

الدبلوماسية الاقتصادية كأداة لتنفيذ السياسة الخارجية

■ أ. محي الدين صفي سعدون*

● تاريخ استلام البحث 2023/05/10م ● تاريخ قبول البحث 2023/07/02م

■ المستخلص:

يدرس البحث الدبلوماسية الاقتصادية كأداة من أدوات تنفيذ السياسة الخارجية للدولة والمؤسسات والمنظمات الدولية والاقليمية وكنوع من أنواع الدبلوماسية الحديثة والمعاصرة وإبراز مفهومها وتاريخ نشأتها وأهم أدواتها وأساليبها حتى يحقق البحث نتائج المرجوة بالوصول لفهم موضوعي وسليم للدبلوماسية الاقتصادية.

● الكلمات المفتاحية: الدبلوماسية الاقتصادية، السياسة الخارجية

■ Abstract:

The research studies economic diplomacy as a tool for implementing the foreign policy of the state, international and regional institutions and organizations, and as a kind of modern and contemporary diplomacy, highlighting its concept, history of its inception, and its most important tools and methods so that the research achieves its desired results by reaching an objective and sound understanding of economic diplomacy

● **Keywords:** economic diplomacy, foreign policy

*ماجستير دراسات دبلوماسية وباحث دكتوراه بالأكاديمية الليبية
E-mail: muhisaadon29125262@gmailcom

■ المقدمة:

نظراً لأهمية العامل الاقتصادي ومساهمته في قوة أو ضعف الدولة، فإن للدبلوماسية الاقتصادية أهمية كبيرة في تنفيذ السياسة الخارجية للدولة في مختلف الظروف، إذ تساهم في قوة الدولة الاقتصادية والسياسية، وبدأ النشاط الاقتصادي يكتسب دوراً مركزياً في أجندة أعمال الدبلوماسيين في العلاقات الدولية، لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك بسبب زيادة وعي الدول بأهمية الرخاء الاقتصادي العالمي بشكل عام، وأهمية ازدهار التجارة بشكل خاص، وقد اعتمدت غالبية بلدان العالم وفي مقدمتها الدول الرأسمالية على الدبلوماسية الاقتصادية لتحقيق أهدافها السياسية ومصالحها الاقتصادية.

وهنا سوف نتعرف على ماهية الدبلوماسية الاقتصادية، ونشأتها، وأهم أساليبها وأدواتها.

● إشكالية البحث وتساؤلاته:

أصبح الاقتصاد الآن يلعب دوراً رئيسياً في نشوء العلاقات الاقتصادية ويمثل دوراً مهماً في تنمية العلاقات الدولية وورقة سياسية مهمة في إدارة الشؤون الخارجية للتفاوض على المصالح القومية للدولة وتمخض عن ذلك كله ميلاد نوع من الدبلوماسية الجديدة يعرف بالدبلوماسية الاقتصادية وبهذا تتمثل الإشكالية الرئيسية لهذا البحث في السؤال التالي:

ماذا يقصد بالدبلوماسية الاقتصادية، وماهي أهم أدواتها ومستوياتها؟

■ أهمية البحث:

تتبع جدوى البحث وأهميته في التالي:

- 1 - يوضح مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية.
- 2 - يسلط الضوء على تاريخ نشأة الدبلوماسية الاقتصادية.
- 3 - معرفة أهم أدوات ومستويات الدبلوماسية الاقتصادية.

■ أهداف البحث:

يسعى البحث لتحقيق جملة من الأهداف تتمثل في الآتي:

- 1- التعرف على ماهية الدبلوماسية الاقتصادية.
- 2- تسليط الضوء على نشأة الدبلوماسية الاقتصادية.
- 3- معرفة أدوات ومستويات الدبلوماسية الاقتصادية.

■ منهجية البحث:

لقد تم الاعتماد على المنهج التاريخي لمعرفة نشأة الدبلوماسية الاقتصادية، بالإضافة إلى المنهج الوصفي التحليلي، وذلك لتحليل الظاهرة محل الدراسة، ووصفها وتفسيرها.

■ تمهيد:

تعتبر الدبلوماسية الاقتصادية أداة جديدة من أدوات تنفيذ السياسة الخارجية للدول والمنظمات الدولية ويتم تنفيذها بواسطة أدوات وأساليب معينة لإدارة العلاقات الاقتصادية الدولية.

■ المبحث الأول:

مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية ونشأتها:

شهدت الدبلوماسية تطوراً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، وفي عالم يتسم بالسرعة والحركية أصبحت الدبلوماسية من أهم الوسائل التي تمكن الدولة من مواجهة التحديات الخارجية، وتحقيق الرقي والتقدم، ونظراً لذلك فإن الدبلوماسية خرجت عن النطاق السياسي التقليدي، واتسعت لتشمل الدبلوماسية الثقافية والأمنية والاقتصادية، وأصبح للأخيرة تأثير دولي يتسع يوماً بعد يوم بسبب تأثير العامل الاقتصادي، وازدياد أهميته بشكل كبير في تنمية العلاقات الدولية وتحقيق المصالح القومية للدول، عليه سنسلط الضوء في هذا المبحث على معرفة مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية ونشأتها كما يلي:

● المطلب الأول:

مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية

ظهرت الدبلوماسية الاقتصادية كمفهوم منذ أزمة الكساد الكبير في الولايات المتحدة الأمريكية، واكتسبت دوراً أوسع تدريجياً بعد الحرب العالمية الثانية، حتى وصلت إلى

وضعها الحالي كمظلة للدبلوماسية المتعلقة بالجانب الاقتصادي التي تمارسها مختلف الأطراف الدبلوماسية الرسمية وغير الرسمية، وهنا سنعرض بعض التعريفات لمفهوم الدبلوماسية الاقتصادية.

(يقترح الخبير الاقتصادي المغربي «ظفير أمين» تعريفاً للدبلوماسية الاقتصادية على أنها: استخدام الجهاز الدبلوماسي لخدمة التنافسية الدولية لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية وزيادة القوة الاقتصادية»⁽¹⁾)

(وهناك من يرى بأن الدبلوماسية الاقتصادية هي: «الاتصال مع المؤسسات الاقتصادية الدولية لغرض الحفاظ على المصالح الاقتصادية للدولة المعنية وتطويرها، والقيام بإجراء مفاوضات لحل النزاعات الاقتصادية، وانعقاد الاتفاقيات التجارية مع الأطراف الدولية»⁽²⁾) كذلك تعرف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: «الدبلوماسية القائمة على المساعدات الاقتصادية التي تقدم للدول بشكل تنائي أو جماعي وبكافة أشكالها.

(وعرفها «باول بوزيك Power Bozyk» بأنها: «تأثير الدول على العلاقات الاقتصادية الخارجية في مجال تجارة السلع والخدمات، وفي تدفق عوامل الإنتاج بين البلد ومحيطه الخارجي»⁽³⁾).

وحسب البعض فإن الدبلوماسية الاقتصادية تتناول قضايا السياسة الاقتصادية في المحافل الدولية متعددة الأطراف كمنظمة التجارة العالمية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) ووضع المعايير العالمية للمنظمات الدولية، وأنها تمثل الجهود الرامية إلى تحقيق التنمية المستدامة والحد من الفقر وتعزيز الاستثمار والتوزيع العادل للفرص.

(ويعرفها «أوكانو هيجمانس Okano Heigmans» بأنها: «هي نهاية أعمال، ونهاية ألعاب سياسية، وتشتمل على جميع القضايا الاقتصادية بين الفواعل الدولية، كالاتفاقيات التجارية، والمساعدات الاقتصادية، والبحث عن أسواق جديدة»⁽⁴⁾).

(كذلك يعرفها الدكتور عدنان البكري على أنها: «استخدام أشخاص القانون الدولي

لأساليب الدبلوماسية والوسائل الاقتصادية والسياسية والتجارية والمالية والتقنية من أجل بلوغ أهداف محددة، وتحقيق مصالح اقتصادية، وتطوير الاقتصاد القومي⁽⁵⁾.

وعرفها بعض الباحثين على أنها: «النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي».

(ويعرفها جوزيف ناي - مساعد وزير الدفاع الأمريكي لشؤون الأمن الدولي سابقاً بأنها: «مجموعة النشاطات والممارسات التي تهدف إلى صيانة مناهج وإجراءات لاتخاذ القرارات على المستوى الدولي تتعلق بنشاط التجارة، والاستثمار، والأمن الاقتصادي، والأسواق العالمية، والمؤسسات التي تجسد البيئة الدولية»⁽⁶⁾).

(ويرى الكسندر كاتب - خبير اقتصادي وأستاذ العلوم السياسية في جامعة باريس - الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: «وسيلة لدعم قوة الدولة في مواجهة الدول الأخرى باستخدام وسائل اقتصادية كالمفاوضات التجارية العالمية التي تقوم بها المنظمات التجارية العالمية، أو بجذب الاستثمار الأجنبي لأرض الوطن»⁽⁷⁾).

وأنا كباحث أرى بأن الدبلوماسية الاقتصادية هي: «نشاط ثنائي أو متعدد الأطراف، تستخدمه الدول أو المنظمات الدولية بتسخير مقدراتها الاقتصادية وقوتها السياسية الدولية لتحقيق منافع اقتصادية، وذلك عبر إبرام معاهدات أو اتفاقيات تساهم في تحقيق الأهداف المنشودة».

إذاً يمكن القول بأن مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية من المفاهيم الحديثة التي تعد إحدى نتائج العولمة والتقدم والتطور الذي طرأ على العلاقات الدولية، إذ ظهرت الدبلوماسية الاقتصادية كمصطلح للدراسة والتفسير لفهم عملية اتخاذ القرارات في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث تعد الدبلوماسية الاقتصادية إحدى أدوات السياسة الخارجية، والتي تستخدمها الدول لتحقيق التطور الاقتصادي أو للضغط على الدول الأضعف، وذلك عن طريق مجموعة من الوسائل والأساليب التفاوضية لتحقيق أهداف سياسية ترنو الدول أو المنظمات الدولية لتحقيقها.

ونستنتج من التعريفات السابقة بأن الدبلوماسية الاقتصادية هي إجمالاً تعني عملية استخدام الدولة أو المنظمة الدولية لقدراتها الاقتصادية للتأثير على الدول الأخرى، وتوجيه سلوكهم السياسي في الاتجاه الذي يخدم المصلحة القومية للدولة أو المنظمة الدولية، أي بمعنى أدق أن الدبلوماسية الاقتصادية تستخدم من قبل الدول الغنية والقوية لتوجيه الدول الفقيرة استناداً لقاعدة من لا يملك الخبرة لا يملك قراره السياسي، وعادةً ما يتم ذلك من قبل الدول المتقدمة أو الغنية في مقابل الدول النامية والضعيفة.

إذاً الدبلوماسية الاقتصادية في أبسط صورها هي: «تلك النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي».

● المطلب الثاني:

نشأة الدبلوماسية الاقتصادية:

تعد الدبلوماسية الاقتصادية شكلاً جديداً من أشكال الدبلوماسية من حيث الممارسة والوجود، فقد كان ينظر إليها على أنها المسار المهني الثاني للدبلوماسية على اعتبار أن النشاط الأساسي للدبلوماسية يكون في المجال السياسي، وكان هذا النوع من الدبلوماسية يعرف فيما مضى بالدبلوماسية التجارية، كونها تشتمل على التبادل التجاري والمعاملات التجارية فقط، أما في الوقت الحاضر فإن الدبلوماسية الاقتصادية هي ذلك الفرع من الدبلوماسية الذي يهتم بالعلاقات الاقتصادية الدولية، وهنا سوف نسلط الضوء في هذا المطلب على نشأة الدبلوماسية الاقتصادية، وأول ظهور لها عبر الحقب الزمنية المختلفة.

(يرجع تاريخ الدبلوماسية الاقتصادية إلى العقود التجارية القديمة، والتي أبرمت بين الأفراد والمؤسسات عندما بدأ الناس يبرمون العقود التجارية مع بعضهم البعض من مختلف الأماكن في البلاد لتبادل السلع والخدمات فيما بينهم، وذلك من خلال نظام المقايضة والذي تم العمل به قبل ظهور العملة، حيث كان يتم تبادل الرسائل لدى القدماء عادةً عن طريق الكتابة على ألواح الفخار أو على أوراق البردي، وتتضمن هذه الرسائل تفاصيل المعاهدة المقترحة)⁽⁸⁾

ومع بداية القرن العشرين أخذت الدبلوماسية الاقتصادية مكانتها، إذ تعتبر العقوبات الاقتصادية المفروضة على ألمانيا بعد الحرب العالمية الأولى دلالة واضحة على تزايد قوة المسائل الاقتصادية في الممارسة الدبلوماسية.

لقد نشأت الدبلوماسية الاقتصادية وظهرت بشكل واضح في الولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة الرئيس الأمريكي (روزفلت) سنة 1933-1945م، وسميت وقتها بدبلوماسية الدولار، أي تحقيق المصالح الأمريكية من خلال الدولار، وكانت وزارة الخارجية هي الإدارة الرئيسية في تحقيق هذه المصالح، وذلك بتمويل رجال الأعمال الأمريكيين في الخارج لتسيير أعمالهم الاقتصادية، أو باستغلال المعونة أو المساعدات الاقتصادية التي كانت تقدمها أمريكا للدول كإحدى أدوات الدبلوماسية الاقتصادية، وكانت البداية بمخطط مارشال لإعادة بناء وإعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، وتبعها في ذلك عدد من الدول كالبرازيل والأرجنتين وجنوب أفريقيا.

ومن هنا عرفت الدبلوماسية الاقتصادية من خلال استخدام الأدوات الاقتصادية للدول لتحقيق مصالحها القومية، فهي استغلال الثقل السياسي للدولة لخدمة مصالحها الاقتصادية والعكس صحيح.

كذلك بدأت معالم الدبلوماسية الاقتصادية تظهر بشكل واضح في أوروبا في بداية العصر الحديث حينما ازدهر النشاط التجاري للطبقة البرجوازية، وظهور عواصم المال الأوروبية كباريس ولندن، ونشطت الدبلوماسية الاقتصادية على الساحة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية بشكل ملحوظ، إذ سعت مجموعة من الدول وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية إلى إيجاد مؤسسات دولية لغرض إعادة تنظيم الشؤون الاقتصادية العالمية⁽⁹⁾.

وبدأ العمل على إزالة العقبات التي تقف عائقاً أمام تدويل التجارة وحرية تنقل عوامل الإنتاج من رأس المال والمواد الأولية، وبدأ الاقتصاد يكتسب دوراً مركزياً في النشاطات الدبلوماسية في العلاقات الدولية، وذلك بسبب زيادة وعي الدول بأهمية الرخاء الاقتصادي العالمي بشكل عام وأهمية ازدهار التجارة بشكل خاص، والعمل على

تتمية العلاقات الاقتصادية وتطويرها وإيجاد سبل للتعاون الاقتصادي بين الدول (وفي هذا السياق وجدت اتفاقية (بريتون وودز (Breton Woods) سنة 1944م والتي تمخض عنها نشوء صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للتعمير والتنمية، ومن ثم أنشئت العديد من المؤسسات والمنظمات الدولية الاقتصادية لتسهيل عمليات التبادل التجاري بين الدول، وحاولت مجموعات عدة من دول العالم تأسيس تكتلات اقتصادية عالمية وإقليمية تهدف لتعزيز حالة التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول من خلال تنسيق السياسات المالية والنقدية فيما بينها، ودعم وحماية منتجاتها الوطنية وتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وتحسين المناخ الاستثماري وتنسيق السياسات الاقتصادية لمواجهة المشكلات والأزمات الاقتصادية) (10).

وأصبحت الوسائل المستخدمة ضمن الدبلوماسية الاقتصادية متفوقة بمقياس الفاعلية والتأثير على الوسائل التقليدية في الممارسات الدبلوماسية بين الدول، فأصبحت المفاوضات الاقتصادية من أهم أشكال التعامل الدولي، ومن أهم أساليب إدارة العلاقات الدولية، لذلك أصبحت الدبلوماسية الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية من أهم أدوات السياسة الخارجية في التعامل الدولي.

(وإن أهم مؤسسة عالمية في مجال التجارة والاقتصاد الدولي هي منظمة التجارة العالمية وهي منظمة حكومية دولية تنظم وتسهل التجارة الدولية بين الأمم وهي تهدف لوضع القواعد التي تحكم التجارة الدولية ومراجعتها وتنفيذها، وبدأت المنظمة عملياتها بصورة رسمية في 1 يناير عام 1995م وفقاً لاتفاقية مراكش التي حلت محل اتفاقية جات التي أبرمت في عام 1948م، ومنظمة التجارة العالمية هي أكبر منظمة اقتصادية دولية في العالم، وهي تضم 164 دولة عضواً تمثل ما يزيد عن 98% من التجارة العالمية والنتاج المحلي التجاري العالمي) (11).

نستنتج مما سبق أن الدبلوماسية الاقتصادية ومنذ نشأتها الأولى وعبر الحقب الزمنية المتتالية، اهتمت بالاقتصاد الذي يمثل لاسيما في المرحلة الراهنة أولوية ملحة لكل دول العالم، وذلك لأن إعادة توزيع ميزان القوة يستند بصورة كبيرة على المعيار

الاقتصادي، وأصبح الاقتصاد يحتل مرتبة متقدمة في أعمال الدبلوماسيين، لذا فقد تنامي دور الدبلوماسية الاقتصادية بصفاتها عاملاً أساسياً للقوة والنفوذ تستخدمها الدول المتقدمة والغنية لفرض إرادتها السياسية على باقي الدول وفق أساليب معينة قد تكون في صورة اتفاقيات اقتصادية أو مساعدات اقتصادية تقدمها الدول المانحة للدول المستحقة والفقيرة.

■ المبحث الثاني:

أدوات ومستويات الدبلوماسية الاقتصادية:

كي تحقق الدبلوماسية الاقتصادية أهدافها، وليكون لها أهمية ودور فعال في النمو والتطور الاقتصادي للدولة، فلا بد من اعتماد مجموعة من الأدوات اللازمة لتنفيذ الدبلوماسية الاقتصادية بمختلف مستوياتها، لذلك فإننا سوف نسلط الضوء في هذا المبحث على معرفة مستويات الدبلوماسية الاقتصادية، وأهم أدواتها كما يلي:

● المطلب الأول:

مستويات الدبلوماسية الاقتصادية:

تتعدد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية وذلك طبقاً لعدد الأطراف التي تقوم بهذا العمل، فقد يكون مستوى الدبلوماسية الاقتصادية ثنائياً أو متعدد الأطراف أو إقليمياً ودولياً.

أولاً: الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية.

مازالت الدبلوماسية الثنائية تشكل جزءاً رئيسياً من الدبلوماسية الاقتصادية، سواءً أكانت هذه الدبلوماسية تشمل المعاملات المالية بين الدولتين أو التجارة الرسمية المعاملات المالية بين الدولتين أو التجارة الرسمية أو معاهدات الاستثمار أو غيرها من النشاطات التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية ما بين الدول أو ما بين الدول والمنظمات الدولية، (فالدبلوماسية الاقتصادية الثنائية لازالت تمثل التقنية الأسهل التي تجعل من نتائج التعاون الاقتصادي أمراً سهلاً وواضحاً، إلا إنه تؤخذ على هذه الدبلوماسية الثنائية بعض السلبيات، ذلك لأنها تمنح الفوائد إلى الطرف الأقوى في المفاوضات، مما يمكنه

من استغلال الطرف الأضعف بسهولة أكثر، بل قد يجبره على التوقيع على معاهدة أو اتفاقية غير متكافئة، ففي حالة عقد اتفاقية بين دولة متقدمة وغنية وأخرى فقيرة ونامية تكون المراكز الاقتصادية متفاوتة وتكون المفاوضات والمساومات الدولية لمصلحة الدولة المتقدمة والغنية، بحيث تستطيع أن تفرض شروطاً تتفق مع مصالحها، بينما الدولة الفقيرة والنامية تقف عاجزة عن المساومة والتفاوض نظراً لضعفها وحاجتها لإبرام الاتفاقيات، فتجد نفسها مضطرة للتنازل عن بعض المزايا، وبعض الامتيازات لصالح الطرف الأقوى، وتسمى هذه المعاهدات الغير متكافئة⁽¹²⁾، أما الجانب الإيجابي في الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية فهو (أن هذه الصفقات الثنائية تساهم بشكل كبير في تعزيز الاتفاقيات الأكثر تعقيداً التي تعقد على المستوى الإقليمي أو الدولي، كما أن للدبلوماسية الاقتصادية الثنائية أهمية كبيرة في تحديد القواعد الإقليمية أو المتعددة الأطراف التي يمكن أن تطبق في الحالات المشابهة، فمثلاً القواعد الأمريكية واليابان يتم اللجوء إليها في نزاعات دول أخرى)⁽¹³⁾.

ثانياً: الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية:

(إن الدولة تسمح بحرية النشاط الاقتصادي الوطني عندما يكون ذلك ضمن إطار تجمع إقليمي، وفي معظم الأوقات يكون ضمن دائرة تتكون من بلدان متقاربة جغرافياً ومتقاربة في مستويات التطور الاقتصادي والأولويات السياسية المماثلة، فالنسبة لقطاع الأعمال يكون الدخول إلى الأسواق الإقليمية بدلاً عن دخول الأسواق العالمية عند ضعف الإمكانيات، ويعد ذلك بداية طريق المنافسة، كما أن الاتفاقيات قد تكون مصدر قوة للدول الإقليمية عند قيامها بمفاوضات دولية)⁽¹⁴⁾. وبالتالي يكون لها تأثير كبير في المفاوضات الدولية وفي قدرتها على فتح الأسواق الدولية، ولكن مهما كان الحافز من إبرام الاتفاقيات الإقليمية، إلا أن الحافز الأكبر قد يكون تحقيق نمو في الصناعات الوطنية، وذلك نتيجة قدرة هذه البلدان على منافسة بعضها، وبالتالي قيام تجارة في الأسواق الحرة الإقليمية.

ثالثاً: الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية:

تلجأ إليها الدول التي تتجه سياسة اقتصادية متشابهة، أو تملك مستوى اقتصادياً متقارباً، إلا إن لهذه الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية شكلاً خاصاً كمنظمة التعاون

والتنمية الاقتصادية ومجموعة السبع، ومجموعة الثماني، ومنظمة الكومنولث وغيرها من التجمعات الاقتصادية الدولية، (وهذا المستوى من الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية يحقق هدفين مهمين، الأول: إن الأطراف المشاركة في هذه الدبلوماسية توفر لها منتدى عندما تحاول تلك الحكومات الوطنية للدول الأطراف إيجاد حلول وتوفير التوافق بينها حول هدف) (15).

(أما الهدف الثاني: فهو تمكين الحكومات التي تملك توجهات اقتصادية متشابهة من تطوير الواقع المتفق عليه، بحيث يمكنها بعد ذلك من التقدم في المجالات الأوسع متعددة الأطراف) (16).

رابعاً: الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف:

تتطور الدبلوماسية متعددة الأطراف لتدخل اقتصاديات جميع الدول، وهذا الأمر يجعل الاتفاق ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف أمراً متعباً وصعب الوصول إليه، فهي تسعى إلى دمج أنظمة متعددة لتعمل ضمن إطار نمط واحد منسق كأنظمة منظمة التجارة العالمية، وصندوق النقد الدولي، والنشاط الاقتصادي للأمم المتحدة، بالإضافة إلى العديد من المنظمات المتخصصة في الاقتصاد، (ويمكن القول بأن الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف قد ساهمت في وضع العديد من القواعد القانونية التي تحكم العلاقات الاقتصادية الدولية وخاصةً في تسعينات القرن الماضي، وقد كان هناك تقدم كبير في هذا المجال خاصةً في إطار التجارة والبيئة كآلية فض النزاعات ضمن إطار منظمة التجارة العالمية، إلا أن الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف قد أظهرت خلافات عديدة على الساحة الدولية بين المنظمات الحكومية وبين المنظمات غير الحكومية، وكذلك الخلافات بين الدول المتقدمة «دول الشمال» والدول النامية «دول الجنوب»، فالدول النامية تضعهم الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف في موقف ضعيف في الاقتصاد العالمي، كما أن الدول المتقدمة تمنع منتجات الدول النامية من الدخول لأسواقها بحجج انتهاك الدول النامية المتزايد للقواعد الدولية لحقوق الإنسان، وعمالة الأطفال، والشروط الاجتماعية لساعات العمل، وعلى الرغم من أن

المنافع الاقتصادية المحققة من الدبلوماسية الاقتصادية المتعددة الأطراف تدفع الدول إلى الانجراف فيها، إلا أن المخاطر الاقتصادية الناجمة عنها كبيرة جداً، وذلك نتيجة لربط الأسواق ببعضها البعض، مما يفسح المجال إلى انتقال الأزمات إلى الدول الأخرى⁽¹⁷⁾.

● المطلب الثاني:

أدوات الدبلوماسية الاقتصادية:

يمكن القول إن النشاط الدبلوماسي الاقتصادي الذي تمارسه أية دولة ضمن الإطار العام لسياستها الخارجية تكون الغاية منه دعم أهداف هذه السياسة، واحتلت أدوات الدبلوماسية الاقتصادية كوسيلة للسياسة الخارجية مكانة هامة في العلاقات الدولية المعاصرة (وهذه الأهمية للأدوات الاقتصادية جاءت من عاملين: الأول: احتلال الرفاهية الاقتصادية لشعوب المجتمع الدولي مكانة بارزة في سلم أولويات الأهداف القومية للحكومات المعاصرة في جانب الإصلاحات الاقتصادية، أما العامل الثاني: فهو زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول، وما يترتب عنه من زيادة في أهمية وألوية الأدوات الاقتصادية كوسيلة للسياسة الخارجية)⁽¹⁸⁾.

وهنا سوف نذكر في هذا المطلب أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية كما يلي:

أولاً: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصاديها:

أهم الأدوات التي تستخدمها الدبلوماسية الاقتصادية لتحقيق أهداف الدول سواء الاقتصادية أو السياسية ما يلي:

I - السياسات والتدابير الاقتصادية:

(وهي مجموعة من السياسات تطبق بهدف تشجيع أو تنمية روابط التبادل التجاري في مجالات استيراد وتصدير السلع والخدمات والجوانب القانونية والاقتصادية المتعلقة بها، وتتضمن هذه السياسات إلغاء تطبيق نظام الحصص التي تلجأ إليه الدولة لتخصيص كمية محددة من الواردات وذلك لدعم الإنتاج المحلي، وعدم تسرب النقد الأجنبي، والدولة التي تستخدم هذه السياسات هي الدولة التي تأخذ بنظام التخطيط الاقتصادي الشامل،

وأيضاً الدولة التي توفر ضمانات لحماية صناعاتها المحلية، حيث في هذه الحالة يعد نظام الحصص أكثر الوسائل تحقيقاً لهذا الهدف⁽¹⁹⁾.

2- سياسة الرسوم والضرائب الجمركية:

(وهي تعد من أكثر الأدوات التي تستخدمها الدولة للتأثير على مجرى التجارة الدولية، وهي تستخدم على أنها مصدر من مصادر الدخل القومي للدولة، ولتوفير الحماية الضرورية للصناعات المحلية، وكذلك تستخدمها الدولة كوسيلة انتقامية ضد بعض الدول، أو كأداة للمساومة بطريق الضغط في المفاوضات، وذلك في الحالات التي يكون فيها فرض الضرائب الجمركية بموجب اتفاق دولي بين الدول، إلا أن هذه الأداة قد انخفضت أهميتها بشكل تدريجي بفعل عدة مؤثرات أهمها: توجه الدول نحو عضوية منظمة التجارة العالمية، وما تتطلبه هذه العضوية من إزالة الحواجز الجمركية، وفتح الأسواق، وهذا مما أدى إلى فقد هذه الأداة لكثير من فاعليتها⁽²⁰⁾.

3- فرض قيود على التحويلات الخارجية:

(تمارس الدول هذه الأداة لفرض رقابة صارمة على النقد الأجنبي الذي يتم إنفاقه في الخارج، وتستخدم الدول هذه الأداة لحماية ميزان المدفوعات من العجز إذا تجاوز الإنفاق حدوداً معينة، وبالتالي في هذه الحالة تقتصر الدولة في إنفاق النقد الأجنبي على استيراد السلع الحيوية والمهمة فقط دون السلع الكمالية وغير الضرورية، كذلك تقوم الدولة بجذب رؤوس الأموال والخبرات الأجنبية ووفق التشريع الداخلي، أو في إطار معاهدة دولية ثنائية أو إقليمية أو دولية⁽²¹⁾).

4- النشاط الاستثماري وحركة رأس المال وحماية الاستثمارات الأجنبية:

(تقوم هذه الأداة على التعديل في الشروط التي تحكم انتقالات رأس المال وحركة التجارة إلى الخارج، وما يترتب على ذلك من تعديل في هيكل العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، والهدف من ذلك الاستفادة من الاستثمارات الخارجية لدفع عملية التنمية الاقتصادية الاستثمارات الخارجية لدفع عملية التنمية الاقتصادية وتحسين معدل التبادل التجاري⁽²²⁾).

ثانياً: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصاد الدول الأخرى. تطبق الدولة هذه الأدوات على اقتصاد غيرها من الدول بهدف الحصول على المنفعة أو تحقيق أهداف معينة، وأهم هذه الأدوات يتمثل في التالي:

1- العقوبات الاقتصادية:

(وتعرف بالدبلوماسية القسرية، وهي أيضاً إحدى أدوات السياسة الاقتصادية الدولية الرامية إلى تحقيق أهداف اقتصادية وسياسية واجتماعية معينة، عن طريق تكبيد الدول المستهدفة خسائر اقتصادية بسرعة معينة وبحجم معين، وتعليق المعاملات الاقتصادية أو الحجز على الموارد الاقتصادية للدول المستهدفة بالعقوبات، أو منعها من الحصول على موارد اقتصادية وطبيعية)⁽²³⁾.

وبرزت هذه الأداة كإحدى الوسائل التي تمتلكها الدول في سعيها لتحقيق أهدافها وسياساتها الخارجية، ولا تنحصر أهداف العقوبات الاقتصادية بالنواحي الاقتصادية فقط، وإنما من الممكن أن يكون هدفها إرغام دولة ما عن اتباع نهج سياسي أو اجتماعي معين، وغالباً ما تحمل العقوبات الاقتصادية أهدافاً واضحة وعلنية وأخرى غامضة، وقد تفرض الحكومات العقوبات الاقتصادية بشكل منفرد أو تنائي أو جماعي أو تفرضها من خلال إحدى المنظمات الإقليمية أو الدولية، وقد تكون ضد دولة أو مجموعة من الدول.

(وتشمل العقوبات الاقتصادية من حيث آلية تطبيقها حصر التصدير من وإلى الدول المستهدفة بالعقوبات، وقد يكون الحظر شاملاً أو جزئياً، كذلك تشمل العقوبات الاقتصادية المقاطعة وهي من أخطر أساليب العقوبات الاقتصادية؛ لأنها تتطوي على تعليق التعامل الاقتصادي بأشكاله كافة مع الدولة المستهدفة ومنعها من استيراد المواد الضرورية لها، وعرقلة صادراتها والحد من نشاطها الدولي الاقتصادي بصفة عامة، كذلك تشمل أساليب العقوبات الاقتصادية أسلوب الحصار وفرض حظر أو مقاطعة الصادرات والواردات، وإلغاء المشروعات المشتركة واتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني مع الدول المستهدفة بالعقوبات الاقتصادية، وقد تكون العقوبات ذات طابع مالي مثل تخفيض أو إلغاء المعونات

وتجميد الأرصدة والودائع المصرفية التي تخص الدولة المستهدفة بالعقوبات ومنعها من الحصول على القروض والمساعدات المالية) (24).

2- تقديم المنح والقروض:

يتم تقديم المنح والقروض والتسهيلات الائتمانية لمساعدة أفقر دول العالم، والهدف الأساسي من تقديم هذه المعلومات هو دعم المصالح الذاتية للدول المانحة بالدرجة الأولى، وتعد هذه الأداة من أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية، حيث إنها تستخدم إلى جانب الغاية الاقتصادية كأداة للضغط السياسي، إما بوضع شروط معينة للحصول على هذه المعونات أو التهديد بمنع القروض والمنح، وكلما ازداد حجم المعونة التي تقدمها دولة ما لدولة أخرى كلما ازداد نفوذ الدولة المانحة على الدول الممنوحة وازدادت قدرتها على التحكم بسلوكها.

■ النتائج:

من دراسة ماسبق عرضه في هذا البحث نستخلص نتيجة مفادها أنه وبالرغم من الجهود التي قامت بها الدبلوماسية الاقتصادية في ايجاد نظام اقتصادي دولي جديد وما رافق ذلك من مؤتمرات وطلبات من أجل تعديل النظام الاقتصادي الدولي الا أن العالم الثالث بقي ضعيفا في علاقاته الاقتصادية مع الدول المتقدمة ذات الاقتصاديات القوية، وبقت الدول النامية مصدرة للمواد الأولية بثمن زاهد ومستوردة للسلع المصنعة بثمن باهظ ، وبالتالي يجب على الدول النامية أن تتعلم بعض المهارات التفاوضية وأن تتبع طرق التأثير على الرأي العام ويجب عليها البقاء في تكتلات حتى تكتسب قوة تفاوضية مع الدول المتقدمة .

■ الخاتمة

إن أهم ميزة للدبلوماسية الاقتصادية هي التفاعل بين الضغوط الدولية والضغوط المحلية، حيث تشترك الوزارات والهيئات الحكومية والممثلون غير الحكوميين على نحو متزايد في اتخاذ القرار الاقتصادي المحلي للدول، وفي المفاوضات الدولية أيضاً.

وتطلبت العولمة من الحكومات زيادة الكفاءة أكثر في الدبلوماسية الاقتصادية باتباع استراتيجيات تفاوضية جديدة، وتعدد الوزارات المشاركة، وإشراك الأطراف غير الحكومية وتوفير الشفافية بشكل أكبر وتعاون أكبر بين الدول.

وبالتالي يجب على الدول النامية أن تتعلم بعض المهارات وتقوية مهاراتها التفاوضية، وأن تتبع طرق التأثير على الرأي العام وعلى مجموعات الضغط في الدول النامية والدول المتقدمة، وبالتالي يمكن للدول النامية الانتقال إلى موقف المؤثر في المفاوضات بدلاً من موقف المتلقي والمستجيب لما يفرض عليه، فمن المهم للدول النامية أن يكون عندها رؤية واسعة للمستقبل مدعومة بمجموعة من الأهداف الواضحة والمحددة بدقة وفق تطورات البيئة المحلية والإقليمية والدولية.

وقد لعبت الدبلوماسية الاقتصادية دوراً هاماً في تطوير قواعد القانون الدولي الاقتصادي، وأوجدت قواعد قانونية اقتصادية تلائم الطبيعة الخاصة للعلاقات الاقتصادية الدولية، وقد استفادت الدول المتقدمة من هذه القواعد على نحو أفضل من الدول النامية، وذلك لبراعة الدبلوماسية الاقتصادية لهذه الدول المتقدمة في صياغة هذه القواعد أثناء المفاوضات مما يجعل الدول النامية موقفها التفاوضي ضعيفاً وترسخ لشروط الدول المتقدمة.

الهوامش:

- (1) الطاهر القور، مقدمات حول مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية المدرسة الوطنية للتجارة، ط1، طنجة، المغرب، 2002، ص11
- (2) إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية، ط2، بيروت، لبنان، 1985، ص23
- (3) أشرف صالح سعيد، الدبلوماسية الاقتصادية الأهداف والغايات، مكتبة مذبولي، القاهرة مصر، 1998م، ص25
- (4) د. على حسين الشامي، الدبلوماسية نشأتها وتطورها وقواعدها، ط1، عمان، الأردن، 2009.
- (5) د. عطا محمد صالح زهرة، النظرية الدبلوماسية، جامعة قاريونس، بنغازي، ليبيا، 1993، ص43
- (6) د. عماد جيب، دويلات، الدبلوماسية الاقتصادية، ط1، دار المرساة، اللاذقية، سوريا، 1996.

- (7) د. على حافظ منصور، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة النهضة، 1990. ص56
- (8) د. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة، عمان، الأردن، 2008. ص27
- (9) مصطفى عبدالله الكفري، التكتلات والمنظمات الاقتصادية، دمشق، سوريا، 2014. ص36
- (10) ممدوح محمود منصور، سياسات التحالف الدولي، مكتبة مذبولي، القاهرة، مصر، 1997. ص5
- (11) هاني الرضا، العلاقات الدبلوماسية والقنصلية تاريخها، قوانينها، وأصولها، ط2، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2010. ص39
- (12) سهى شويخه، الدبلوماسية الاقتصادية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة حلب، سوريا 2013. ص71
- (13) مرابطي عنيفة، مكانة البعد الاقتصادي في الدبلوماسية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة قسطنطينية، الجزائر، 2009. ص44
- (14) خولة محي الدين يوسف، العقوبات الاقتصادية الدولية المتخذة من مجلس الأمن وانعكاساتها على حقوق الإنسان، رسالة دكتوراه، جامعة دمشق، سوريا، 2011. ص25
- (15) أمال خالي، التجربة الأندونيسية في توظيف الدبلوماسية من أجل تعزيز التنوع الاقتصادي، مجلة العلوم القانونية والسياسية، العدد 17، الجزائر، 2018. ص25
- (16) سليمان ناصر، التكتلات الاقتصادية، مجلة الباحث، العدد 1، الجزائر، 2002.
- (17) أيمن إبراهيم الدسوقي، الدبلوماسية في عصر العولمة بين الاستمرارية والتغيير، مجلة الدراسات، العدد 20، القاهرة، مصر، 2019. ص52
- (18) عدنان عباس علي، دراسات عالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، العدد 65، الإمارات العربية المتحدة، 2007م. ص38.
- (19) علاوي محمد الحسن، الإقليمية الجديدة والتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث ، العدد20 القاهرة، مصر ، 2019 . ص11.
- (20) محمد حافظ غانم ، الاستعمار القديم والجديد في القانون الدولي ، مجلة السياسة الدولية ، القاهرة مصر ، 2009 . ص27.
- (21) إبراهيم محمد العناني، المفهوم العام للدبلوماسية، مجلة الدبلوماسي ، معهد الدراسات الدبلوماسية ، العدد5، المملكة العربية السعودية، 1985. ص23.

(22) خالد سعد زغلول، العولة والتحديات الاقتصادية، ومواقف الدول النامية، مجلة الحقوق العدد الأول، الكويت، 2002. ص16.

(23) مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحولات الدولية الراهنة، مجلة المفكر، العدد الثالث، 2008. ص7

(24) لؤي يحيى الأرياني، الدبلوماسية الاقتصادية، 2014/11/19

<http://www.alestethmar.net/news-23649.html>