iran and Venezuela during Donald Trump's Presidency and Analyzing Economic Impacts. *International Political Economy Studies*, 6 (1), 321-353. doi: 10.22126/ipes.2023.8714.1542 (In Persian).
- Bahramipour, F., Olfati, A., & Hazeri, N. (2023). An Investigation into Role of Secondary Sanctions in the European Union's Approach to JCPOA (2015-2021). *World Politics*, 12 (2), 7-37. doi: 10.22124/wp.2023.23684.3126 (In Persian).
- Bartlett, J., & Ophel, M. (2021). *Sanctions by the Numbers: U.S. Secondary Sanctions*. Washington, DC: Center for a New American Security.
- Bartlett, J., & Ophel, M. (2021). *Sanctions by the Numbers: U.S. Secondary Sanctions*. Center for a New American Security. Washington, DC: Center for a New American Security. Retrieved from: <https://www.cnas.org/publications/reports/sanctions-by-the-numbers-u-s-secondary-sanctions>.
- Batmanghelidj, E., & Hellman, A. (2018). *Europe, Iran and Economic Sovereignty: A New Banking Architecture in Response to U.S. Sanctions*. London: European Leadership Network.
- Biden, J. (2009, February 7). Remarks by Vice President Biden at 45th Munich Conference on Security Policy: Retrieved from http://www.whitehouse.gov/the_press_office/
- Boese, W. (2008). *Type, Targets of Sanctions Shift in Bush Administration*. Washington, DC: Arms Control Association. <https://www.armscontrol.org/act/2008-10/iran-nuclear-briefs/type-targets-sanctions-shift-bush-administration>.
- Brustlein, C., Dobbins, J., Kaye, D. D., & Meier, O. (2018). *Saving Transatlantic Cooperation and the Iran Nuclear Deal. A View from Europe and the United States*. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP)-German Institute for International and Security Affairs.
- CGEP. (2017). *Brief History of US Sanctions on Iran*. New York: Center on Global Energy Policy.
- Chrysochou, G. (2017). Transatlantic Relations: The Case of Iranian Nuclear Program. *Journal of Military and Strategic Studies*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/profile/Georgios-Chrysochou/publication/313657916>
- Clinton, H. (2009, January 13). Retrieved from <http://www.state.gov/secretary/rm/2009a/01/115196.htm>
- Economist (2020). *America's aggressive use of sanctions endangers the dollar's reign*. Westminster: Economist. Retrieved from <https://www.economist.com/briefing/2020/01/18/americas-aggressive-use-of-sanctions-endangers-the-dollars-reign>
- Erästö, T. (2020). *European Non-proliferation Diplomacy in the Shadow of Secondary Sanctions*. Stockholm: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).
- Euronews (2018, August 24). Retrieved from Euronews: <https://per.euronews.com/2018/08/24/international-companies-leave-iran-us-sanctions-french-german-firms-head>
- European Commission (1996), protecting against the effects of the extra-territorial application of legislation adopted by a third country, and actions based thereon or resulting there from,
- European Commission (2022). *Trade Statistical Guide Guide 2022*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission (2022, December 5), EU trade relationships: country and region. Retrieved from: <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-regions>.
- European Commission (2023). *European Union, Trade in goods with Iran*. Brussels: European Commission.
- European Commission, DG Trade (2022). *Statistical data on the EU's economic relations with its main trading partners (DG Trade Statistical Guide August 2022)*. Brussels: European

- Commission.
- Fact Sheets on the European Union (2023). *Transatlantic relations: the US and Canada. Strasbourg: European Parliament*. Retrieved from https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.6.1.pdf
- Farrell, H., & Newman, A. (2020). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44 (1), 42-79. doi: 10.1162/isec_a_00351 .
- Financial Times (2018). *www.ft.com*. Retrieved from Financial Times: <https://www.ft.com/content/cfe5b294-7e0e-11e8-bc55-50daf11b720d>
- Geranmayeh, E. (2019). *Why the Iran nuclear deal still matters for Europe*. Berlin: European Council on Foreign Relations (ECFR).
- Geranmayeh, E., & Rapnouil, M. (2019). *Meeting the challenge of secondary sanctions*. Berlin: European Council on Foreign Relations.
- Gibson, D. (2021). *2020 Year-End Sanctions and Export Controls Update*. New York: Gibson Dunn.
- Gibson, D. (2022). *2021 Year-End Sanctions and Export Controls Update*. New York: Gibson Dunn.
- Goldthau, A. (2008). Divided over Iraq United over Iran. A Rational Choice Explanation to European Irrationalities. *European Political Economy*, 8, 40-67. Handle: RePEc:epe:journl:v:8:y:2008:i:spring:p:40-67
- Gordon , P. H. (2008, April 8). <https://www.finance.senate.gov/download/2008/04/08/>
- Hamilton , D., & Quinlan , J. (2021). *The Transatlantic Energy Economy*. Washington, D.C: Wilson Center. Retrieved from <https://www.wilsoncenter.org/article/transatlantic-energy-economy>
- Hamilton, D., & Quinlan, J. (2021). *The Transatlantic Economy 2020: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Foreign Policy Institute, Johns Hopkins University SAIS/Woodrow Wilson Center. Retrieved March 30, 2020
- Hamilton, D., & Quinlan, J. (2022). *Transatlantic Economy 2021: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Foreign Policy Institute, Johns Hopkins University SAIS/Woodrow Wilson Center.
- Hamilton, D., & Quinlan, J. (2023). *The Transatlantic Economy 2022: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Foreign Policy Institute, Johns Hopkins University SAIS/Transatlantic Leadership Network.
- Harrell, P., Rosenberg, E., Cohen, W., Shiffman, G., Singh, D., & Szubin, A. (2019). *Economic dominance, financial technology, and the future of US economic coercion*. Washington, D.C: Center for a New American Security.
- International Crisis Group (2018). *How Europe Can Save the Iran Nuclear Deal*. Brussels: International Crisis Group.
- Kamel, A. M. (2016). *The political economy of EU ties with Iraq and Iran: an assessment of the trade-peace relationship*. New York City: Springer.
- Katzman, K. (2019). *Iran Oil Sanctions Exceptions Ended*. Washington, DC: Congressional Research Service.
- Katzman, K. (2022). *Iran Sanctions*. Washington, DC: Congressional Research Service. Retrieved from <https://sgp.fas.org/crs/mideast/RS20871.pdf>
- Keohane, R., & Nye, J. (2001). *Power and Interdependence*. London: Longman.
- Kumar Sen, A. (2018). *A Brief History of Sanctions on Iran*. Washington, DC: Atlantic Council .
- Lachmann, N. (2013). Rivalry, Community, or Strained Partnership? Relations between the European Union and the United States 1." *Politique europeenne*, 1 (2013), 136-156. *Politique europeenne*, 39 (1), 136 -156. doi: <https://www.jstor.org/stable/48502696>
- Leonard, M., & Shapiro, J. (2019). *Empowering EU member states with strategic sovereignty*. Berlin: European Council on Foreign Relations(ECFR).
- Lohmann, S. (2016). The convergence of transatlantic sanction policy against Iran. *Cambridge Review of International Affairs*, 29 (3), 930-951. doi: 10.1080/09557571.2016.1166479
- Moravcsik, A. (1997). *Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics*.

- International Organization*, 51 (4), 513-553. doi: 10.1162/002081897550447
- Moravcsik, A. (2001). *Liberal international relations theory: a social scientific assessment*. Cambridge, Massachusetts: Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University.
- Nephew, R. (2019). Implementation of sanctions. In M. Asada. *Economic Sanctions in International Law and Practice* (pp. 93-115). Abingdon: Routledge.
- Priya, A. (2020). Case Study Methodology of Qualitative Research: Key Attributes and Navigating the Conundrums in Its Application. *Journal indexing and metrics*, 70 (1), 94-110. doi: HYPERLINK. doi: 10.1177/ 0038022920970318
- Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/>: Council Regulation (EC) No 2271/96 of 22 November 1996
- Ruiz, J. T. (2013). Obama's European policy and the transatlantic relations. *Revista CIDOB d'Afers Internacional*, 219-242.
- Ruys, T., & Ryngaert, C. (2020). Secondary Sanctions: A Weapon out of Control? The International Legality of, and European Responses to, US Secondary Sanctions. *The British Yearbook of International Law*, 0 (0), 1-116. doi: 10.1093/bybil/braa007
- Sauer, T. (2007). Coercive diplomacy by the EU: the Iranian nuclear weapons crisis." *Third world quarterly*, 28(3), 613-633. doi: 10.1080/01436590701200620
- Statista (2024, August 1). Foreign direct investment from europe in the U.S since 1990: Retrieved from Statista: <https://www.statista.com/statistics/188884/foreign-direct-investment-from-europe-in-the-us-since-1990/>
- Statista (2024, August 5). United S tates direct investments in europe since 2000: Retrieved from Statista: <https://www.statista.com/statistics/188579/united-states-direct-investments-in-europe-since-2000/>
- Timofeev, I. (2019). *Europe Under Fire from US Secondary Sanctions. the St. Petersburg International Economic Forum (SPIEF)*. Moscow: Russian International Affairs Council.
- Transatlantic Economy 2021 (2022). *Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Foreign Policy Institute, Johns Hopkins University SAIS/Woodrow Wilson Center.
- Transatlantic Economy 2022 (2023). *Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Foreign Policy Institute, Johns Hopkins University SAIS/Woodrow Wilson Center.
- U.S. Department of State (1996). *One Hundred Fourth Congress of the United States of America*. Washington, DC: U.S. Department of State. Retrieved from <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-104hr3107enr/pdf/BILLS-104hr3107enr.pdf>
- Vasconcelos, Á., & Zaborowski, M. (2010). *The Obama Moment: European and American Perspectives*. Paris: European Inst for Security Studies.
- Wickett, X. (2018). *Transatlantic Relations: Converging or Diverging?*. London: Chatham House Report- the Royal Institute of International Affairs.



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی