جامعة حلب
كلية الحقوق
قسم القانون الدولي

رسالة أُعدت لنيل درجة الماجستير في القانون الدولي بعنوان

الدبلوماسية الاقتصادية

ECONOMIC DIPLOMACY

إعداد الطالبة

سهى شويحنة

بإشراف الدكتور

علي ملحم

الأستاذ في قسم القانون الدولي
كلية الحقوق- جامعة حلب

1434\2013هـ

جامعة حلب
كلية الحقوق
قسم القانون الدولي

رسالة أُعدت لنيل درجة الماجستير في القانون الدولي بعنوان

الدبلوماسية الاقتصادية

ECONOMIC DIPLOMACY

إعداد الطالبة
سهى شويحنة

لجنة الحكم لمناقشة الرسالة

1- أ.د. علي ملحم	الأستاذ في كلية الحقوق	جامعةحلب	مشرفاً ورئيساً
2- د.كمال خلف	أستاذ مساعد في كلية الحقوق	جامعة حلب	عضواً
3- د.جمعة شباط	أستاذ مساعد في كلية الحقوق	جامعة حلب	عضواً

1434/2013هـ

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ وَعَلَّمَكَ مَا لَمْ تَكُن تَعْلَمُ ۚ وَكَانَ فَضْلُ ٱللَّهِ عَلَيْكَ عَظِيمًا ﴾

صدق الله العظيم

تصريح

أصرح بأن هذا البحث **"الدبلوماسية الاقتصادية"**لم يسبق أن قُبل للحصول على أية شهادة, ولا هو مقدم حالياً للحصول على شهادة أخرى.

المرشّح
سهى شويحنة

شهادة

نشهد بأن العمل في هذه الرسالة "الدبلوماسية الاقتصادية " هو نتيجة بحث علمي قام به المرشح سهى شويحنة بإشراف الدكتورعلي ملحم , الأستاذ في كلية الحقوق قسم القانون الدولي بجامعة حلب,وأية مراجع أخرى ذكرت في هذا العمل موثقة في نص الرسالة حسب ورودها في النص.

المرشّح الدكتور المشرف

سهى شويحنة علي ملحم

إهداء

تمر لحظات عديدة يجد المرء نفسه فيها حائراً ..... يفتش عن كلمات تعبر عما يدور في خلده من عرفانٍ بالجميل..... ولعل اللحظات التي خطت فيها هذه السطور خير مثال على ذلك.....

فما من كلمات تعبر عما يمتلكني من مشاعر إزاء من كانوا دائما بجانبي طوال حياتي, مقدمين العون والرعاية..... إلى أسرتي الغالية:

إلى روح أبي..... وإلى روح أخي عبد الحميد طيب الله ثراهما.....

إلى أمي الغالية.....إلى أخوتي فراس.....عامر.....محمد عماد.....عبد الله...محمد عصام.....عيسى....وإلى ابن أخي وليد.....وشكر خاص إلى الأستاذ صبحي منصور وإلى جميع زملاء الدراسة إليهم أهدي هذا العمل, فلولاهم لما أبصر النور

سهى

كلمة شكر

في بداية هذا البحث أتقدم بخالص الشكر وعظيم الامتنان إلى الدكتور علي ملحم، الذي طالما كان خير مثال يحتذي المرء به، بعلمه وشخصيته الأكاديمية المتفردة، وحرصه الشديد على متابعة إنجاز هذا البحث بأدق تفاصيله، بكل أمانةٍ وإخلاص، فكان العمل تحت إشرافه تجربة غنية، صقلت ما اكتسبته خلال سنوات دراستي الجامعية، وأضافت أفقاً جديداً إلى مسيرتي العلمية.

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى السادة أعضاء لجنة الحكم لتفضلهم بقبول مناقشة هذا البحث والحكم على قيمته العلمية، وإنه لموضع فخرٍ أن يستأثر هذا البحث بجزءٍ من وقتكم الثمين، فملاحظاتكم القيمة ستزيده عمقاً وثراءً، فلجهودكم كل التقدير.

ويشرفني أن أُعبر عن كل الفخر والاعتزاز بجميع أساتذتي في قسم القانون الدولي في كلية الحقوق بجامعة حلب، والذين اعتبر ما حصلتّه من علمٍ ومعرفةٍ بفضلهم من أثمن ما اكتسبته في حياتي.

ملخص الرسالة

تعالج هذه الرسالة دور الدبلوماسية الاقتصادية باعتبارها أسلوباً للتعامل الدولي في إدارة العلاقات الاقتصادية الدولية, حيث أنها تبحث في البداية وفي مبحث تمهيدي عن ماهية الدبلوماسية الاقتصادية, حيث عرفت الدبلوماسية الاقتصادية، ثم أوضحت الفرق بين الدبلوماسية الاقتصادية وبعض المفاهيم الدولية, ثم بينت المستويات المتعددة والمختلفة التي تتم من خلالها ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية.

الفصل الأول من هذه الرسالة يبحث في تحديد الدبلوماسية الاقتصادية, فنتطرق أولاً إلى الحديث عن أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية باعتبارهم أشخاصاً وطنيين حكوميين أو أشخاصاً وطنيين غير حكوميين أو أشخاصاً دوليين, ثانياً تركز الرسالة على أسلوب ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية, وأدواتها, وآلية ممارسة هذه الدبلوماسية.

أما الفصل الثاني للرسالة فيبحث في دور الدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية, حيث أننا نبحث أولاً الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة, ثم نبحث ثانياً الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية, وثالثاً نبحث في الدبلوماسية الاقتصادية للمنظمات الدولية,وأخيراً نبحث في نشاط الدبلوماسية الاقتصادية ضمن إطار النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

ونختم الدراسة في النهاية بمجموعة من التوصيات التي تمثل الجوهر الذي انتهينا إليه.

List of Abbreviations

BEUC Bureau of European Consumers

BIAC Business and Industry Advisory Committee (of the OECD)

COMESA Common Market for Eastern and Southern Africa

CSD Commission for Sustainable Development (of the UN)

DRD Department for International Development (of the UK)

EBRD European Bank for Reconstruction and Development

ECOSOC Economic and Social Council (of the UN)

EFTA European Free Trade Area

GATS General Agreement on Trade in Services (in the WTO)

GATT General Agreement on Tariffs and Trade

IBRD International Bank for Reconstruction and Development

ICC International Chamber of Commerce

ILO International Labour Organisation

IMF International Monetary Fund, also known as the Fund

IPCC Intergovernmental Panel on Climate Change

ISO International Standards Organisation

MNC Multi–National Company

NAFTA North American Free Trade Agreement

NATO North Atlantic Treaty Organisation

NGO Non–Governmental Organisation

NIEO New International Economic Order

OECD Organisation for Economic Cooperation and Development

OPEC Organisation of Petroleum Exporting Countries

PBEC Pacific Basin Economic Council

TABD Trans–Atlantic Business Dialogue

TRIPS Trade–Related Intellectual Property Rights agreement of WTO

UNCED United Nations Conference on Environment and Development

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development

UNEP United Nations Environment Programme

WMO World Meteorological Organization

WTO World Trade Organizatio

المقدمة

يعد الجانب الاقتصادي للعلاقات الدولية محوراً هاماً ورئيسياً في بنيان هذه العلاقات، فالبشرية منذ مراحلها المبكرة،و عندما تمثلت خليتها الأولى بأضيق صيغ التجمعات البشرية، كالقبيلة أو المدينة، إلى أن وصلت إلى ما عليه الآن من تطور وتنظيم، وهي تبحث عن وسيلة للتواصل فيما بينها وا إنشاء هذه العلاقات.

كما أن المركز الذي احتلته العلاقات الاقتصادية جعل منهاانعكاساً هاماً لمواقف دولية معينة، فيترافق الانفتاح أو الانفراج اللذان تشهدهما العلاقات الدولية بازدهار النشاط الدبلوماسي الاقتصادي، في حين أن أي تعثر في العلاقات الدولية الاقتصادية ينعكس على ركود هذا النشاط أو على الأقل انخفاض فاعليته.

كما إن التطور في العلاقات الدولية قد تركت أثرها على الساحة الدولية, ولا سيما من حيث أشخاص القانون الدولي. حيث اعتبرت المنظمات الدولية شخصاً من أشخاص القانون الدولي بالإضافة إلى الدول، وبالتالي أصبح من حق المنظمات الدولية القيام بالنشاط الدبلوماسي بعد أن كان حكراً على الدول فقط، وهو ما أدى إلى تطور النشاط الدبلوماسي بشكل عام، كما أن قيام المنظمات الاقتصادية المتخصصة أدى إلى ازدهار النشاط الدبلوماسي الاقتصادي بشكل كبير.

وقد شهد القانون الدولي المعاصر في الآونة الأخيرة تطوراً متشعب الأبعاد، امتد إلى نواح عديدة، منها الميدان الاقتصادي، وأصبح القانون الاقتصادي الدولي تعبيراً عن فرع خاص من مجرى عام، فجاء القانون الاقتصادي الدولي تعبيراً عن مصلحة إنسانية مشتركة وشاملة، متسماً بطابع المرونة و التطور, ليلبي الحاجات الدولية المتجددة.

ونجد أن الدول قد علقت آمالاً عريضة على تعاونها الاقتصادي,حيث سعت سعيها لتطوير العلاقات الاقتصادية فيما بينها لتحقيق أمرين هامين، أولهما: إنهاء حالة الحروب والصراع وغلبة الطابع العسكري على علاقاتها، وثانيهما: تحقيق الازدهار والنمو الاقتصادي، فقد نهجت في مضمار العلاقات الاقتصادية سلوك التنافس والصراع من جهة،وسلوك التكامل و التعاون من جهة أخرى، ودافعها في كلتا الحالتين مصلحتها في تحقيق المزيد من المكاسب الاقتصادية. وقد لجأت الدول إلى تطبيق وسائل وأدوات دبلوماسية سعياً منها إلى تحقيق أهدافها.

ومن هنا نرى أن أهمية بحثنا هذا تنبع من أنه على الرغم من انتشار وتداول مصطلح الدبلوماسية، إلا أن معظم الدراسات السابقة قد عالجت ـ وبشكل متكررـ نقاطاً محددة تتعلق بأشخاص السلك الدبلوماسي، واختصاصاتهم، وواجباتهم، والامتيازات، والحصانات...إلخ، وقلة الدراسات التي بحثت في الجانب الآخر والذي يدور حول الدبلوماسية الاقتصادية وما يندرج تحت هذا العنوان من تفصيلات عدة، كإدارة العلاقات الدولية في المفاوضات, والطريقة التي تدار فيها هذه المفاوضات, ودراسة سلوك الأطراف

في سياق هذه المفاوضات, وكيفية معالجة القضايا الاقتصادية في المحافل المتعددة الأطراف, ومدى تأثير ذلك على اقتصاد الدول، ومدى تأثير الدبلوماسية الاقتصادية على قواعد القانون الدولي.

ومن زاوية أخرى نجد أن السياسة الخارجية للدول ترسم معالمها أهداف تجارية واقتصادية ومالية ونقدية، حيث أنه بتأمل العلاقات الدولية نجد وجود علاقة جدلية بين السياسة والاقتصاد، وارتباط الصراعات السياسية بالمصالح الاقتصادية، وبالتالي ومرة أخرى تنبع أهمية بحثنا في أنه يتناول بالبحث والدراسة مدى تأثير أهداف السياسات الخارجية الاقتصادية للدول على توجهات دبلوماسيتها باعتبار أن الدبلوماسية أداة لتحقيق أهداف الدول على الساحة الدولية.

كما تكمن أهمية البحث في أنه يسلط الضوء على قيام النظم الديمقراطية في العالم بتوفير وتطوير المعرفة المطلوبة من أجل ضمان قيام مؤسسات المجتمع المدني بالمشاركة في عملية صناعة القرارات الدولية، وهذا الأمر يشكل تحياً كبيراً أمام هذه المؤسسات سواء في مفاوضات الدول، أو مفاوضات المنظمات الدولية.

أسباب اختيار البحث:

بما أن العلاقات الدولية هي عبارة عن مجموعة من التفاعلات الاقتصادية،و السياسية، والاجتماعية، والثقافية, فقد آثرنا في دراستنا للدبلوماسية الاقتصادية توضيح التطور التاريخي لهذه الدبلوماسية, وتحديد أبعادها، ومضمونها، ووسائلها، وأهدافها، وتحديد الكفاءات المطلوبة لتحقيق غاياتها.

ويعد من أسباب اختيارنا لهذا البحث بيان مدى التعارض في المصالح الاقتصادية للدول, وكيف إن ثقل الدولة السياسي وقوتها يحسم في كثير من الأحيان المفاوضات الدولية وفق مصالح هذه الدول.

كما يهدف البحث إلى تسليط الضوء على ما يجري أثناء المفاوضات من ضغوط تحدد المسار الذي يحكم هذه المفاوضات، حيث تعدّ المفاوضات الخطوة الأولى للوصول إلى اتفاقية دولية تحكم العلاقات الدولية.

ويعد من أسباب اختيار البحث بيان مدى تأثير الدبلوماسية الاقتصادية على تطوير قواعد القانون الدولي, ومدى إسهامها في قيام نظام اقتصادي جديد.

إشكالية البحث:

تتلخص إشكالية البحث في بيان مدى خضوع قرارات الدول أثناء ممارساتها الدبلوماسية الاقتصادية لإرادتها الحرة، ومدى قدرة الضغوط التي تمارسها جهات مختلفة في التأثير على مثل هذه القرارات وقدرة الوسائل الدبلوماسية على إيجاد قواعد جديدة من قواعد القانون الدولي الاقتصادي تلتزم الدول بتطبيقها.

فروض البحث:

تنطلق إشكالية البحث من الفروض الآتية:

1) تختلف الأهداف و الغايات من النشاط الاقتصادي للدول تبعاً لمدى غنى وقوة وتطور هذه الدول.
2) تسعى الدول دائماً إلى إقامة تحالفات وتكتلات اقتصادية الغاية منها إيجاد قواعد موحدة تحكم العلاقات بين الدول، وقد اختلفت نتائج تطبيق هذه القواعد من دولة إلى أخرى, كما أن مدى تحقيق الغاية من إقامة هذه التكتلات يختلف فيما بين الدول.
3) تشارك وتؤثر في العملية الدبلوماسية أشخاص لا تتمتع بالشخصية القانونية الدولية، وهذا ما يميز الدبلوماسية السياسية عن الدبلوماسية الاقتصادية.
4) ساهمت العولمة الاقتصادية في جعل التنافس، والصراع الدولي، وتأثير الأزمات الاقتصادية أكبر وأشد, مما فرض على الدول نوعاً منالحتمية في اللجوء إلى التكامل و التعاون الاقتصادي.
5) دور الدبلوماسية الاقتصادية في إيجاد قواعد دولية تحكم علاقات الدول الاقتصادية من خلال عقد اتفاقيات من شأنها تطوير قواعد القانون الدولي.

مناهج البحث:

سنستعين في بحثنا هذا بعدة مناهج آملين أن تسهم في إخراج البحث في وحدة متكاملة، وهذه المناهج هي:

1) المنهج التاريخي: الذي سوف نلجأ إليه من أجل عرض تطور نشاط الدول لتحقيق الأهداف الاقتصادية وفق الوسائل الدبلوماسية، وما ينتج عن ذلك من تطورات في العلاقات الاقتصادية الدولية.
2) المنهج التحليلي: ومن خلاله سنقوم بتحليل الأحداث،و الوقائع الدولية،و التغيرات الحاصلة، والنتائج المتحققة.
3) المنهج القانوني: وتندرج في إطار هذا المنهج دراسة وثائق الأمم المتحدة، من قرارات وإعلانات وتقارير, وبيان مدى التطور الذي لحق بالقانون الدولي.

خطة الدراسة:

أما بالنسبة لخطة الدراسة فقد قسمنا البحث إلى مبحث تمهيدي وفصلين اثنين، تناولنا في المبحث التمهيدي ما يمكن اعتباره نقطة ارتكاز في بيان ماهية الدبلوماسية الاقتصادية ومدى التطور الذي لحق بها، والمستويات التي يمارس من خلالها النشاط الدبلوماسي، وبيان الفرق بين مصطلح الدبلوماسية الاقتصادية وغيره من المصطلحات الدولية.

أما في الفصل الأول فسوف نبحث مضمون الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أفردنا المبحث الأول للأشخاص الذين تناط بهم ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية، والمبحث الثاني للأسلوب والأدوات التي تمارس وفقهما الدبلوماسية الاقتصادية، والمبحث الثالث للآليات التي تمارس من خلالها الدبلوماسية الاقتصادية, وفي المبحث الرابع تناولنا فيه استراتيجيات الدبلوماسية الاقتصادية.

أما الفصل الثاني فقد تناولنا فيه دور الدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية، وسندرس في المبحث الأول أثر الدبلوماسية الاقتصادية على العلاقات الدولية الاقتصادية للدول المتقدمة، وفي المبحث الثاني ندرس أثر الدبلوماسية الاقتصادية على العلاقات الدولية الاقتصادية للدول النامية، وفي المبحث الثالث نبحث فيه الدبلوماسية الاقتصادية للمنظمات الدولية, وفي المبحث الرابع نتناول أثر الدبلوماسية الاقتصادية على النظام الاقتصادي الدولي الجديد.

مبحث تمهيدي

مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية

تقسيم:

نشأت الدبلوماسية بشكل عام كسلوك فطري، وذلك باعتبارها وسيلة للاتصال والتفاهم بين الجماعات البشرية المتجاورة في العصور القديمة، ومع تعاقب العصور تطورت النظم السياسية القائمة التي تحكم تلك الجماعات، وهذا التطور أدى إلى إيجاد وسيلة من قبل هذه الأنظمة للتواصل فيما بينها، ثم أصبحت هذه الوسيلةنظاماًقائماً بحد ذاته، يُعنى بإقامة علاقات ودية متبادلة بين الدول، وقد كانت الغاية من إقامة هذه العلاقات إيجاد تعاون وتفاهم وتبادل للمعونة والمنفعة[1].

ومن ثم أصبح الاتصال المستمر بين الدول ـ كما هو الوضع في الوقت الحالي ـأمراً حتمياً لا غنى عنه، فكانت الدول تلجأ في كثير من الأحيان إلى الوسائل الدبلوماسية لمناقشة المسائل التي تهمها، والتوفيق بين المصالح المتعارضة، وتسوية الخلافات التي تنشأ فيما بينها[2], ومع استمرار تطور النشاط الدبلوماسي أصبح لهذا النشاط قواعد محددة تحكمه وتنظمه.

ومع ذلك ظلت كلمة الدبلوماسية تحمل معاني عدة، فهي تعني مراقبة مجريات الأمور والأحداث في الدول المضيفة, كما تعني حماية مصالح الدول المرسلة، كما أنها تستخدم للدلالة على المفاوضات الدولية على كافة مستوياتها وبكافة موضوعاتها وأهدافها، كما تعني الوسيلة التي تمهد لعقد المعاهدات وإبرام الاتفاقيات التي يتم بموجبها تنظيم وتوثيق العلاقات بين الدول وتسوية نزاعاتها، وهي أيضا تستخدم كمرادف للسياسة الخارجيةللدول بدءاًمن إعداد هذه السياسة وانتهاءً بتنفيذها[3].

إلا أن التطور السياسي الذي أصاب المجتمع الدولي والمتمثل في استقلال معظم الدول التي كانت خاضعة للاستعمار، وظهور دورها في التكوين السياسي للعلاقات الدولية، كذلك التطور الاقتصادي السريع الذي تميزت به مظاهر الحياة الدولية، فضلاً عن التغيير الكبير الذي أصاب العلاقات بين أعضاء المجتمع الدولي نتيجة التقدم الصناعي والتكنولوجي، بالإضافة إلى ظهور العديد من المشكلات الاقتصادية على المستوى الدولي[4], وازدياد الترابط والتشابك بين العلاقات الدولية السياسية والاقتصادية.حيث يعدّ العامل الاقتصادي من أهم العوامل التي تؤثر في تنمية العلاقات الودية بين الدول، السياسية منها والاقتصادية, كما أصبحت العلاقات الاقتصادية الدولية المجال الأوسع لنشاط المنظمات الدولية[5]، وغير

---

[1]- د. عز الدين فودة، النظم الدبلوماسية، مكتبة الآداب، القاهرة، الطبعة الثانية،1989، ص20 -21.

[2]- د. علي صادق أبو هيف، القانون الدبلوماسي، منشأة المعارف، الإسكندرية،د.ت، ص10.

[3]- مرجع سابق، ص11.

[4]- د. إبراهيم محمد العناني، المفهوم العام للدبلوماسية، مجلة الدبلوماسي، معهد الدراسات الدبلوماسية، وزارة الخارجية في المملكة العربية السعودية، العدد الخامس، نيسان 1985، ص61.

5- راجع هارون الرشيد, الدبلوماسية الاقتصادية أداة هامة للدبلوماسية في العصر الحديث، مقال موجود على الموقع:
http://www.dhakacourier.net/issue260/therdoc5.htm

ذلك من العوامل التي أدت إلى تطوير وتوسيع علم الدبلوماسية وظهور أشكال متعددة لها كالدبلوماسية التجارية، ودبلوماسية المساعدات الاقتصادية، ودبلوماسية الدولار...إلخ وغيرها من أشكال الدبلوماسية التي ظهرت حديثاً على الساحة الدولية[1].

إلا أننا في دراستنا هذه سوف نقدمها تحت عنوان الدبلوماسية الاقتصادية، حيث نرى أنها شكل الدبلوماسية الذي تندرج ضمنه جميع العناوين سالفة الذكر. فالتجارة الدولية، والمساعدات الاقتصادية، وقضايا التنمية للدول النامية، والعلاقات الدولية المالية والنقدية وغيرها من النشاطات الاقتصادية الدولية والتي تؤثر في العلاقات الاقتصادية بين الدول، والتي تحتاج إلى جهد رسمي دبلوماسي لتنظيمها تعد نشاطاً اقتصادياً للدبلوماسية. وممارسة هذا النشاط، والاهتمام به, وموازاته للنشاط السياسي للدبلوماسية من يث الأهمية أصبح يُعرف الآن بالدبلوماسية الاقتصادية.

وعلى هذا سوف نقسّم المبحث التمهيدي إلى ثلاثة مطالب على النحو الآتي:

المطلب الأول: تعريف الدبلوماسية الاقتصادية.

المطلب الثاني: تعدد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية.

المطلب الثالث: الدبلوماسية الاقتصادية والمفاهيم الدولية.

المطلب الأول

تعريف الدبلوماسية الاقتصادية

لا تعدّ الدبلوماسية الاقتصادية شكلاً جديداً للدبلوماسية وذلك من حيث الممارسة أو الوجود، فقد كان ينظر إليها على أنها المسار المهني الثانوي للدبلوماسي، على اعتبار أن النشاط الأساسي للدبلوماسي يكون في المجال السياسي فقط[2].

وكان هذا النوع من الدبلوماسية يُعرف فيما مضى باسم الدبلوماسية التجارية، وكانت هذه الدبلوماسية تهتم بالتبادل التجاري بين الممالك والإمارات القديمة، فالمصادر التاريخية أكدت وجود تجارة مكثفة نظمتها اتفاقيات ومعاهدات عقدت بين مصر القديمة وغرب آسيا, وذلك في وقت مبكر من القرن الرابع عشر قبل الميلاد، ثم بعد ذلك ازدهرت التجارة بين العالم القديم والعالم الجديد بسبب الاستعمار الأوروبي[3]، واكتشاف السواحل الأمريكية الجنوبية الغنية، وقد قامت الدول الأوروبية المستعمرة إلى بلورة المكاسب التي حصلت عليها في العالم الجديد على شكل امتيازات واتفاقيات حماية، وذلك لضمان استمرار السيطرة على هذه المكاسب، وبعبارة أخرى كانت التجارة بين الدول سبباً في إقامة علاقات فيما بينهوا ,برام الاتفاقيات[4].

---

[1]- Nicoleta Vasilcovschi; Commercial diplomacy importance and the role of peace promoter in the globalisation Ed. Iasi University Press, Romania,2005;p27.

[2]-http://www.dhakacourier.net/issue260/therdoc5.htm (مرجع سابق)

[3]- Jerry Drew ;Enterpreneurial Warriors: Privateers in Trade and War; A Dissertation in History, presented to The Faculties of University of Pennsylvania in Partial Fulfillment of The Requirement for the degree of Doctor of Philosophy;2002;p148.

[4] - راجع نانسي بوتنجي,الدبلوماسية الاقتصادية الحديثة,مقال موجود على الموقع: =

لكن برزت الدبلوماسية الاقتصادية وبشكل قوي ونشط على الساحة الدولية في أعقاب الحرب العالمية الثانية، وذلك عندما لاحت بوادر فوز الحلفاء في تلك الحرب، فبعد الفوضى السياسية والاقتصادية التي عرفها العالم بعد فترة الحرب العالمية الثانية، سعت مجموعة من الدول إلى إيجاد مؤسسات دولية تكون الغاية من وجودها إعادة تنظيم شؤون العالم الاقتصادية[1]، بالإضافة إلى توفير شروط الانطلاقة الاقتصادية الجديدة، وإزالة العقبات التي تُعيق عملية تدويل الإنتاج ورأس المال على المستوى العالمي، وخلق شروط اقتصادية وسياسية جديدة لإعادة تقسيم مناطق النفوذ والسيطرة[2]. حيث أصبحت تلك الدول ترتبط مع بعضها بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية[3] كما اكتسب الاقتصاد دوراً مركزياً في النشاطات الدبلوماسية، وذلك بسبب زيادة وعي الدول بأهمية الرخاء الاقتصادي العالمي بشكل عام، وأهمية ازدهار التجارة بشكل خاص[4]، وضرورة تنمية العلاقات الاقتصادية الدولية إلى أقصى حد مستطاع. فشهد عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية ما يُعرف بمرحلة تعدد المنظمات الدولية، والتي أُنشئت لتشكل إطاراً للنظام المالي العالمي، والنشاطات التجارية الحديثة. فهي مرحلة اتسمت إلى حد ما بالتعاون الاقتصادي الدولي، وذلك على المستوى الثنائي، والإقليمي، والعالمي، وكان هذا التعاون يهدف إلى توحيد الإطار القانوني، وتوحيد الإطار التنظيمي للنشاط الاقتصادي الدولي، كما كان يهدف إلى إقامة مشاريع دولية مشتركة. بالإضافة إلى ذلك العمل على إيجاد حل مشترك للمشكلات الاقتصادية الدولية، خاصة المشاكل التي أظهرت الخلل الاقتصادي والهوة الكبيرة بين الشمال والجنوب، الأمر الذي استوجب حثّ الجهود الدولية لوضع النظام العالمي الاقتصادي الجديد على أسس عادلة ومنصفة[5].

وبسبب ما تقدم أصبحت السياسة الخارجية للدول تعتبر سياسة اقتصادية عالمية، وسياسة عالمية للمواد الأولية، وسياسة عالمية للتنمية، وسياسة عالمية للأمن بغض النظر عما إذا كانت تلك الدول من الدول المتقدمة أو من الدول النامية.

وبذلك نجد أن الدبلوماسية الاقتصادية تعد من أهم أدوات التعامل السياسي الدولي، بل إن الأدوات والوسائل المستخدمة ضمن هذا الشكل من الدبلوماسية أصبحت متفوقة بمقياس الفاعلية والتأثير على الوسائل الاستراتيجية ذات الثقل التقليدي في الممارسات الدبلوماسية بين الدول, فالمفاوضة الاقتصادية والمساومة والإقناع من أهم أشكال التعامل الدولي، ومن أهم أساليب إدارة العلاقات الدولية[6].

ومما تقدم أصبح لابد من أن نعُرّف الدبلوماسية الاقتصادية للوقوف على جوهر هذا الشكل من الدبلوماسية وبيان خصائصه.

= http://mvpei.hrenselected-topic.mht

[1]- د. عطا محمد صالح زهرة, في النظرية الدبلوماسية، جامعة قاريونس، بنغازي،1993، ص108.

[2]- انظر.ج.ب. دير وزيل، التاريخ الدبلوماسي في القرن العشرين، ترجمة،د. خضر خضر، دار المنصور،1985، ص477.

[3]- المقصود بالعلاقات الاقتصادية الدولية جميع المعاملات الاقتصادية التي تتم عبر الحدود الوطنية وتخضع لسلطات حكومية مختلفة. راجع د. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت،1995،ص6 وص216.

[4]- د. إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية المفاهيم والحقائق الأساسية، مؤسسة الأبحاث العربية، بيروت، الطبعة الثانية، 1985، ص418.

[5]- د. إبراهيم العناني، المفهوم العام للدبلوماسية، مرجع سابق،ص63.

[6]- د. ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي، مكتبة مدبولي،1997،ص44.

أولاً – تعريف الدبلوماسية:

تعددت تعاريف الدبلوماسية وتشعّبت بل واختلطت ببعضها البعض، حيث أصبح من الصعب حصرها وجمعها في تعريف واحد، فكان لابد لنا قبل أن نعرّف الدبلوماسية الاقتصادية أن نعرّف الدبلوماسية[1]، حيث عرفها شارل كالفو بأنها: "علم العلاقات القائمة بين مختلف الدول والناتجة عن مصالحها المتبادلة، وعن مبادئ القانون الدولي العام ونصوص المعاهدات والاتفاقيات"، حيث نجد من هذا التعريف أن كالفو يرى أن الدبلوماسية هي علم العلاقات الدولية، كما عرّفها شارل دي مارتنس: " الدبلوماسية هي علم العلاقات الخارجية للدول، بمعنى أدق هي علم أو فن المفاوضات" وهذا يعني أن شارل دي مارتنس اعتبر أن الدبلوماسية هي علم السياسة الخارجية ذاتها بما فيها من علم وفن للمفاوضات، كما عرّفها برادين فود بريه بأنها: "فن تمثيل الحكومات ومصالح الدول، ومراقبة حقوق المواطنين ومصالحهم، وكذلك هي إدارة الشؤون الدولية، وإدارة المفاوضات السياسية، وفقاً للتعليمات الصادرة بشأنها" وهي من وجهة نظر فود بريه فنّ التعامل الدولي، وقد عرّفها ريفيه بأنها: "علم تمثيل الدول وفن المفاوضات" أي أن لها طبيعة مزدوجة، فهي علم وفن معاً .

أما مونتيسيكو فلقد ربط الدبلوماسية في تعريفه بالهدف الذي تسعى إليه، حيث عدّ "أن قانون البشر مبني طبيعياً على مبدأ أن مختلف الأمم يجب أن تحقق الخير الأعظم وقت السلم، وإذا أمكن الضرر الأقل وقت الحرب، دون المساس بالمصالح الحقيقية". ومن خلال تلك التعاريف نجد أن تعريف الدبلوماسية يتمحور حول اعتبار أنها علم أو فن، فمن يعرّفها على أنها علم يرى أن هدفها كعلم يقوم على معرفة العلاقات القانونية والسياسية لمختلف الدول، ومصالحها المتبادلة، والتقاليد التاريخية، والشروط المتضمنة في المعاهدات التي تضعها الدول لحكم علاقاتها، أما من يعرّفها على أنها فن فيرى أن هدف

---

[1]- لابد أن نذكر أن أصل كلمة الدبلوماسية يوناني ومشتق من اسم Diploma وتعني الوثيقة المطوية التي يبعثها أصحاب السلطة إلى بعضهم البعض في علاقاتهم الرسمية، وتجعل من حاملها امتيازاً معيناً . ولكن عندما انتقل اللفظ إلى اللاتينية استعمل في معنيين اثنين: الأول يعني الشهادة الرسمية أو الوثيقة التي تتضمن صفة المبعوث والمهمة الموفد بها، والتوصيات الصادرة بشأنه من الحاكم أو الأمير بقصد تقديمه وحسن استقباله أو تيسير انتقاله بين الأقاليم. أما المعنى الثاني فهو يدل على طباع المبعوث أو السفير، ووجوب التزامه الأدب والمودة وتجنب أسباب النقد. ثم بعد ذلك تعدد مدلول كلمة الدبلوماسية فأصبحت لها معان متعددة منها: المفاوضات، والمهنة، والدهاء، والكياسة السياسية الخارجية. إلا أن الكلمة الانجليزية Diplomacy وحسب ساتو فإن أول استخدام لها يعود إلى عام 1645 أيام الحرب الأهلية في بريطانيا وحرب الثلاثين عام (1618-1648) والتي انتهت بعقد معاهدة وستفاليا عام 1648، حيث طرح مبدأ التوازن الأوروبي، وبذلك ظهرت مرحلة جديدة للدبلوماسية وعرفت بالدبلوماسية الدائمة. أما الاستخدام الفرنسي لهذه الكلمة فقد كان في عهد رشيلو في القرن السابع عشر أيام لويس الرابع عشر. أما على صعيد اللغة العربية فلا توجد ترجمة حرفية ومناسبة لكلمة الدبلوماسية حيث استخدم العرب كلمتين للتعبير عن النشاط الدبلوماسي، فكانت كلمة "كتاب" للتعبير عن الوثيقة التي يتبادلها أصحاب السلطة فيما بينهم, وتمنح حاملها مزايا الحماية والأمان. وكلمة "سفارة" بمعنى الرسالة، أي التوجه والانطلاق إلى القوم بغية التفاوض, واستعملت الكلمتان اصطلاحاً بمعنى واحد للموفد الدبلوماسي. راجع في هذا الشأن كلاً من:

د. علي حسين الشامي. الدبلوماسية نشأتها وتطورها ونظام الحصانات والامتيازات، دار العلم للملايين، بيروت، دون تاريخ، ص29.

.د. عز الدين فودة، النظم الدبلوماسية، مرجع سابق، ص47.

د. صبحي محمصاني، قانون العلاقات الدولية في الإسلام، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الثانية، 1982، ص127.

[2]- د. محسن عبد الخالق، الدبلوماسية التعريف والمعنى، مجلة الدبلوماسي، معهد للدراسات الدبلوماسية، لرياض, العدد العاشر, كانون الأول 1988، ص36 وما بعد.

الدبلوماسية هو إدارة الشؤون الدولية، ويتضمن ذلك الأهلية والكفاءة لتنسيق وقيادة ومتابعة أسباب المفاوضات الدولية, وكما يقول د. عز الدين فودة أن"الدبلوماسية هي فن وعلم وقانون، فهي فن يتقن، وعلم يُدرّس وقانون يُدرس"[1].

ومع ذلك يؤخذ على جميع التعاريف السابقة أنها حصرت الوظيفة الدبلوماسية وممارستها على الدول فقط، إلا أنه توجد أشخاص أخرى تعد من أشخاص القانون الدولي العام وتمارس هذه الوظيفة، وهذه الأشخاص هي المنظمات الدولية الإقليمية و العالمية وعلى اختلاف أهدافها واختصاصاتها. كما أنه توجد هيئات أخرى تمارس العمل الدبلوماسي على الرغم من أنها ليست من أشخاص القانون الدولي كمجموعات الضغط، والشركات متعددة الجنسيات، والأحزاب السياسية وغيرها. كما يؤخذ على هذه التعاريف السابقة أنها تعتبر المحور الذي تدور حوله الدبلوماسية، هو العلاقات بين الدول. إلا أن هذه العلاقات قد أصابها ما أصاب المجتمع الدولي من تطور وتغيير عميق، فأصبح لدينا في مجال هذه العلاقات ما يعرف بعلم السياسة الخارجية، وعلم السياسة الدولية[2]. كما أن هذه العلاقات قد حظيت بنصيبها من التطوير والتعقيد، فقد توسع مجال هذه العلاقات حيث أنه لم يعد قاصراً على الأمور العسكرية والسياسية، بل أصبحت العلاقات الدولية تضم عدة مجالات لا تدخّر الدول جهداً للقيام بالتعاون في شأنها، كالتعاون في المجالات الاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية...إلخ.

ثانياً : تعريف الدبلوماسية الاقتصادية:

بما أن الدبلوماسية قد أصبحت علماً ذا فروع متعددة، وتخصصات دقيقة، فبالتالي أصبح لا بد من تعريف ذلك الفرع من الدبلوماسية الذي يهتم بجانب من جوانب العلاقات الدولية، أي تعريف النشاط الدبلوماسي الذي يهتم بالعلاقات الاقتصادية الدولية، وهو ليس بالأمر السهل, حيث أنه كما تعددت تعاريف الدبلوماسية، تعددت أيضاً تعاريف الدبلوماسية الاقتصادية فنجد أن هناك من عرّفها بأنها: "استخدام أشخاص القانون الدولي للطرق والأساليب الدبلوماسية، وكذلك الوسائل الاقتصادية والسياسية التجارية والمالية والتقنية من أجل بلوغ أهدافها، وتوفير الضمان لتأمين المصالح الاقتصادية الخارجية، وتحقيق تطور في الاقتصاد القومي"[3].

نجد أن هذا التعريف يعد الدبلوماسية الاقتصادية علماً يبحث في العلاقات الاقتصادية بين الدول، ويبحث في نشأتها وتطورها وتنظيمها، والمبادئ والقواعد التي تحكم هذه العلاقات، والأعراف والتقاليد التي انبثقت عن المواثيق والمعاهدات والاتفاقيات الدولية، والتي من شأنها تنظيم المعاملات الدولية، كما أنه يبحث في التدابير التي يمكن اتخاذها لتشجيع العلاقات الاقتصادية، وتحليل الأوضاع الاقتصادية الدولية

---

[1]- د. عز الدين فودة، مرجع سابق، ص50.
[2]- د. علي حسين الشامي، مرجع سابق، ص31.
[3]- د. عماد حبيب دويلات, الدبلوماسية الاقتصادية, دار المرساة, اللاذقية، الطبعة الأولى، 1996، ص6.

القائمة، ودراسة حالة السوق العالمية،وإقامة اتصالات وعلاقات مع الأشخاص الدوليين،وإعداد الاتفاقيات والمعاهدات والبروتوكولات، إلا أنه يؤخذ على هذا التعريف أنه حصر ممارسة النشاط الدبلوماسي على أشخاص القانون الدولي، وذلك على الرغم من أن الأساليب الدبلوماسية في المعاملات الاقتصادية في الوقت الحالي تُمارس من قبل أشخاص أخرى، ولم تعد قاصرة على الدول والمنظمات الدولية[1].

وعرّف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: "النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي". ويقصد بهذا التعريف استخدام الدولة لمقدراتها الاقتصادية في التأثير على الدول الأخرى، وتوجيه سلوكها السياسي في الاتجاه الذي يخدم المصلحة القومية للدولة. وقد اعتبر هذا التعريف أن الدبلوماسية هي فنُّ حسن استخدام العوامل الاقتصادية لحل المشاكل السياسية العالقة بين الدول[2]. وقد قصر هذا التعريف الغاية من النشاط الدبلوماسي الاقتصادي، وحصرها في إطار ضيق، ففي بعض الأحيان تكون الغاية من ممارسة هذا النشاط، استخدامه كعامل ضغط على دول معينة لاتخاذ مواقف محددة من الناحية السياسية. ولكن ليست هي دائماً الغاية الوحيدة منه، بل على العكس ففي معظم الحالات تكون الغاية من الدبلوماسية الاقتصادية السعي لتأمين المصالح الخارجية للدولة، وتطوير اقتصادها الوطني، وحل مشاكلها الاقتصادية، والتأكيد على مكانتها الاقتصادية إقليمياً وعالمياً.

كما عرّف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: "الدبلوماسية القائمة على المساعدات الاقتصادية التي تقدم للدول بشكل ثنائي أو جماعي وبكافة أشكالها. وهذه الدبلوماسية يمكن أن تكون صورة جديدة للدبلوماسية الاستعمارية"[3]. هذا التعريف أيضاً حصر النشاط في الدبلوماسية الاقتصادية وجعله مرتبطاً بعامل واحد من العوامل التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية، وهو المساعدات المالية والنقدية والتقنية، وبيّن أن الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها هي أهداف سياسية في جوهرها، ولم يأخذ بعين الاعتبار العوامل الأخرى التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية الدولية،كما أنه أغفل الجهود الدبلوماسية التي تُبذل ضمن المفاوضات التي تتم في المؤتمرات الدولية، وما قد ينجم عنها من أعراف وقواعد قد تحكم هذه العلاقات، وغيرها من التدابير والإجراءات التي تسعى الدول من خلالها إلى تحقيق مصالحها الاقتصادية وتنمية اقتصادياتها المختلفة.

---

[1]-وهي كما أوضحنا سابقاً جماعات الضغط، والشركات متعددة الجنسيات وغيرها.

[2]- د. عطا محمد صالح زهرة, مرجع سابق, ص108.

[3]-ووفقاً لهذا التعريف نجد أن استخدام هذه الدبلوماسية حكراً على الدول الغنية فقط وذلك في مواجهة الدول الفقيرة، فمن لا يملك خبزه لا يملك قراره السياسي. وتستخدم هذا الدبلوماسية إما للترغيب كمنح للمساعدات، أو للترهيب كمنع تلك المساعدات، أو فرض العقوبات وهذا النوع من الدبلوماسية غالباً ما تلجأ إليه الولايات المتحدة كالمساعدات الضخمة التي قدمتها إلى باكستان2003 بعد أن دعمتها في حربها على أفغانستان، وفرضت عقوبات على كوبا عام 1959م. إلا أن هذا التعريف محل نقد في نظرنا ذلك أن الدبلوماسية الاقتصادية لا تمارسها الدول الغنية فقط, بل نجد أن هناك دبلوماسية اقتصادية خاصة بالدول الغنية، ودبلوماسية اقتصادية خاصة بالدول الفقيرة،وذلك يكون حسب ثقل الدولة سياسياً واقتصادياً على الساحة الدولية. انظر د.علي حسين الشامي، مرجع سابق, هامش ص11.

كما تُعرّف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: "تناول قضايا السياسة الاقتصادية في المحافل الدولية متعددة الأطراف، كمنظمة التجارة العالمية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، ووضع المعايير العالمية للمنظمات الدولية كمنظمة الملكية الفكرية(الويبو)"[1]. وهذا التعريف لم يذكر أن النشاط الدبلوماسي الاقتصادي يمكن أن يجري على مستوى ثنائي أو إقليمي وذلك لتأمين المصالح المتبادلة، أو لحل المشاكل، أو لإقامة تحالفات وغيرها كما عرّفها البعض بأنها: الجهود الدبلوماسية الرامية إلى تحقيق التنمية المستدامة، والحد من الفقر، وتعزيز الاستثمار وتُعرّف أيضاً بأنها: الوسيلة التي تدير من خلالها الدول علاقاتها الاقتصادية الخارجية، فهي تشمل اتخاذ القرارات على الصعيد المحلي، وكيفية التفاوض على الصعيد الدولي، وتفاعل تلك العمليتين معاً[2]. وهو أمر يتطلب بناء حالة من الإدراك الدولي للتنمية السياسية والاقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى إدراك متطلبات تمويل السياسات الاقتصادية للدول وهو ما يعرف بالعولمة[3].كما تُعرف الدبلوماسية الاقتصادية وفق المفهوم التقليدي على أنها إدارة العلاقات الدولية بين الدول والكيانات الدولية الأخرى في السياسة العالمية من قبل الممثلين الرسميين وبوسائل سلمية كما تُعرّف وفق المفهوم الحديث بأنها: إدارة العلاقات بين الدول، وبين الدول والممثلين الآخرين[4]. ويؤخذ على هذا التعريف إغفال مضمون العلاقات التي يجري العمل الدبلوماسي بشأنها.

ويمكننا تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها: "استخدام العوامل السياسية والاقتصادية بالطرق والأساليب الدبلوماسية بغية تحقيق مكاسب سياسية، واقتصادية،واجتماعية، محلياً ودولياً". ونحن نرى أن هذا التعرف يحيط بالدبلوماسية الاقتصادية من جميع جوانبها, فالدبلوماسية الاقتصادية تمارس من قبل أشخاص القانون الدولي، كما تمارسها أشخاص أخرى, ويتم التواصل بين هذه الأطراف بالطرق الدبلوماسية, وتتناول هذه الدبلوماسية مواضيع متعددة وذلك على مستوى ثنائي وإقليمي وعالمي, وأهداف هذه الدبلوماسية مختلفة فقد تكون سياسية، كتحقيق مكاسب على الساحة الدولية وإبراز ثقل الدولة في المحافل السياسية, وقد تكون أهدافها اقتصادية, وقد تكون على المستوى القومي كدعم تطوير اقتصادها الوطني، وتنميته، وتحقيق الكسب المادي, وقد تكون أهدافها اقتصادية على المستوى الدولي كتطوير العلاقات الاقتصادية الدولية بدعم التجارة الدولية والاستثمار الدولي، والسعي إلى تحقيق تكتل اقتصادي،

---

[1]- Nicoleta Vasilcovschi,op.,cit,28

[2] - راجع آلاء الروابي، الدبلوماسية المالية وأزمة الائتمان، على الموقع: http://ahramonline.org.eg/articles.

[3] -http://en:wikipedia.org/wiki/Diplomacy/8rurl.
وأيضاً راجع حمزة حجو, مكان الدبلوماسية الاقتصادية في الاستراتيجية الوطنية للاستثمارات, مقال موجود على الموقع:
http://www.lematin.ma./Actualiye/journal/Articsl.asp2idr5

[4]-Nicholas Bayne and Stephen woodcock[the new economic diplomacy[ASHGATE Press2004] ,p5.

وقد تكون أهداف هذه الدبلوماسية اجتماعية فتتخذ شكل مساعدة الدول الفقيرة في تحقيق تنميتها اقتصادياً ، واجتماعياً ، والنهوض بمستوى المعيشة...إلخ[1].

المطلب الثاني

تعدّد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية

تتعدد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية وذلك طبقاً لعدد الأطراف التي تقوم بهذا العمل القانوني، كما أن القرارات الدولية المتعلقة بالعلاقات الاقتصادية والاتفاقيات الاقتصادية التي تتُّخذ في مستوى معين تؤثر على غيرها من القرارات والمواقف التي تتُّخذ من قبل مستوى آخر.

وهذا الأمر ينطبق بشكل كبير على الدبلوماسية الاقتصادية، أكثر مما هو عليه في نطاق الدبلوماسية السياسية، فنجد أنه في المفاوضات الدولية يوجد تفاعل بين مستويات مركبة لهذه الدبلوماسية، فهي قد تكون ثنائية، أو إقليمية، أو جماعية، أو متعددة الأطراف.

أولاً – الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية:

ما زالت الدبلوماسية الثنائية تشكل جزءاً رئيسياً من الدبلوماسية الاقتصادية، سواءً كانت هذه الدبلوماسية تشمل المعاملات المالية بين البلدين أو التجارة الرسمية، أو معاهدات، الاستثمار، أو غيرها من المواضيع التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية. فالدبلوماسية الاقتصادية الثنائية ما زالت التقنية الأسهل التي تجعل توضيح نتائج التعاون الاقتصادي أمراً سهلاً، حيث تتفهمه المصالح الوطنية لأي طرف عند طرحه للمناقشة والتدقيق به. إلا أنه تؤخذ على هذه الدبلوماسية ناحية سلبية مهمة، هي أنها تمنح الفوائد إلى الطرف الأقوى في المفاوضات، مما يُمكنّه من استغلال الطرف الأضعف بسهولة أكثر، ففي حالة الاتفاقية بين دولة متقدمة وأخرى نامية تكون المراكز الاقتصادية متفاوتة, وتكون المساومة الدولية لمصلحة الدولة التي تستطيع أن تفرض شروطاً تتفق مع مصلحتها وهي الدولة المتقدمة, بينما الدولة الأخرى تقف عاجزة عن المساومة نظراً لضعفها وحاجتها إلى الاتفاقية, فتجد نفسها مضطرة للتنازل عن بعض المزايا ومنح بعض الامتيازات للطرف الأقوى[2].

أما الإيجابيات لهذا المستوى فهي كثيرة، حيث أن هذه الصفقات الثنائية تساهم بشكل كبير في تعزيز الاتفاقيات الأكثر تعقيداً التي تعقد على المستوى الإقليمي أو العالمي، كما أن للدبلوماسية الاقتصادية الثنائية أهمية كبيرة في تحديد القواعد الإقليمية أو المتعددة الأطراف التي يمكن أن تطبق في الحالات المشابهة، فمثلاً القواعد التي تحكم النزاعات الاقتصادية بين الولايات المتحدة واليابان يتم اللجوء إليها في نزاعات دول أخرى[3].

---

[1]- Anthony Aust ; Hand book of International Law(Cambridge University Press,2005),P.119.

[2] - وتسمى هذه المعاهدات بمعاهدات الإذعان أو المعاهدات غير المتكافئة.

[3]- Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p.15

ثانياً – الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية:

إن البعد الإقليمي للدبلوماسية الاقتصادية في أهمية متزايدة، فعلى الرغم من أن الاتفاقيات الاقتصادية في هذا المستوى تكون في معظم الأوقات بدافع سياسي، إلا أنها توفر وبطريقة سريعة العديد من الأسواق المفتوحة وبشكل متجاور. فالدولة تسمح بحرية النشاط الاقتصادي الوطني عندما يكون ذلك ضمن إطار تجمع إقليمي، وهفي معظم الأوقات يتم ضمن دائرة تتكو ّن من بلدان متقاربة جغرافياً في مستويات التطور الاقتصادي والأولويات السياسية المماثلة، فبالنسبة لقطاع الأعمال يكون الدخول إلى الأسواق الإقليمية بديلاً عن دخول الأسواق العالمية عند ضعف الإمكانيات، حيث يعد ذلك بداية طريق المنافسة.

كما أن الاتفاقيات الإقليمية قد تكون مصدر قوة للدولة الإقليمية المنضمة إليها عند قيامها بمفاوضات دولية، وبالتالي يكون لها تأثير عظيم في المفاوضات الدولية، وفي قدرتها على فتح الأسواق الدولية[1].

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:

المستوى الجماعي للدبلوماسية الاقتصادية يجذب اهتمام الدول بشكل أقل مما هو عليه الوضع في الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية، أو الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف[2]. إلا أن لهذه الدبلوماسية الجماعية شكلاً خاصاً كمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، ومجموعة السبعة، ومجموعة الثمانية، ومنظمة الكومنولث وغيرها من التجمعات الاقتصادية الدولية[3]. وهذا المستوى من الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية يحقق هدفين مهمين، الأول:أن الأطراف المشاركة في هذه الدبلوماسية تَوَفّر لها منتدى، عندما تحاول تلك الحكومات الوطنية للدول الأطراف إيجاد حلول، وتوفير التوافق بين بعضها حول هدف اقتصادي معين، سواء أكان محلياً أم دولياً, وذلك من خلال عملية التعاون الطوعي التي تقوم بها هذه الحكومات. وأما 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. فعلى سبيل المثال كانت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الدولية منتدى للعمل التحضيري لعدد كبير من

---

[1]- WWW.alhakacourier.net/issue260/therdoc5.htm` مرجع سابق

[2]- الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية لا يكون فيها العامل الجغرافي هو وحده معيار التجمع، وتتناول هذه الدبلوماسية العلاقات السياسية والاقتصادية وربما العسكرية، وتلجأ إليها الدول التي تنتهج سياسة اقتصادية متشابهة، أو تملك مستوى اقتصادياً متقارباً.

[3]- تعرف مجموعة السبعة بأنها اجتماع وزراء المالية لمجموعة الدول الصناعية الكبرى والتي تشكلت عام 1976وذلك لمناقشة السياسات الدولية الاقتصادية، وتضم هذه المجموعة فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة، كندا، ويجتمعون عدة مرات في العام، أما مجموعة الثمانية فهو اجتماع سنوي لرؤساء حكومات دول مجموعة الدول السبعة بالإضافة إلى روسيا. ومنظمة الكومنولث هي رابطة دولية حرة بين بريطانيا ومستعمراتها السابقة التي استقلت عنها وظلت محافظة على ولائها للتاج البريطاني، حيث يجري لقاء سنوي يتم فيه مناقشة المشكلات الاقتصادية التي تعاني منها دول هذه الرابطة.راجع موسوعة وكيبيديا الإلكترونية.

المواضيع، كاتفاقيات تحرير التجارة في الخدمات والاتفاقيات الزراعية ضمن إطار "الجات" ومنظمة التجارة العالمية[1].

رابعاً – الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف:

تتطور الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف لتدخل اقتصاديات جميع البلدان[2]، وهذا الأمر يجعل الاتفاق ضمن إطار الدبلوماسية 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، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، و النشاط الاقتصادي للأمم المتحدة، بالإضافة إلى العديد من المنظمات المتخصصة في الاقتصاد[3].

ولا بد أن نقول إن الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف قد ساهمت في وضع العديد من القواعد القانونية التي تحكم العلاقات الاقتصادية الدولية وخاصة في تسعينيات القرن الماضي، وقد كان هناك تقدم كبير في هذا المجال،خاصة في إطار ي التجارة والبيئة، كآلية فض النزاعات ضمن إطار منظمة التجارة العالمية, واتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار1982, إلا أن هذا المستوى من الدبلوماسية أظهر خلافات عديدة على الساحة الدولية بين المنظمات الحكومية وبين المنظمات غير الحكومية, وكذلك الخلافات بين الدول المتقدمة (دول الشمال)، والدول النامية (دول الجنوب)، فهذه الأخيرة تشتكي من أن الدبلوماسية المتعددة الأطراف تضعهم في موقف ضعيف في الاقتصاد العالمي، كذلك فإن الدول المتقدمة تتمسك بحجج انتهاك الدول النامية المتزايد للقواعد الدولية (كحقوق الإنسان، وعمالة الأطفال، والشروط الاجتماعية للعمل) في سياساتها الداخلية كسبب لرفضها في السماح لمنتجات الدول النامية من الدخول إلى أسواقها. وعلى الرغم من أن المنافع الاقتصادية المحققة من الدبلوماسية متعددة الأطراف تدفع الدول إلى الانجراف فيها، إلا أن المخاطر الاقتصادية الناجمة عنها كبيرة جداً وذلك نتيجة لربط الأسواق ببعضها البعض مما يفسح المجال أمام انتقال الأزمات إلى الدول الأخرى[4].

خامساً – التفاعل بين المستويات المتعددة للدبلوماسية الاقتصادية:

إن طبيعة الدبلوماسية الاقتصادية المتعددة في مستوياتها تجعل الحكومات الوطنية تستغل التفاعل بين هذه المستويات لتحقيق مصالحها، وهذا يمكن أن يتم بطرق عديدة:

---

[1]- Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p. 16.

[2] - تضم الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف دولاً مختلفة من حيث النهج الاقتصادي، أو من حيث المستوى الاقتصادي، أو الموقع الجغرافي حيث يكون الانضمام لهذه الدبلوماسية مرتبطً بغاية معينة تسعى جميع الدول لتحقيقها كما هو الحال في مفاوضات منظمة التجارة العالمية.

[3]- راجع غيدلا كاميرا, بريد الدبلوماسية الاقتصادية,مقال في مجلة L'INRERNATIONAL SUR INTERNEL منشور في الموقع:www.geoscopies.net

[4]- Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p.16

أولاً – قد تستخدم الحكومات مستوى معيناً من مستويات الدبلوماسية الاقتصادية، وذلك تبعاً لكل قضية على حدة وفق طبيعتها، فعلى سبيل المثال، الاتفاقيات الإقليمية تناسب الدول المتجاورة التي تسعى للحصول على منافع الأسواق المتكاملة لقضايا التجارة والاستثمار، كما أن الدبلوماسية الجماعية تتناسب مع قضايا السياسة الاقتصادية كسياسة ائتمان التصدير، والتي لا يمكن فيها للحكومات أن تحصل على موافقة جميع البلدان ضمن إطار الدبلوماسية متعددة الأطر اف، أما الدبلوماسية متعددة الأطراف فتتناسب معالقضايا التي تكون فيها مشاركة جميع الدول أمراً ضرورياً كقضايا البيئة العالمية، ومكافحة الفقر.

ثانياً – دول عديدة قد تستخدم مستويات مختلفة للدبلوماسية الاقتصادية وذلك لمعالجة القضية ذاتها، كالمفاوضات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وبين المكسيك، حيث تمت بداية المفاوضات بين دول الاتحاد الأوروبي بشأن هذه التجارة بشكل إقليمي، ثم تمت المناقشات بعد ذلك مع المكسيك.

ثالثاً – وجود مستويات متعددة للدبلوماسية الاقتصادية تقوم بها حكومات الدول يقابلها مستويات متعددة للمفاوضات بين ممثلي المنظمات غير الحكومية، حيث يتم التعامل بينهم في العديد من القضايا, وذلك لتحقيق تقدّم في القضايا التي تهم كلا الطرفين وعلى مستويات متعددة من الدبلوماسية، كمسألة إيجاد بيئة أكثر جذباً للاستثماروهي قضية تهمّ الدول والمنظمات غير الحكومية، حيث تقوم الدول بإجراء مفاوضات لإيجاد بيئة مناسبة للاستثمار، وتقوم المنظمات غير الحكومية بإجراء مفاوضات فيما بينها لتحقيق هذه الغاية بشكل يراعي وضع العمال، والمعايير الاجتماعية للعمل[1].

وبالتالي يمكن القول إن نشاط الدبلوماسية الاقتصادية والذي يتعلق بقضية مايوضّح أن الكثير من المعايير ونماذج التعاون التي يتم إيجادها في مستوى معين من مستويات الدبلوماسية الاقتصادية يمكن أن تجد لها تطبيقاً في مستويات أخرى لهذه الدبلوماسية للموضوع ذاته. فنادراً ما تكون المفاوضات خالية من نماذج أو سوابق، حيث يتم الاستناد إلى ما تم التوصل إليه سابقاً لإعداد اتفاقيات جديدة تكون لها الطبيعة الملزمة للأطراف الموقعة عليها. فعلى سبيل المثال عمل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) في مجال الاستثمار، شكّل قاعدة تنطلق منها الاتفاقيات الإقليمية كاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية(NAFTA). كما أن الاتفاقيات الإقليمية أوجدت نماذج للاتفاقيات متعددة الأطراف وذلك استناداً إلى المعايير التنظيمية التي تتضمنها الاتفاقيات الإقليمية، أوالمعايير التي يمكن أن تُطبّق خارج حدود الإقليم كمعايير سلامة الأغذية في أمريكا الشمالية، وأوروبا[2].

1- Harun ur Rashid; Economic Diplomacy in South Asia: WWW.rspas.anu.edu.au/papers/asarl/update/05

[2]-Bayne/Woolock,Op.Cit.,p.17

المطلب الثالث

الدبلوماسية الاقتصادية والمفاهيم الدولية

وُجدت العلاقات الدولية مع نشوء الدول ولهذا فهي قديمة، فالدول لا تستطيع الاستغناء التام عن بعضها البعض، وبمرور السنوات اختلفت هذه العلاقات وخاصة في القرن العشرين[1], وذلك من حيث كيفيتها وكمّها، من ناحية رأسية وأفقية، فرأسياً ازدادت الموضوعات الداخلة في هذه العلاقات وذلك بعد أن كانت قاصرة على العلاقات التي يُوجدها العمل الدبلوماسي المؤقت، والتي تقوم أثناء لقاءات الملوك والرؤساء وكبار المسؤولين ومؤتمراتهم، أو ما يتم بشأنه توقيع معاهدات أو اتفاقيات، إلى جانب بعض التبادلات التجارية والهجرات السكانية الخارجية، حيث أضيفت موضوعات جديدة لهذه العلاقات. وأفقياً أصبحت العلاقات الدولية الاقتصادية والتجارية أكبر بصورة فاقت العلاقات الدبلوماسية السياسية المحضة[2]. فجميع الدول وبدرجات متفاوتة غير مكتفية ذاتياً، ولهذا فإنها ترتبط بعلاقات مع غيرها من الدول سعياًمنها لسدّ ما تحتاج إليه وتحقيق اكتفائهابدءاً من استيرادها للمواد الأولية مروراً بالتكنولوجيا وتوفير أسواق خارجية، إلى عقد الاتفاقيات، وتبادل الاستشارات وغيرها, حيث أن انعدام الاكتفاء الذاتي دفع الدول إلى مزيد من العلاقات والى مزيد من التداخل، لاسيما أن الدول تتبادل المنافع في عدة أشكال، سواء أكانت هذه الدول متقدمة أم نامية.

من هنا برزت أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث أن تطور هذه العلاقات أصبح يؤثر في العلاقات السياسية والاجتماعية والثقافية بين دول العالم،فمثلاً على الرغم من الاختلاف الإيديولوجي بين الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة الأمريكية، إلا أنهما تعاونتا فيما بينهما اقتصادياً من أجل تحقيق الرفاهية لشعبيهما. وبصفة عامة أصبح العالم اليوم في حتمية التعاون الاقتصادي أكثر من أي وقت مضى، فالدول المتخلفة بحاجة إلى الدول الغنية لتأمين متطلبات تنميتها الاقتصادية، ودعم معدلات هذه التنمية, والدول المتقدمة بحاجة إلى الدول المتخلفة لتأمين المواد الأولية وأسواق التصريف لصناعاتها الضخمة[3]. فعدم الاكتفاء الذاتي والحاجة إلى التعامل الاقتصادي فيما بين الدول أدى إلى زيادة الاعتماد

---

[1] - يُعّرف البعض العلاقات الدولية بأنها: الروابط التي تتم بين الدول، إلا أنه اتفق الكثيرون على عدم اقتصار ميدان العلاقات الدولية على العلاقات التي تتم بين الدول وحدها، بل جعله واسعاً يشمل الدول والمنظمات الإقليمية والقارية والعالمية، والعوامل والكيانات التي تؤثر في صنع أو اتخاذ القرار في داخل الدولة، حيث هناك علاقات تدخل ضمن الإطار الاصطلاحي لمادة العلاقات رغم أن أحد أطرافها لا يكون دولة كالعلاقات بين الدول المنتجة للبترول والشركات الأجنبية المستغلة لحقول البترول الواقعة في إقليمها.راجع في ذلك كلاً من:

د. محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي، الدار الجامعية، بيروت د.ت، ص 16.

د. محمد طلعت الغنيمي، الوسيط في قانون السلام، منشأة دار المعارف في الإسكندرية ,1982، ص 15.

د. محمود حسن خليل، مفهوم علم العلاقات الدولية، مجلة الدبلوماسي، العدد التاسع، ص59.وراجع أيضاً

Conway w. Henderson; international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century(McGraw hill) Singapore;1996;p.66.

[2]- لا بد من القول إن هناك أيضاً موضوعات جديدة أضيفت إلى العلاقات الدولية نتيجة لتطورها كالتبادل الثقافي والعسكري وغيره، إلا أن هذه الموضوعات تخرج عن نطاق دراستنا راجع د. محمود خليل، أهمية العلاقات الدولية، مجلة الدبلوماسي، الرياض، العدد العاشر، ص79.

[3]- راجع د. علي حافظ منصور، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة نهضة الشرق، 1990، ص5.

على الممثل الدبلوماسي، حيث لم تعد تقتصر الوظيفة الدبلوماسية على المجال السياسي و علىحيزٍ محدود من النشاط التجاري، بل اتسعت هذه الوظيفة لتتناول العلاقات الاقتصادية بين الدول بشكل مفصل ودقيق، وبالتالي أصبحت الدبلوماسية تخدم مصالح جديدة في مجتمعنا المعاصر، مصالح أكثر حيوية وجدية، وأقل سطحية وأقل شكلية[1]. بل أصبحت عملية تفعيل العلاقات الاقتصادية الدولية أكثر اتساقاً، فهي تعتمد على برامج محدودة ومدروسة جيداً تنفذها المؤسسات الدبلوماسية لتأمين المصالح الاقتصادية الخارجية للدول التي تمثّلها هذه المؤسسات، حيث نستطيع أن نقول: إن الدبلوماسية الاقتصادية تلعب دوراً متعاظماً في نظام العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة في إدارتها للشؤون الدولية[2]. وترتبط الدبلوماسية بشكل عام باعتبار أن مجالها هو العلاقات الدولية بعدد من المفاهيم الأخرى التي توجد في هذا المجال كالسياسة الخارجية والاستراتيجية، وسوف نركّز على علاقة الدبلوماسية الاقتصادية بالمفاهيم السابقة وذلك وفق التالي:

أولاً – الدبلوماسية الاقتصادية والسياسة الخارجية:

تعدّ العلاقة بين الدبلوماسية والسياسة الخارجية لأية دولة علاقة وطيدة، حيث لا تعد الأولى أداة للثانية فقط، بل هي إعداد وتحضير لها أيضاً, وبالتالي غالباً ما يحصل خلط أو مزج بين الاثنتين، حتى أن البعض يشابه بينهما دون تمييز ودون اعتبار أو إدراك أن السياسة الخارجية لدولة، ما هي إلا الخطة الاستراتيجيةالعامة التي ترسمها الدولة، وتُنفَّذ هذه الخطة بوسائل عديدة أهمها الدبلوماسية[3].

وتعرف السياسة الخارجية بأنها: مجموعة المبادئ والمناهج التي تتمسك بها الدولة في علاقاتها السياسية والاقتصادية مع الدول الأخرى[4]كماتُعرّف بأنها المنهج الذي تسير بمقتضاه الدولة في علاقاتها السياسية، والتجارية، والاقتصادية، والمالية مع الدول الأخرى[5].

نستنتج من هذه التعاريف أن السياسة الخارجية لأية دولة هي عبارة عن برنامج عمل للتحرك الخارجي للأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها، والمصالح التي تحرص على تأمينها وصيانتها بالوسائل والإجراءات التي تراها ملائمة لذلك، وفقاً لما تعتنقه الدولة من مبادئ ومعتقدات. فالمسائل السياسية لم تعد الجانب الوحيد أو الجوهر الأساسي للسياسة الخارجية[6]، بل في كثير من الأحيان لم يعد بالإمكان التمييز بين البعد السياسي والبعد الاقتصادي الذي ترمي إليه الدولة جراء رسم سياستها الخارجية، فالسياسة الخارجية أصبحت تتناول السياسات الاقتصادية الخارجية للدول، وذلك نتيجة التفاعل مع متغيرات كثيرة

---

[1]- راجع د.عز الدين فودة، مرجع سابق، ص37.
[2]- راجع د. عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص9.
[3]- راجع د. عز الدين فوده، مرجع سابق، ص63.
[4]- راجع د. محمد عطا صالح زهره، مرجع سابق، ص20.
[5]- راجع د. عز الدين فوده، مرجع سابق، ص 64 وما بعد.
[6]- www.lematin.ma/Actualite/gournal/Artical.asp2idr (مرجع سابق)

ومتداخلة ومعقدة وسريعة في التطور للمجتمع الدولي[1]. فالدول تقيم سياساتها الخارجية على مرتكزات تهدف من ورائها إلى إقامة علاقات الصداقة، والتعاون، والسعي المتواصل لتنمية هذه العلاقات لتأمين الحماية المستمرة لمصالحها الحيوية، وثراء الدولة المادي والاقتصادي المتمثلفي زيادة دخلها وا إنتاجها القومي يحو ّ لها إلى دولة قوية، وتتخذ من ثرائها هذا، ذريعة للنظر إلى غيرها من الدول التي لم تحقق مستويات عالية من التنمية الاقتصادية بأنها دولة متخلفة، فتستغل هذا الثراء في مخططات سياساتها الخارجية بشكل أو بآخر خاصة في المحافل الدولية[2]. حيث يكون من الأهداف الرئيسية للسياسة الخارجية، زيادة مستوى الثراء الاقتصادي، والبحث عن الموارد الاقتصاديةوا إيجاد ظروف لتطور الاقتصاد القومي وتنميته إلى أقصى حد، وتسهيل وصول شركاتها إلى الأسواق الدولية، وتعزيز فرص جذب الاستثمارات الأجنبية.

ولكن رسم السياسة الخارجية لدولة ما يبدأ بتحديد الأهداف التي تسعى الدولة إلى بلوغها وفق نهجها الدولي، وينتهي بتحديد الوسائل والإجراءات الكفيلة بتحقيق تلك الأهداف، ولا جدل في أن الأداة الأولى لتنفيذ هذه السياسة هي الدبلوماسية، باعتبار أن الدبلوماسية في جوهرها عملية التفاوض والتمثيل التي تجري بين الدول، وتتناول علاقاتها ومعاملاتها ومصالحها[3]. وتدعم هذه الدبلوماسية لتحقيق هذه الأهداف أدوات تجارية ومالية ونقدية وغيرها من الأدوات التي تملكها الدولة، وتستطيع استخدامها في علاقاتها الدولية,ومع ذلك تخلق الدبلوماسية الاقتصادية توتراً بين الاقتصاد الدولي والسياسة الدولية، فالدول ليست قادرة على إبقاء السياسة منفصلة عن الاقتصاد، حيث أن الدول كيانات سياسية واقتصادية في آن واحد. فالجانب السياسي للعلاقات الدولية دائماً يمس ّ الجانب الاقتصادي في مسعى هذه الدول لتحقيق الأهداف الدولية، فتعمل الدولة جاهدة لإيجاد توافق بين مصالحها السياسية والاقتصادية، لكي لا يبرز تضارب بينهما, وبذلك تستعمل الدول أدوات السياسة الاقتصادية لمتابعة تحقيق أهدافها السياسية بالإضافة إلى أهدافها الاقتصادية[4].

مع ذلك ففي الكثير من الأحيان تثير أنشطة الدبلوماسية الاقتصادية توتراً بين رجال السياسية ورجال الاقتصاد داخل الدولة الواحدة. فالاختراق الدولي للاقتصاديات المحلية ينمو بثبات منذ الحرب العالمية الثانيةوا إذا كانت في إطار الدبلوماسية السياسية تسيطر وزارات الخارجية على اتخاذ القرارات بشكل واضح، إلاهأفي إطار الدبلوماسية الاقتصادية وزارات أخرى تلعب دوراً في اتخاذ القرارات مثل وزار ات المالية، وزارات التجارة، وبالتالي تقوم جهود الحكومة على إيجاد وجهة نظر مشتركة توافق عليها جميع

---

[1]-حيث عرّف ليفين السياسة الخارجية بأنها: تعبير مركز عن الاقتصاد راجع د.ب ليفين القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر، الجزء الثاني، ترجمة عبد الله محمد الريحاوي، السلسلة القانونية، منشورات خزانة الفكر العربي،د.ت، ص126.

[2]- راجع د.عباس موسى مصطفى، السياسة والدبلوماسية، مجلة الدبلوماسي، العدد السبع،1986،ص20 ومابعد،

[3]- راجع علي حسين الشامي، مرجع سابق، ص40.

[4]- فعلى سبيل المثال قد ظهر أن مشروع مارشال على الرغم من أنه أساساً مبادرة اقتصادية، فقد كان يهدف سياسياً إلى إيقاف الممر الشيوعي. راجع: Bayne\Woolcock , Op, Cit.,P 13

الوزارات, حيث يتوجب على الدبلوماسية الاقتصادية موازنة مصالح القطاعات والمجموعات المختلفة، ففي المفاوضات الدولية في أغلب الأحيان يعني أن تقديم التنازلات في أمر ما يجب أن يرافقه تحقيق هدف في أمر آخر, وهذا الأمر تكون دراسته أثناء التحضير للمفاوضات.

فالدولة في تعميمها لسياساتها الخارجية تهدف إلى تعزيز البعد الاقتصادي من خلال الدبلوماسية. وهكذا نجد وبوضوح أن السياسة الخارجية والدبلوماسية الاقتصادية أمران مختلفان. فالسياسة الخارجية هي اختيار لأهداف وخطوط كبرى موجهة للدولة،وتتُّبع إزاء الدول الأخرى، ومع التغييرات والتطورات التي حدثت في السياسات الخارجية والعلاقات بين الأمم، اتسع نطاق هذه السياسات ليشمل مجالات أخرى بما فيها المجالات الاقتصادية، والمالية، والاجتماعية. أما الدبلوماسية الاقتصادية فدورها يتمثل في تنفيذ القرارات التي تم اتخاذها سابقاً في مجالات العلاقات الدولية، أي تنفيذ الخطوط التوجيهية.

ثانياً –الدبلوماسية الاقتصادية و الاستراتيجية:

تُعدّ الأهداف الاقتصادية جزءاً هاماً وأساسياً للسياسة الخارجية لهذه الدولة، وإذا لاحظنا أن الدبلوماسية الاقتصادية تعد من أهم الأدوات والأكثر فاعلية لتحقيق هذه الأهداف، إلا إننا يجب ألا نغفل عن ذكر دور الاستراتيجية في تحقيق هذه الأهداف، حيث أن حركة الدولة المستمرة لإشباع حاجاتها وتحقيق أهدافها في مجال العلاقات الخارجية، جعلها ترتبط بوجهي هذه العلاقة سلماً وحرباً، كما أن أية دولة في سعيها لتنفيذ سياساتها الخارجية تكون مرتبطة أيضاً بوحدة هذه السياسة وبوحدة أهدافها، وذلك على مستوى كل من الدبلوماسية والاستراتيجية،فكل منهما يكمّل الآخر، وذلك بغية التنفيذ الأمثل لهذه السياسة.

فالاستراتيجية تعني فن إدارة العمليات العسكرية أثناء الحرب، أي أنها الفصل في النزاع، وحسم الصراع في المصالح الكبرى عن طريق الدم، والوسيلة التي يتم بموجبها فرض الإرادة وإجبار الآخر. بينما تعني الدبلوماسية فن إدارة التعامل مع الوحدات السياسية. فالدبلوماسية والاستراتيجية أداتان لسياسة واحدة[1]، حيث أن الأولى تقوم على الإقناع والتفاوض وتقديم التنازلات، للوصول إلى نقطة وسط بين الأطراف، بينما تقوم الثانية على الإكراه وإعمال العنف وإخضاع طرف لإرادة طرف آخر. ولكن السؤال الذي يُطرح الآن: هل يمكن أن يكون الهدف من وراء اللجوء إلى العنف، هو الوصول إلى بعض الغايات الاقتصادية، أو لدعم الاقتصاد القومي، من خلال إخضاع دولة أخرى بدلاً من اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية وذلك بغية تحقيق الأهداف نفسها[2]؟ لابد أن نجيب عن هذا السؤال بالقول: إن للأوضاع و العوامل الاقتصادية المقام الأول في تشكيل اتجاهات الدول في علاقاتها الخارجية، وبناءً على مقتضيات

---

[1]- د. عطا محمد صالح زهرة ،مرجع سابق، ص 24 وما بعد.

[2]- د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات، مطبوعات جامعة الكويت، الطبعة الأولى، 1971، ص317.

هذه العوامل تتحرك الدول نحو الحروب, وقد يكون ذلك بعد أن تكون الدول قد استنفدت الطرق الدبلوماسية السلمية, فالدول الصناعية تدخل في صراعات متعددة وذلك فيما بينها، أو فيما بينها وبين الدول المتخلفة سعياً منها لتحقيق أكبر قدر ممكن من توفير الموارد الأولية اللازمة لصناعاتها، وكذلك لتحقيق أسواق أوسع لتصريف منتجاتها، حيث أن الباعث إلى الصراع هنا يهدف إلى المزيد من الموارد الأولية من أجل المزيد من الإنتاج الصناعي، والسعي إلى مزيد من الأسواق التجارية لزيادة تسويق المنتجات الصناعية، وبالتالي الزيادة في الأرباح الاقتصادية. وهذا الأمر يعرف الآن بحروب الوفرة, فقد عرف العالم الحديث شكلين من حروب الوفرة، الشكل الأول: هو حروب الأسواق والتي تلجأ إليها الدول من أجل الحصول على الحق في أن تتاجر بحرية في منطقة معينة، والشكل الثاني: هو حروب التسويق والتي تعني أن دولة ما، لديها فائض في الإنتاج يقتضي البحث عن مشترين جدد من الخارج[1]. إلا أن أبرز مثال لاستخدام الدول للقوة وخوضها الحروب من أجل تحقيق مكاسب اقتصادية هي الحروب التي شُنّ على دول النفط، حيث أن النفط هو السلعة الاستراتيجية الحيوية الأولى عالمياً[2]. فعندما يحصل تهديد للدول الصناعية بشأن إمكانية تزويدهم بالنفط أو استمرار تزويدهم به، تلوح بالأفق سياسية أخرى لهذه الدول، وفي مقدمة هذه الدول، الولايات المتحدة الأمريكية، حيث قامت بالتدخل في الشؤون الداخلية للدول النفطية، وعملت على إثارة حروب إقليمية مكّنتها من التدخل العسكري المباشر وإقامة قواعد عسكرية خاصةً بها قرب الحقول النفطية بقصد حمايتها، حيث تعد السعودية مثالاً نموذجياً لوجود هذه القواعد، كما أن حربي الخليج الأولى والثانية كان النفط من أهم أسبابهما[3].

ثالثاً :الدبلوماسية الاقتصادية والقانون الدولي:

يتأثر النشاط الدبلوماسي بعدة عوامل من بينها القانون الدولي، حيث يوجد نوع من التكامل والتشابك والترابط والتكامل بينها، إذ إن الدبلوماسية في اتصال دائم ووثيق مع القانون الدولي، لدرجة أنه يمكن القول ن إجهود الدبلوماسية الحديثة قد وُجّهت من أجل التعريف بمبادئ القانون الدولي[4].

فبشكل مستمر تعلن الدول أن تحركاتها الدبلوماسية ترتكز على قواعد القانون الدولي،وتعمل هذه الدبلوماسية في الوقت نفسه على التأثير في تلك القواعد من خلال محاولة وضع قواعد جديدة تتعلق بما تعتنقه تلك الدول من مبادئ[5]. وهذا يوضح أن السياسة الخارجية والدبلوماسية تؤثران في تطور قواعد

---

[1]- د. محمد طه بدوي، مدخل إلى علم العلاقات الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1972، ص161.

[2]- راجع وائل ياسر العاقل، النفط وأثره في العلاقات الدولية، رسالة ماجستير، جامعة حلب،2007 ص190.

[3]- لا بد من التمييز بين الاستراتيجية والتي تعني الحرب العسكرية، وبين الحروب الاقتصادية والتي تعني استعمال التدابير الاقتصادية للهجوم على أهداف اقتصادية، وصولا في النهاية إلى نتائج سياسية أو عسكرية أو نفسية معينة، مما يتيح للقوى الخارجية التحكم بسياسات الدول واقتصادها، ومن هذه التدابير إلغاء عقود الامتياز الممنوحة للدول الأجنبية، الإدراج في قوائم سوداء، تجميد الأرصدة أو تأميمها، فرض حظر على المبادلات التجارية. راجع د. إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية، المفاهيم والحقائق الأساسية، مرجع سابق، ص736.

[4]- د.أحمد أبو الوفا، قانون العلاقات الدبلوماسية والقنصلية (علماً وعملاً) دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص52.وراجع أيضاً
A F Christna Voigl; The Role of General Principles in International law and their Relationship To Treaty law,University of Oslo، Department of public. And international law;2008;p5

[5]- Malcom N.Shaw, International law (Cambridge, UK, Fifth edition, 2003), p.6

القانون الدولي، فمن المعروف أن هذه القواعد تنشأ مع استمرار العلاقات القائمة بين الدول[1] و على الرغم من عدم اعتر اف الجماعة الدولية بوجود هيئة دولية تكون مهمتها إصدار التشريعات الدولية[2]،إلا أننا لا نستطيع أن ننكر وجود قواعد تحكم السلوك الدولي في كافة المجالات، وأن هذه القواعد التي تعتبر الآن جزءاً من القانون الدولي، ووجدت في البداية بصورة أعراف أو معاهدات. فالإرادة التي تضع هذه القواعد هي الإرادة الشارعة، والتي تملكها الوحدات التي تخاطب بأحكام تلك القواعد وتلتزم بتطبيقها. إذن المصدر اللاّ ق لقواعد القانون الدولي هي الإرادة الشارعة لأشخاص ذلك القانون[3], حيث أن إرادة الدول المحددة تحديداً مادياً تخلق وبالاتفاق فيما بين هذه الدول قواعد القانون الدولي، وتقوم دبلوماسية الدول بوضع الصيغة المعبرة عن إرادة تلك الدول وبطرق متعددة[4]، ثم يتم تنسيق هذه الصيغ بوساطة تلك الدبلوماسية ذاتها في معاهدة دولية، أو مسالك عرفية.

فالدبلوماسية تلعب الدور الأول في إنشاء قواعد القانون الدولي وتطويرها[5]. فعملية إنشاء قواعد القانون القانون الدولي داخل المعاهدات تخضع لاتفاق الإرادة بين الدول، وهذه العملية تتجلى من خلال الدبلوماسية، حيث تجري مفاوضات حول إقرار قاعدة ما بأنها قاعدة من قواعد القانون الدولي، والاعتراف بذلك من قبل رؤساء الدول والحكومات، أو وزراء الخارجية، أو من قبل الوفود والبعثات الخاصة[6]. فالدبلوماسية تعُبّ د الطريق أمام عقد الاتفاقيات المتعلقة بإنشاء قواعد القانون الدولي لتنظيم العلاقات بين الدول في مجالات مختلفة في الشؤون الدولية، ومن أهمها القواعد التي تنظم التعاون الدولي في الميادين الاقتصادية، فمتى كان جوهر النشاط الدبلوماسي مسائل اقتصادية كانت هذه الدبلوماسية تساهم في تطوير القانون الدولي الاقتصادي[7].

وقد نجم عن الجهود الدبلوماسية العديد من المبادئ التي لا يمكن إنكار وجودها، والتي كانت ثمرة جهود دبلوماسية فيما بين الدول، أو بين الدول والمنظمات الدولية، ومن أهم هذه المبادئ التي تم الاعتراف بها من خلال نشاط دبلوماسي مبدأ حق تقرير المصير للشعوب، الذي صدر عن الأمم المتحدة، وميثاق

---

[1]- د. عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص26وأيضاً Aust, op.cit, p.6

[2] - لا يمكن لأحد أن ينكر دور الأمم المتحدة في تطوير القانون الدولي العام، إذ تساعد أجهزة هذه المنظمة وفروعها على إعادة النظر في القوانين المنظمة للعلاقات الدولية وتسهم في تقنين القواعد العرفية، وتنقيحها، وترجمتها إلى قواعد قانونية مكتوبة، وفي تطوير الممارسات الدولية, كما أنها تسهم في خلق قواعد دولية عرفية بشكل غير مباشر, راجع د.علي حسين ملحم, دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية,رسالة دكتوراه, جامعة القاهرة, ص146.

[3]- د.محمد طلعت الغنيمي،الغنيمي الوسيط في قانون السلام،مرجع سابق،ص44.

[4]-Christoph Schreuer،"sources of International law: Scope and Application" the Emirates center for strategie Studiesand Research ‘series28; p .4.

[5] - راجع د. ب ليفين، القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر، ترجمة عبدالله ريحاوي، خزانة الفكر العربي،السلسة القانونية،الجزء الأول،ص29. ويقول تونكين في هذا الخصوص: ليس ثمة خطأ في القول بأن الدور الرئيسي في عملية تكوين قواعد القانون الدولي تتكفل به الدبلوماسية سواء أكانت القواعد اتفاقية أم عرفية. فعملية إنشاء قواعد القانون الدولي بطريق الاتفاق هي في جوهرها الإجراءات الدبلوماسية التي تستهل بالمفاوضات بين الدول، والمداولات في المؤتمرات، وجلسات المنظمات الدولية وغير ذلك،وتلك هي المفاوضات بأوسع معانيها،ولو تنوعت كل حالة على حدة، وتعتبر هذه المرحلة الأولية في إجراءات عقد معاهدة دولية، أو في صدد مسائل أخرى هي إجراءات دبلوماسية مهما اختلف الشكل الذي تجري فيهوتشغل المفاوضات في مجال النشاط الدبلوماسي مكانة كبيرة لدرجة أنه كثيراً ما يعرف النشاط الدبلوماسي بالمعنى الضيق بأنه"فن إدارة المفاوضات وعقد المعاهدات الدولية" مشار إليه لدى د.عطا محمد صالح زهره، مرجع سابق، ص27.وأيضاً د. عز الدين فودة، مرجع سابق، ص55.

[6]- د.عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1994، ص73وأيضاً راجع: Shaw, op.cit, p 112

[7]- Joel P. Trachtman, The International Economic Law Revolution, Journal of International Economic Law, Copyright (c) 1996 University of Pennsylvania, Spring, 1996,p16.

حقوق وواجبات الدول الاقتصادية والاجتماعية، ومبدأ سيادة الدول على مواردها الطبيعية، وغيرها من المبادئ والقواعد ذات الطابع الاقتصادي، والتي كانت ثمرة نشاط الدبلوماسية الاقتصادية[1].

ولا بد هنا أن نعترف أن القانون الدولي الاقتصادي، والذي يعد فرعاً من فروع القانون الدولي العام، يعتبر من أهم مصادره الأعراف والمعاهدات الدولية، التي أوجدتها على الساحة الدولية دبلوماسية اقتصادية متسارعة الخطا[2]. وبما أن القانون الدولي بدأ يمتد ويتطور ليحكم العلاقات الدولية على أساس من الشمولية والعالمية، سيكون على المفاوضات الدبلوماسية أن تلعب الدور الأول في إقرار مبادئ تعزيز السلم الدولي كمبدأ تبادل المنافع على أساس المساواة بما يتضمنه ذلك من فكرة مكافحة المعاهدات الاقتصادية غير المتكافئة، ومكافحة الامتيازات التي استطاعت الدول الصناعية المتقدمة أن تنالها على حساب الشعوب الفقيرة, وحق الدولة في تأميم المرافق والمشروعات الحيوية وغيرها[3].

كما حظي طراز جديد من التعامل الدبلوماسي بقبول متزايد كمصدر إضافي للقانون الدولي، وهذا الطراز هو الاتفاقيات الدولية. فيجب أن نقبل هذه الاتفاقيات كمصدر جديد للقانون الدولي، وذلك لأنها تتعلق بالعلاقات الدولية العامة وتؤثر فيها،[4] وبالتالي يجب إن ننظر إلى الاتفاقيات الدولية كاتفاقيات القروض الدولية التي و قُعّ ت بين البنك الدولي وعدة حكومات أو شركات خاصة، وا إلى الاتفاقات التجارية ومنح حقوق الامتيازات الدولية، كاتفاقيات الزيت الإير انية لسنة1954، أو مختلف عقود منح الامتيازات بين الحكومات وشركات الاستثمار الأجنبية للتنقيب عن مصادر الثروة الطبيعية، يجب أن ينظر إليها باهتمام كمصادر إضافية للقانون الدولي[5].

الفصل الأول

تحديد الدبلوماسية الاقتصادية

---

[1]- Anthony Aust ; Hand book of International Low(Cambridge University Press,2005),p 47.

[2]- د. مصطفى سلامة حسين, العلاقات الدولية, النظام الدبلوماسي والقنصلي لحقوق الإنسان- تنمية دول العالم الثالث- تسوية المنازعات الدولية, دار المطبوعات الجامعية, الإسكندرية، 1984, ص 90.

[3]- د.عز الدين فودة، مرجع سابق، ص43.

[4]- ولفغانغ فريدمان، تطور القانون الدولي، ترجمة لجنة من الأساتذة الجامعية منشورات دار الآفاق الجديدة، بيروت، 1964، ص101.

[5] -على الرغم من أن معظم الأراء لا تعتبر مثل هذه المعاهدات مصدراً للقانون الدولي:

"International treaties and conventions are considered to be the most important source of international law. Treaties may be divid into two groups: (1) law making treaties and (2) treaties contract covering special matter between contrcting states only. However only law making treaties are the source of international law. And it involves alegislative operation where be rules are had down". Prakash handra, international law (Vikas Publishing House Putltd, 1994) p.7

كما لا يعتبرون اتفاقيات امتياز النفط أكثر من "عقد بامتياز" بين دولة وشركة أجنبية، فهي ليست معاهدة دولية، راجع د. أحمد عبد الرزاق خليفة السعيدان، القانون والسيادة وامتيازات النفط، مركز الدراسات الوحدة العربية، بيروت، 1996، ص30.

ساهم انفتاح المجتمعات والاقتصاديات في توسيع الإطار التقليدي للعلاقات الدولية الذي كان مهيمناً عليه من قبل الدولة، وتطوير هذه العلاقات وتجاوزها نطاق رقابة الدولة، وا ِن كان سابقاً يعتبر أن الدولة هي الفاعل الأساسي في العلاقات الدولية، وأن الفاعلين الآخرين كالمنظمات الدولية، والشركات متعددة الجنسيات، والمنظمات غير الحكومية وغيرها أطراف ثانوية في العلاقات الدولية، إلا أننا يمكننا القول الآن إن هذه الأطراف الثانوية بدأت تتحرر من وصاية الدولة، وبالتالي أصبحت أكثر اهتماماً باتخاذ القرارات، وذلك ضمن إطار مستمر ومتزايد في الفاعلية والتأثير.فممار سة النشاط الدبلوماسي الاقتصادي تختلف عن ممارسة النشاط الدبلوماسي السياسي وذلك من نواح عديدة أهمها اختلاف الأشخاص والآليات والاستراتيجية المتبعة في ممارسة هذا النشاط. وهذا الاختلاف سيكون محور بحثنا في الفصل الأول الذي سنقسمه إلى أربعة مباحث على الشكل الآتي:

المبحث الأول: أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية.

المبحث الثاني: أسلوب ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية وأدواتها.

المبحث الثالث: آلية ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية.

المبحث الرابع: استراتيجيات التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية.

المبحث الأول

أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية

لا بد أن نحدد الأشخاص الذين يمارسون نشاط الدبلوماسية الاقتصادية ويقومون باتخاذ القرارات بعد إجراء المفاوضات، وإ ِن كان النشاط الدبلوماسي في الأمور السياسية يقوم به رئيس الدولة، ورئيس الوزراء، ووزير الخارجية،و الممثلين الدبلوماسيين في السفارات، إلا أن هذا الأمر لا ينطبق على الأشخاص أو الجهات الفاعلة في الدبلوماسية الاقتصادية، فالدبلوماسية الاقتصادية لا تتأثر بالإطار المؤسساتي الذي يتم العمل فيه, وفيما إذا كان ممثلو هذه الدبلوماسية هم ممثلون حكوميين أو ممثلين غير حكوميين فقط، بل إن مسار وأسلوب المفاوضات والغاية منهما ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية يتغير وفق إطار نشاط القطاعات الخاصة التي تشارك في الدبلوماسية الاقتصادية، بالإضافة إلى القطاعات العامة وتوجهات الدولة.

فتحو ّ ل الدبلوماسية نحو المجالين الاقتصادي والتجاري أبرز فاعلين وهيئات جدد في النشاط الدبلوماسي والتي كانت تعمل سابقاً في ظل وزارة الخارجية, فتداخل العلاقات الاقتصادية، وزيادة الاعتماد الاقتصادي أظهر عدداًكبيراً من الأقسام الحكومية التي تقوم بالمشاركة في إجراء المفاوضات مع الدولة،

حيث أنها تتأثر وتهتم بعملية اتخاذ القرارات التي تؤثر في العلاقات الاقتصادية، كالبنوك المركزية، ووزارات المالية،و التجارة،و غيرها[1].

كما يضاف إليهم فاعلون جدد أخذ دورهم يتصاعد شيئاً فشيئاً على حساب الهيئات الحكومية والتي كانت سابقاً تعمل لوحدها في الحقل الدبلوماسي، حيث أن تحليل دور الفاعلين على الساحة الدولية وليس تحديد وضعهم القانوني فيما إذا كانوا يعتبرون شخصاً من أشخاص القانون الدولي، أو أنهم ليسوا كذلك، هو الذي يمكّننا في الواقع من تحديد موقعهم وفاعليتهم على الساحة الدولية، فإطلاق صفة الفاعل في العلاقات الدولية وبشكل خاص في العلاقات الاقتصادية الدولية مرتبط بمدى تأثير ومساهمة هذا الفاعل في التدفقات الاقتصادية الدولية، ولم يعد يرتبط بشكل مطلق بوصفه القانوني[2], ومن الملاحظ أن قواعد القانون الدولي تمنح الحكومات ميزة احتكار تمثيل الدولة والتصرف باسمها في مجال العلاقات الدولية، وإذا كانت السياسة الخارجية هي فن وقيادة علاقة الدولة بغيرها من الدول، فإن الدبلوماسية هي القيام بالتنفيذ والتطبيق الواعي للبرنامج المحدد من خلال عمل منهجي يومي عن طريق المفاوضات، أو على الأقل المحادثات التي تجري بين الدبلوماسيين، أو بين الدبلوماسيين ووزراء الخارجية، الأمر الذي يكشف عن أولية وأولوية الدولة كفاعل يحتكر الدبلوماسية لتنفيذ أهداف السياسة الخارجية.

يوجد تحولات كبيرة في الممارسة الدبلوماسية تكشف عن أن هناك العديد من القوى تتقاسم الصلاحيات وذلك ضمن إطار الجهاز التنفيذي للدولة، وأن القوى السياسية لأية دولة ترتبط بجماعات سياسية واقتصادية تدفعها بشكل متزايد في عملية صياغة السياسة الخارجية وفقاً لتوجهاتها وأهدافها ومصالحها، وبسبب تعدد الفاعلين في العلاقات الدولية، فلا بد من القيام بالتمييز بين نوعين من العلاقات الدولية:

النوع الأول: يشمل السياسة العليا للدولة وهي تتناول قضايا السلم والحرب، وتقتصر الأشخاص الفاعلة في هذه العلاقات على الدول والمنظمات الدولية فقط، فلا يمكن لغير أشخاص القانون الدولي أن يكون لهم تأثير في حالات الحرب والسلم، فعلى سبيل مثال تقوم الدولة بإعلان حالة الحرب إلا أنه لا يمكن أن تقوم شركة متعددة الجنسيات بإعلان حالة الحرب.

أما النوع الثاني: فيشمل السياسة العامة، أو ما يسمى بالعلاقات فوق القومية وهي تشمل المجالات الاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية....إلخ، وهذه العلاقات يشارك فيها كل الفاعلين المؤثرين على الساحة الدولية، بالإضافة إلى الدولة والمنظمات الدولية[3]، وفي هذه العلاقات تكون الدولة وبشكل متزايد خاضعة لتأثير مجموعات مختلفة عن تلك المجموعات التي تؤثر في العلاقات الدولية, فإمكانيات ونفوذ الدولة

---

[1]- راجع د.مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحولات الدولية الراهنة،مجلة المفكر، العدد الثالث، 2008،ص86.

[2]- تعتبر الدول والمنظمات الدولية فقط أشخاص القانون الدولي، دون غيرها من الأشخاص الاعتبارية الموجودة على الساحة الدولية. راجع:

ConwayW.Herderson,Op.Cit.,p61

[3]- راجع ولفغانغ فريدمان، مرجع سابق، ص29.

وسلطتها تتناقص وتتراجع لصالح هذه المجموعات، وبالتالي لم تعد الدولة هي الفاعل الوحيد في حقل العلاقات الدولية والسياسة الخارجية، بل يوجد تأهيل متزايد للمنظمات الدولية، وبما أن العلاقات التي تقوم بها أطراف أخرى غير الدولة يكون جوهرها إشباع الحاجات والرخاء الاقتصادي والرفاهية،والدولة لم تعد قادرة لوحدها على القيام بذلك، فبدأت هذهالعلاقات تخرج عن إطار السيادة الذي تتمسك به الدولة عادةً . وبالتالي بدأت أزمة السيادة بالظهور، فلم تعد الدولة قادرة على التحكم المطلق بالعلاقات الدولية[1]، كما أن التوجه نحو العالمية (العولمة) بدأ يفرض وجوده بقوة، وبالتالي لا بد من القول إن الفاعلين ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية أصبحوا يوجدون داخل دوائر السلطة في الدولة من خلال نفوذهم، ويمارسون سلطتهم بطريقتهم الخاصة، وليس بالضرورة أن يكونوا هم ذاتهم هيئات الدولة، فداخل كل دائرة للدولة يكون للأطراف الأكثر قوة إمكانية فرضرأيهم وإرادتهم، كما أنه ليس بالضرورة أن تكون إرادة السلطة العليا المسيطرة على القرار الاقتصادي هيحصراً إرادة الدولة، أو الحكومة الوطنية. وأمام تعدد الفاعلين في السياسة الدولية أصبح دور الدولة ينحصر في التحكيم بين هذه المصالح والاتجاهات المتعارضة لتحديد الخط المشترك، وصياغة الحلول لكافة التحديات والمشاكل[2].

وإذا قسمنا أشخاص الدبلوماسية السياسية إلى أشخاص تابعين للسلك الدبلوماسي،وأشخاص غير تابعين للسلك الدبلوماسي, فهنا سوف نقسم أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية إلى فاعلين وطنيين حكوميين، وإلى فاعلين غير وطنيين حكوميينوإلى فاعلين دوليين.

المطلب الأول

الفاعلون الوطنيون الحكوميون

تعد الدول والحكومات الممثل الرئيسي في الدبلوماسية الاقتصادية،وداخل كل حكومة قد توجد عدة وزارات تهتم بذات الموضوع الذي يتم تناوله ضمن إطار النشاط الدبلوماسي الاقتصادي، وتعدد الوزارات التي تهتم بذات الموضوع يخلق فرصةً لقيام اختلافات في وجهات النظر بين هذه الوزارات، وبالتالي فإن المفاوضين الدبلوماسيين أثناء قيامهم بالعملية التفاوضية يقومون بمراعاة متطلبات عديدة وبمسارين متلازمين، الأول على الساحة الدولية ومع المفاوضين الدوليين للأطراف الأخرى، والثاني على الساحة الداخلية الوطنية وفق متطلبات جميع الوزارات التي تهتم بالموضوع ذاته. وسنقوم بدراسة الفاعلين الوطنيين الحكوميين وفق ما يلي:

الفرع الأول

---

[1]- راجع د. محمد طه بدوي، مرجع سابق، ص62.

[2]- د. مصطفى بخوش، مرجع سابق، ص 90.وراجع أيضاً د. زوليك الطاهر والعربي رزق الله بن مهيدي، العولمة وتقويض مبدأ السيادة، مجلة الباحث، الجزائر، العدد 2، 2003, ص34.

السلطة التنفيذية للحكومة

في إطار الدبلوماسية الاقتصادية يكون الاهتمام منصبّاً على كيفية تعريف السلطة التنفيذية للمصلحة الوطنية وتحديدها، وفي كثير من الدول يأخذ مثل هذا التعريف والتحديد شكل جدال ونقاش معقد بين الأقسام، أو بين الإدارات المختلفة[1]. فعلى سبيل المثال مفاوضات التجارة متعددة الأطراف تتطلب من السلطة التنفيذية لكل حكومة أن تحقق إجماعاً من عدد كبير من الأقسام الحكومية المختلفة لما يتم التوصل إليه أثناء المفاوضات من معاهدات واتفاقيات، فالمفاوضات في جولة الأورغواي كانت تحت قيادة الولايات المتحدة والمفوضية الأوربية بالتشاور مع الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، ولكن العديد من الوزارات والأقسام الحكومية قد شاركت في المفاوضات، كوزارة الزراعة، حيث ساهمت في إيجاد اتفاقية تنظّم بها معايير سلامة الأغذية[2]، ووزارة الصناعة قامت بدور مركزي خلال المفاوضات في العديد من القضايا التي تمت مناقشتها كموضوع التعريفات الجمركية،وا إجراءات الحماية الأخرى مثل حصص المنسوجات والملابس، وتخفيض اإعانات الوطنية. ووزارات العلوم والتكنولوجيا المهتمة بموضوعات برامج الإعانة المالية الوطنية، وبحقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة (Trips)[3]. ووزارات المالية كذلك شاركت في المفاوضات، حيث أن تخفيض التعرفة الجمركية، قد أدى إلى تقليل الإيرادات الحكومية، كما أن المفاوضات قشمّلت الخدمات المالية، وقد شاركت في المفاوضات وزارات النقل، والاتصالات، والصحة، و الخدمات الاجتماعية، حيث كانت المواضيع التي تتم مناقشتها في هذه الجولة والتي كانت الدولة تلتزم بتحريرها تقع ضمن دائرة اهتمام وعمل هذه الوزارات.

كما قد شاركت في المفاوضات وزارة الداخلية حيث كان اهتمام هذه الوزارة بالمفاوضات ناجماً عن أن هذه الجولة قد غطت حرية النقل والهجرة، وكذلك الحال في قضايا البيئة ومعايير العمل، حيث اعتبرت قضايا رئيسية، وكما أُدرجت هذه المواضيع في جدول أعمال منظمة التجارة العالمية، مما أدى إلى مشاركة وزارة البيئة ووزارات العمل، بالإضافة إلى مشاركة أقسام التوظيف وشؤون العمل في المفاوضات[4]. كما أن الوزراء ستكون لديهم سلطة عامة وكبيرة، وسيكون من المهم بالنسبة إليهم أن تكون نتائج القرارات التي يتخذونها تؤمن الاحتفاظ بتفوق الأحزاب التي ينتمون إليها في الانتخابات، كما ستقع على كاهلهم المسؤولية النهائية لأي قرار يتم اتخاذه، رغم أنه في بعض الأحيان يتوجب على الوزراء وكبار الموظفين الحكوميين مراعاة وجهة نظر الخبراء، والفنيين التقنيين، والمهندسين وهذا يكون بشكل واضح في

---

[1]- راجع ولفغانغ فريدمان ، مرجع سابق، ص99.

[2]-Bayne/Woolock,Op.Cit.,p.47

[3]- د.عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة، الأردن،عمان،2008، ص 150.

[4]- راجع د. إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص51.

مفاوضات التجارة والاستثمار،وهو ما يعرف بتأثير التكنوقراط[1]. فالقدرة الحقيقية على التفاوض أصبحت بأيدي الاختصاصيين، الذين ينتقلون بين العواصم ويتفاوضون مباشرة، ولا تلعب السفارات إلادوراً ثانوياً في هذه المفاوضات[2].

كما أنه سيكون من المهم إعداد المسؤولين الحكوميين بشكل جيد، وذلك لقيامهم بمسؤولية تطبيق القرارات التي يتم اتخاذها من قبل السياسيين، لذلك فهم يدركون أهمية إعداد كوادر مؤسساتية مؤهلة بعيدة المدى[3]، ومع ذلك فإن الموظفين الحكوميين لن يكونوا قادرين على الإلمام بكافة تفاصيل المفاوضات, وذلك بسبب الطبيعة التقنية الصعبة في مواضيع الدبلوماسية الاقتصادية، وبالتالي سيكون للخبراء دور هام في تشكيل مواقف الدولة، وفي اتباعها سياسة معينة في هذه المواضيع، وبالتالي سيكون للخبراء الاختصاصيين تأثير حقيقي في النتائج، كما أنه في حالات أخرى يمكن أن تقوم الحكومة باللجوء إلى القطاع الخاص، أو إلى خبراء أكاديميين للقيام بتقديم دراسات فنية، كما هو الحال في اللجان الفنية لدى هيئات الدولة التي تضع معايير سلامة الأغذية[4]. ولا بد أن نذكر أن وحدة العمل التي تتمسك بها السلطة التنفيذية للقيام بدورها كمفاوض أساسي تجاه المفاوضين الأجانب، قد تجزأت بين وزاراتها المختلفة وذلك بسبب التشابك المتنامي للعلاقات الدولية، وظهور فاعلين جدد على المستوى الدولي يحاولون التأثير على مجرى السياسة الخارجية باتجاه مصالحهم وقناعاتهم.

الفرع الثاني

السلطة التشريعية للحكومة

يختلف دور البرلمانات من بلد إلى آخر, وبشكل عام السلطة التشريعية للحكومة عندما تقوم بعملية تصديق الاتفاقيات، فهناك علاقة وثيقة بين مفاوضات الدبلوماسية الاقتصادية وما ينتج عنها من اتفاقيات ومعاهدات والتصديق عليها، فللمجلس التشريعي قوة فاعلة في نقض الاتفاقيات وعدم التصديق عليها، لذلك يجب على مفاوضي السلطة التنفيذية أن يؤمنوا للمجلس التشريعي الشرح الكافي والإيضاح المناسب للاتفاقيات الناجمة عن المفاوضات التي يقومون بها[5]. إلا أن الدبلوماسية الاقتصادية تتسم بأنها ما زالت

---

[1]- يعرف التكنوقراط بأنه: مصطلح يدل على أنه لا بد من أن يحكم المجتمع من قبل الخبراء والعلماء والمهندسون، وقد نشأ هذا المصطلح مع اتساع الثورة الصناعية، وتكمن أهمية التكنوقراط في تزايد أهمية دور العلم في نواحي الحياة ولا سيما النواحي الاقتصادية، والصناعية، والعسكرية، وكذلك في تخطيط الاقتصاد والفكر الاستراتيجي، وتوسيع استخدام تطبيق العلوم. راجع موسوعة السياسة د.عبد الوهاب الكيالي المؤسسة العربية للنشر، د.ت، المجلد الأول، ص 781.

[2]- راجع د.مرسيل مرل، السياسة الخارجية، ترجمة خضر خضر، سلسلة آفاق الدولية، منشورات جروبس برس، د.ت، ص65.

[3]- فعلى سبيل المثال ممثلو الدول الأوروبية في لجنة الاتحاد الأوروبي، والتي تتعامل مع العديد من القضايا السياسية التجارية، يميلون إلى البقاء فترة طويلة في دراسة الوثائق والتي تمكنهم من معرفة الحالات المشابهة والسوابق، مما يؤثر على أي نقاش في أية سياسة يخوضها هؤلاء الممثلين، وهذا الأمر يختلف من بلد لآخر, حيث نجد أن المسؤولين الأوروبيين يبقون في مناصبهم لفترة أطول من فترة بقاء الحكومة. أما في الولايات المتحدة فإن المسؤولين يكون تعيينهم من السياسيين ومرتبط بأمر بقاء الإدارة في السلطة.

[4]-Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p.49

[5]-Grehard von glahn, Law Among Nations; MacMillan Publishing CO., IN;1981;p.189.

دبلوماسية تقنية في كثير من تفصيلاتها، مما يجعلها غير سهلة الفهم لأعضاء البرلمان الذين لا يشاركون في المفاوضات وهنا يوجد جدل حول فاعلية السلطة التشريعية في مناقشة نشاط الدبلوماسية الاقتصادية[1].

ولا بد من القول بأنه من حيث المبدأ تكون للسلطة التنفيذية حرية الحركة في اتخاذ المبادرات على المستوى الدولي، غير أن السلطة التشريعية تحتفظ بحق الرقابة اللاحقة على نتائج هذه المبادرات والالتزامات التي تترتب على عاتق الدولة، وبالتالي تستطيع هذه السلطة فرض تأثيرها على العلاقات الدولية[2]، ويتم التصديق النهائي على أية اتفاقية وفق الترتيبات الدستورية للتصديق، والتي تحدد إجراءات التصويت في البرلمان، و كيفية ممارسة حق التصويت. وبالتالي فإن أدوار السلطات التشريعية ستتفاوت من بلد لآخر، ومن قضية لأخرى، فعلى سبيل المثال: الكونغرس الأمريكي له سلطات دستورية واسعة في حقل السياسة التجارية[3]بينما سلطات البرلمان الأوروبي أقل قوة وتأثيراً في نقض الاتفاقية، حيث تنحصر مهمة البرلمان في تصديق الاتفاقية أو رفضها، أماعملية التفاوض فتكون وفق رغبة الحكومة الوطنية، مما يعطي مجالاً أوسع للمفاوض التجاري الأوروبي عما هو لدى المفاوض التجاري الأمريكي[4].

كما أن السلطة التشريعية بقبولها استقلال البنوك المركزية قد فقدت السيطرة على السياسات النقدية، بخلاف وضع إحكام سيطرتها على السياسات التجارية.

و الحكومات تتأثر بسياسة أو مذهب الحزب الحاكم، وتضع إمكانية الفوز في الانتخابات مرة ثانية أمام أعينها. فالأنظمة البرلمانية المنضبطة بشكل قوي ضمن إطار حزب حاكم وحيد سوف يكون من السهل عليها في هذه الحالة تصديق الاتفاقية. وعلى العكس إذا كان البرلمان يتسم بالانضباط الضعيف، أو في الحالة التي تكون فيها الحكومة ائتلافية، فإن تصديق الاتفاقيةسيكون أمراً صعباً، وسيخضع لمناقشة شديدة في البرلمان من قبل الفئات المختلفة التي يتألف منها البرلمان[5].

كما أنه يتوجب على دبلوماسيي الدبلوماسية الاقتصادية أن يوازنوا بين المنافع بعيدة المدى، أو متوسطة المدى، وبين المنافع قصيرة المدى ضمن إطار النمو المتزايد للتعاون الاقتصادي الدولي عند إبرام أية اتفاقية. فقد يؤدي عقد اتفاقية ما إلى زيادة التكاليف المفروضة على قطاع معين في المدى القصير،

---

[1]- راجع د. ولفغانغ فريدمان ،مرجع سابق, ص13.

[2]- راجع د. مرسيل مرل، مرجع سابق، ص53.

[3]يقوم الكونغرس الأمريكي بدورٍ كبيرٍ بدءاً من وضع المخططات أو جدول الأعمال للمفاوضات إلى التصديق على أية اتفاقية يتم التوصل إليها، فالإدارة الأمريكية يجب أن تحصل على إذن من الكونغرس بشأن أية مفاوضات، وبالتالي من هنا تبرز قدرته على السيطرة على المفاوضات، راجع علي جميل محمد, اتجاهات السياسة الخارجية الأمريكية في القرن21, العراق، دون دار نشر,2006,ص 32.

[4]- فجدول الأعمال لأية مفاوضات تجارية توضع من قبل حكومات الدول الأعضاء وبشكل كبير في مجلس الوزراء، حيث يتم التصرف وفق اقتراح من قبل المفوضية الأوروبية، وبالتالي البرلمان الأوروبي والبرلمانات الوطنية للدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لها تأثير غير مباشر تجاه المفاوضات. راجع د. حسين طلال مقلد، محددات السياسة الخارجية والأمنية الأوروبية المشتركة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد الأول، العدد 25، 2009، ص 627.

[5]- نجد مثالاً على الدول التي يكون فيها البرلمان منضبطاً تحت لواء حزب حاكم وحيد في السويد والنرويج والدنمارك، كما توجه الحكومات الائتلافية في الدول التي تتبع نظام التعددية الحزبية كدول أوروبا الغربية، ودول أوروبا الشرقية بعد انهيار الاتحاد السوفييتي، راجع بهذا الشأن د. أحمد سعيفان، المؤسسات الاجتماعية والسياسية في الدولة الحديثة، بيروت، بدون دار النشر، 1992، ص198. وراجع أيضا مرسيل مرل, مرجع سابق، ص71 وما بعد.

أما على المدى البعيد قد تصبح الفائدة كبيرةبشكلٍ يفوق التكاليف التي تحملها هذا القطاع، فعند إزالة الحواجز الجمركية في دولة ما تنافس المنتجات الأجنبية المنتجات الوطنية، وهذا ما يدفع الصناعات المحلية إلى زيادة الكفاءة والجودة و القدرة الإنتاجية، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق الدولية، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات من الصناعات المحلية.

كما أن رغبة الأحزاب في النجاح في الانتخابات البرلمانية قدتدفعها إلى تبنّي موقف معين تجاه ما يتم التوصل إليه من اتفاقيات أثناء التصديق عليها[1].

وكلمة أخيرة لا بد أن نقولها: إن تأثير الناخبين في السياسة الخارجية للدول مقتصر على الدول المتقدمة ذات النهج الديمقراطي, أما تأثير الناخبين على السياسة الخارجية للدول النامية مازال غائباً أو ومعدوماً وذلك لعدم وجودالديمقراطية و الوعي السياسي والفهم العميق لدى الناخبين في الدول النامية لما يمكن أن تحدثه أصواتهم في الانتخابات من تغيير لنهج دولتهم في المفاوضات الدولية، والتزامها بمصالحهم، وذلك عندما يسعى أعضاء السلطة التشريعية إلى إعادة انتخابهم مرة ثانية.

الفرع الثالث

الحكومات المركزية والحكومات اللا مركزية

من أهم الميزات التي تتصف بها الدبلوماسية الاقتصادية عن الدبلوماسية السياسية أن الحكومات اللامركزية تؤثر بفاعلية في عملية اتخاذ القرارات, فالدبلوماسية الاقتصادية الآن تتضمن قضايا كثيرة كالاستثمار والتأمين و الخدمات المالية ومعايير السلامة وغيرها من الأمور التي تقع تحت سلطة أو سيطرة الحكومات اللامركزية، كما أن الحكومات المركزية بدأت بالانتباه إلى أهمية الحكومات اللامركزية أو حكومات الحكم الذاتي عند القيام بأي استفتاء بشأن أية معاهدة تقوم بإبرامها.

والاتجاه نحو اللامركزية وتفويض السلطة من مسؤولي الحكومة المركزية إلى مسؤولي الحكومات اللامركزية نجده بشكل كبير في بعض دول الاتحاد الأوروبي، وهذا يتم من خلال اتباع نهج تحرري والنقل المباشر للسلطات، فالمملكة المتحدة نقلت بعض صلاحياتها من الحكومة المركزية إلى اسكتلندا وويلز، كما أدى ذلك إلى مشاركة الكيانات الإقليمية والمحلية في المسائل التقليدية التي تكون محتكرة من قبل الحكومات المركزية أو الاتحادية في المفاوضات الدولية,وحديثاًتخّول السلطات الإقليمية والمحلية مهمة الشروع في المفاوضات الدولية، والحفاظ على آليات منفصلة لتلبية احتياجاتهم وفق مصالحهم المحلية[2].

---

[1]- وهنا لا بد أن نوضح أنه توجد حالة ترابط بين السياسة والتكامل الأوروبي، حيث أن الحكومة الفرنسية بعد الاستفتاء العام واصلت معارضة التنازلات الزراعية بسبب الانتخابات التي كانت ستحدث في آذار 1993. كماأن اليابان تقدم مثالاً واضحاً آخر حيث أن سياسة الحزب الديمقراطي التحرري (LDP) مؤيدة من قبل الناخبين في الدوائر الريفية، وهذا ما حمل البرلمان الياباني على معارضة تنازلات والسماح باستيراد الأرز.راجع د. حسين طلال مقلد، محددات السياسة الخارجية الأوروبية، مرجع سابق، ص641.

[2]-تعد هذه القضية مهمة جداً في الأنظمة الاتحادية مثل الولايات المتحدة و كندا وألمانيا، حيث أن وحدات الحكم الذاتي أو الولايات تتطلع لمتابعة الدبلوماسية الاقتصادية حتى في مستواهم الإقليمي. راجع د. ريمون عقل، الدبلوماسية الاقتصادية ما بعد الحداثة، على الموقع:

WWW.Clingendael/pudl/diplomacy/pdf

في بعض الحالات تكون الحكومات الإقليمية طموحة جداً في مجال الدبلوماسية الاقتصادية[1]، فقد أصبح دور الدولة في الاقتصاد العالمي هو التنافس لجلب الاستثمارات والنشاطات الاقتصادية، (بالإضافة إلى التنافس على الحصول على حصة أكبر من الأسواق)، وهنا يأتي دور المحافظات والولايات والإدارات المحلية في التنافس لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتأثر بتطور العوامل الاقتصادية من توفر بنية تحتية مناسبة، وتوفر المواد الأولية، والموارد البشرية... إلخ, حيث تسعى الحكومات اللامركزية إلى توفير الفرص أمام الشركات الأجنبية التي تؤدي استثماراتها إلى إغناء رأس المال البشري، وبكلمة أخرى لتساهم الشركات بتوفير يد عاملة مؤهلة، وهذا بدوره يجذب المزيد من الاستثمار، ومثل هذه الأمور تهم الحكومات اللامركزية في مختلف الدول مما يدفعها إلى القيام بعملية التفاوض فيما بينها، وتتنافس للحصول على الاستثمارات[2].

الفرع الرابع

الهيئات التنظيمية المستقلة وشبه المستقلة

تعد الهيئات التنظيمية فرعاً آخر للحكومة (بعد السلطة التنفيذية والسلطة التشريعية). وفي الاقتصاديات الحديثة بدأت هذه الهيئات تلعب دوراً أكثر أهمية، وتتضمن هذه الهيئات البنوك المركزية، وهيئات الأسواق المالية، وهيئات المنافسة والشفافية، وهيئات سلامة الغذاء والدواء، وتمتد إلى هيئات الاتصالات،وأحياناً إلى هيئات معايير التجارة، كالمجلس الدولي للتصدير في الولايات المتحدة، ومؤسسات الضمان الاجتماعي كما في فرنسا, وجميع هذه الهيئات يمتد تأثيرها إلى داخل الأسواق الوطنية، وكلهم يعملون ويشاركون في المفاوضات الدولية وا ٍنما يكون ذلك بدرجات متفاوتة[3].

ولا بد من القول إن دور أو فاعلية هذه الهيئات قد تأسس بناء ً على ممارسة طويلة قامت بها الولايات المتحدة التي كانت تنتشر فيها فلسفة النظام الاقتصادي الحر، الذي يقوم على تقييد تدخل الدول في النشاط الاقتصادي. وبالتالي فإن هذه الهيئات المستقلة يتم اللجوء إليها لتصحيح أخطاء أو إخفاقات السوق. أما دول أوروبا فقد كانت فيها حكومات ترغب بالتدخل المباشر من قبلها لمعالجة المشكلات وحالات الفشل في تنظيم الأسواق، لكن الاتجاه نحو الخصخصة والدعم المستمر لهذه الهيئات أدى إلى

---

[1]- حيث قامت ولاية نيويورك بفرض عقوبات على كل من كوبا والصين والكويت ولاوس والمغرب وكوريا الشمالية والسودان وباكستان تحت ذريعة انتهاك هذه الدول لحقوق الأقليات الدينية، كذلك فرضت ولايتي ماساتشوستس ورودآيلاند عقوبات على اندونيسيا إثر قضية تيمور الشرقية، وقد أثارت هذه العقوبات انتقادات كبيرة على اعتبار أن هذا التصرف الانفرادي الصادر عن السلطات المحلية يعتبر عائقاً أمام وحدة القرار السياسي للولايات المتحدة خاصة ما يجري إرضاءً لغايات الناخبين لولاية معينة.

[2]-Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p.51

[3]- قد يبدو في بعض دول العالم الثالث أن الوزير المختص ضعيف أمام مؤسسات الضمان الاجتماعي الأكثر جهوزية بالأشخاص والوسائل المالية، حيث يكون لمسؤولي هذه الهيئات التأثير السياسي الأكبر مما يجعلهم يقومون بشكل فعلي بالمهام التي تكون من صلاحيات الوزير. راجع د. عامر سليمان عبد الملك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية والتطبيقات العملية، المجلد الأول، منشورات دار الحلبي، بيروت، 1998، ص57.

لجوء العديد من البلدان إلى تلك الهيئات للقيام بتلك المهمة, ومع ذلك تبقى الحكومات مسؤولة مسؤولية مباشرة عن تنظيم قطاعات الاقتصاد، إلا أنها تبتعد عن العمليات اليومية[1].

وأهمية مثل هذه الهيئات يمكن أن نتصور ها في العديد من القضايا، فهذه الهيئات وضعت المعايير والشروط التي يتم العمل بها فيما يتعلق بالخدمات الفنية والتقنية وإذا كنا نقول أن مثل هذه الهيئات تعتبر كممثل حكومي في الدبلوماسية الاقتصادية وذلك بشأن العديد من المجالات، فإننا بالمقابل نجد توجهاً لدى الحكومات في تفويض القضايا التي تتضمن تقنيات تفصيلية إلى الهيئات المختصة[2], فهناك بعض حالات المفاوضات المتعلقة بالأنظمة والقواعد لا تتم من قبل الهيئات العامة، إنما تترك وبشكل كامل إلى القطاعات الخاصة[3].

ومما سبق نجد أن هناك حالات تشير إلى وجود تقدم طبيعي في الفاعلين المؤثرين في الدبلوماسية الاقتصادية نحو الممثلين غير الحكوميين، بالإضافة إلى الممثلين الحكوميين[4].

المطلب الثاني

الفاعلون الوطنيون غير الحكوميين

لقد أشرنا إلى أن من السمات الرئيسية للدولة الوطنية أنها تعد ممثلاً في الدبلوماسية الاقتصادية، إلا أننا نجد أن الحكومات الوطنية لم تعد هي الممثل الوحيد، بل إن تعقيد العلاقات الاقتصادية على المستوى الدولي وتعدد الأطراف الفاعلة، أدى إلى قيام الدولة بتفويض جزء من اختصاصها في إقامة علاقات اقتصادية دولية إلى جهات وطنية غير حكومية وهو ما سنوضحه وفق ما يلي:

الفرع الأول

جماعات الضغط

إذا كان من المسلّم به أن الدول والمنظمات الدولية هي وحدها الوحدات الدولية المتمتعة بالشخصية القانونية الدولية، إلا أنه توجد وحدات أخرى لا تتمتع بهذه الشخصية، ولكن لها مع ذلك دور في العلاقات

---

[1]- راجع، د. صبحي تادرس قريصة و مدحت محمد عقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983، ص 152. وكذلك راجع د. منى كمال، التنسيق بين السياسة المالية والنقدية، على الموقع:
WWW.mpra.ub.uni.muenchen.de26856/1/1 /modified.pdf

[2]- فعلى سبيل المثال في العام 2000 كان هناك نقاش مهم حول شروط وصول تقنية الهاتف النقال إلى شبكة الاتصالات العامة والمعايير التي سوف تتبع لاستخدام هذه التقنية، وكانت الهيئات المسؤولة عن دراسة هذه القضية في العديد من البلدان هيئات تنظيمية مثل لجنة الاتصالات الاتحادية(FCC)في الولايات المتحدة ولجنة الاتصالات في المملكة المتحدة (OFTEl) أو المديريات العامة (DGS) للمعلومات الاجتماعية والمنافسة في المفوضية الأوروبية. راجع ريمون عقل، مرجع سابق.

[3] - على سبيل المثال معايير الاعتراف المتبادل لفحص الأدوية في قطاع الأدوية، حيث ترك هذا الأمر للشركات الأدوية اليابانية والأوروبية والأمريكية في إطار اتفاقية دولية أوائل الثمانينيات، يوفر الاتحاد الدولي لأسواق الأوراق المالية والمجلس الدولي لجمعيات السندات المالية ولجنة المعايير للمحاسبة الدولية إطار تعاون للقطاع الخاص بين أسواق الأوراق المالية وأسواق رأس المال. كما توجد بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة مفاوضات بين هيئات متخصصة للاعتراف المتبادل للمؤهلات. راجع:
Bayne/woolcock,Op. Cit.,p52 .

[4] -هناك من يعتقد أيضاً أن المدن الكبيرة في العالم، تلعب دوراً في الدبلوماسية الاقتصادية، حيث يكون لهذه المدن تفويض تجاري لإقامة مشاريع اقتصادية بما وراء البحار، ويكون لها سياسية خارجية خاصة، كما فعل عمدة مدينة نيويورك الأمريكية الذي انتقد سياسة جورج بوش في رفع العقوبات الاقتصادية على جنوب إفريقيا للممارسة العنصرية عام 1991، حيث طالب الشركات التجارية استمرار تنفيذ هذه العقوبات. راجع:
Henderson,Op.Cit.,p72.

الدولية لا ينبغي إهماله أو الاستهانة به، حيث أنها تؤثر عادةً في العلاقات الدولية من خلال تأثيرها على الدول المختلفة أثناء قيام الدولة بممارسة مهامها, وهذه الوحدات هي ما يسمى بجماعات الضغط[1].

أولاً – تحديد جماعات الضغط:

تتكون هذهالجماعات عادةً من مشروعات مالية أو اقتصادية يتجاوز نشاطها حدود الدولة الواحدة، وإن هذه المشروعات كثيراً ما تتمتع بإمكانيات اقتصادية ومالية تتجاوز إمكانيات كثير من الدول، الأمر الذي يمكّنها في كثير من الأحيان من ممارسة ضغط حقيقي على البعض من دول العالم في سبيل حماية مصالحها الخاصة أو تحقيق المزيد من الربح، وكثيراً ما تمارس إحدى هذه الوحدات نوعاً من الاحتكار القانوني أو الفعلي لاستخراج أو إنتاج ثم تسويق المحصول الرئيسي لواحدة أو أكثر من الدول، الأمر الذي يصل بها في النهاية إلى السيطرة شبه الكاملة على مقدرات هذه الدولة[2]. ولا بد من القول إنه كثيراً ما تقوم الدولة التي تتمتع هذه الجماعات بجنسيتها باستغلال نفوذ هذه الجماعات، واستخدامها كأداة من أدوات سياستها الخارجية.

تمثل الشركات متعدد الجنسيات المثال الأبرز لجماعات الضغط، فهذه الشركات رغم أنها كيانات غير حكومية، إلا أنها تشارك الحكومات ـ سواء في الدولة الأم أو في الدولة المضيفة ـ علاقاتها الدولية، من خلال التأثير على سياسات ونشاطات هذه الحكومات، فتلك الشركات تكون أحياناً قريبة جداً من السلطات السياسية المسؤولة في الحكومة، وبالتالي تستطيع أن تؤثر على شؤون الدول[3]، حيث تتحدد الاستراتيجيات الإنتاجية والتسويقية لهذه الشركات على مستوى يتجاوز حدود الدولة السياسية، ليتعامل مع معظم مناطق العالم[4].

وهذه الجماعات يمكن أن تكون وفق أشكال متنوعة, كاتحادات الصناعة، حيث تميل هذه الاتحادات إلى تمثيل المصالح الوطنية، فهناك تعاون بين الاتحادات الوطنية كاتحادات دول أوروبا التي كانت فاعلة ونشيطة. فاتحاد الصناعة البريطاني يعد الأكثر أهمية على المستوى الأوروبي واتحاد الصناعة الأوروبي الذي يضم كل الاتحادات الوطنية في الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، أما في الولايات المتحدة فإن

---

[1]- تعرف جماعات الضغط بأنها كل جماعة يكون لها مصلحة ما، تلجأ إلى التدخل لدى الحكومة من أجل تحقيق مطالبها أو تأكيد ادعاءاتها من خلال التأثير والضغط على السلطات العامة لكي توجهها في أعمالها وسياساتها وفقاً لما تقتضي مصالح هذه الجماعات، كاتحادات رجال الأعمال وغيرها، ولابد أن يتوفر لهذه الجماعات ما يسمى بأدوات النفوذ بقوة مالية وعددية ومعرفة المنتج في مهامها لتحقيق أهدافها. راجع د. أحمد سعيفان، مرجع سابق، ص 289.

[2]- كعلاقة جواتيمالا بشركة الفواكه الأمريكية المستغلة لمزارعها، وعلاقة شيلي بالقوى الاقتصادية الأمريكية التي تستغل مناجم النحاس، وعلاقة ليبيريا بالشركة الأمريكية التي تستغل المطاط، وعلاقة الكثير من دول الشرق الأوسط المنتجة للبترول بالشركات الأجنبية المستغلة لحقول بترولها، ولعل من الجدير بالذكر إن ثمان شركات بترول عالمية تسيطر على استخراج وتكرير وتسويق ما يزيد على نصف الإنتاج العالمي من البترول، وأن ثمة اتفاق بينها لتقسيم الدول المتخلفة المنتجة للبترول إلى مناطق نفوذ بحيث تستأثر كل منها بمنطقة معينة لا تنافسها فيها أي من الشركات الأخرى.

[3] - راجع د. عبد الهادي علي النجار، الشركات دولية النشاط، مجلة مصر المعاصرة، السنة 71، العدد 382، تشرين الأول،1980، ص27.

[4] - راجع د. حازم الببلاوي، النظام الدولي المعاصر، سلسلة عالم المعرفة،عدد257، عام 2000، ص184.

الاتحادات والتعاونيات تعتبر أقل تأثيراً مما هو عليه الحال في أوروبا واليابان وذلك فيما يتعلق بالتأثير على سياسة الحكومة[1].

وأيضاً اتحادات العمال تعد من ضمن جماعات الضغط، حيث أن العمل المنظم يسعى إلى أن يدافع عن مصالح أعضائه، وما زالت اتحادات العمال تعد من أكثر الاتحادات تماسكاً وقوة بالرغم من أن العضوية في هذه الاتحادات في معظم الدول المتقدمة قد هبطت منذ السبعينيات من القرن الماضي بسبب انتقال النشاط الصناعي إلى الدول النامية، وضعف تنظيم اتحادات العمال في قطاعات الخدمات، والقطاعات الاقتصادية الحديثة. حيث أننا نجد في قطاع الخدمات نشاطاً اقتصادياً هائلاً إلا أنه أقل تنظيماً من قطاع الصناعة التقليدي[2].

ثانياً – تأثير جماعات الضغط:

تمتاز جماعات الضغط بالدفاع عن مصالحها الخاصة واعتماد الأسلوب غير المباشر في عملها، فهي تعمل على توجيه سياسة الدولة في الاتجاه الذي يخدمها، فهدفها هو التأثير على السلطة السياسية من أجل تحقيق المكاسب، وهي لا تسعى إلى ممارسة السلطة وهذا ما يميزها عن الأحزاب السياسية[3]. ولا نستطيع القول إن هذه الجماعات تخضع لسيطرة الدول، بل قد يكون العكس صحيح، حيث أن تأثير وسيطرة هذه الجماعات على الدولة لا يمكن إنكاره كما هو الحال في كثير من الدول المتخلفة التي تخضع عادةخضوعاً واقعياً للشركات الأجنبية المستغلة لثرواتها الرئيسية[4].

ومع ذلك فإن جماعات الضغط التي تؤثر على سياسة دولة ما قد لا تكون جماعات أجنبية، حيث يمكن لمجموعات وطنية أن تؤثر على سياسة دولتها بشكل مباشر عن طريق قيامها بممارسة الضغوط، سواء من قبل شركة، أو جمعية، أو قطاع معين، أو حتى بمستوى اتحاد، أو أن تؤثر على سياسات الدولة بشكل غير مباشر عن طريق التعاملات في الأسواق، أو أن تلجأ هذه الجماعات إلى الطريقين معاً . فعلى سبيل المثال: قد تقوم منظمات أو اتحادات العمال بالتفاوض مع حكومتها الوطنية بشأن تخفيف العبء الضريبي على فئة محدودي الدخل, وبأن ذلك من شأنه أن يؤدي إلى تخفيض الضغط لزيادة الأجور، وبالتالي السعي إلى إبقاء تكاليف الإنتاج منخفضة لانخفاض كلفة اليد العاملة، مما يؤثر على حركة

---

[1]- يعتبر تنظيم الكيندانيرن (Keindanren) الياباني من أقوى تنظيمات العالم حيث استطاع تشكيل حوالي عشر لجان تعاونية ثنائية وإقليمية، وهي لجان يحق لها تعيين ممثليها لدى الجهات المعنية الاستشارية المختصة وتقديم النصح للحكومة التي يعود لها الفضل في المشاركة في صياغة السياسة الاقتصادية الوطنية، ولا يتردد الباحثون اليابانيون في التأكيد على أن الدبلوماسية الخاصة التي تمارسها نقابة أرباب العمل بمثابة وزارة ثانية للشؤون الخارجية. راجع د. مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحولات الدولية الراهنة، مرجع سابق، ص87.

[2]- راجع د. ريمون. عقل، الدبلوماسية الاقتصادية ما بعد الحداثة، مرجع سابق.

[3]- د.راجع عصام سليمان، مدخل إلى علم السياسة، دون دار نشر، بيروت، الطبعة الثالثة، 1996, ص108.

[4]- راجع د. محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مرجع سابق، ص196.

الاستثمار وتحقيق نمو اقتصادي، وبالتالي سوف تأخذ الحكومة بعين الاعتبار هذه الأمور عند قيامها بمفاوضات لجذب الاستثمار[1].

كما أن درجة التأثير على الحكومات تختلف فيما إذا كانت جماعة الضغط هي اتحاد أحد القطاعات(الصناعية، أو الخدمية....إلخ)أم ائتلاف شركات، حيث أن الاتحادات عادةً يجب أن تحقق إجماعاً واسعاً بين أعضائها بشأن مسألة معينة، وهذا ما سيجعلها بطيئة في تطوير موقفها، أو أقل قدرة على التعامل مع التفصيلات الدقيقة. أما تكتل الشركات فإنها تملك أهدافاً واضحة وشديدة التركيز، وتميل إلى أن تكون ذات نشاط محترف[2], حيث أن تكتل الشركات الأمريكية غالباً ما توجه نقداً إلى الاتحادات الأوروبية بأنها ذات نشاط بطيءوغير محترف بشكل كافٍ .

كما أنه يعتبر من ضمن جماعات الضغط اتحادات القطاعات المهنية، فداخل كل بلد يوجد عدد كبير من الاتحادات المهنية، وتكون هذه الاتحادات ذات تأثيرٍ معين، لكن بدرجات متفاوتة، حيث اتحادات الزراعة مثلاً، تشكل قوة اجتماعية ذات تأثير كبير في بلدان أوروبا الغربية، وبشكل عام فإن الاتحادات الأوروبية تقوم بمراقبة تطور التشريع الأوروبي فيما يمس مصالحها.

وبالتالي نرى أن القرارات التي تتخذها حكومة، ما هي إلا نتاج ميزان القوى المؤثرة بين الفئات المختلفة الموجودة ضمن هذه الدولة، ويكون بشكل أوضح في النظم الديمقراطية حيث تكون المصالح الخاصة ذات صوت مسموع[3]، ويكون لها تأثير على السلطة التشريعية أثناء قيامها بإقرار الاتفاقيات الدولية المختلفة, وعلى السلطة التنفيذية عند إجراء المفاوضات, حيث تضع هذه السلطات أمام أعينها مصالح تلك الجماعات عند إقامتها للعلاقات الاقتصادية مع دول أخرى، كما لا بد من القول إن القسم الأكبر لتأثير هذه الجماعات يأتي من المعلومات المتخصصة والتقنيات والبرامج والتوصيات والتوضيحات التي يمكن أن تقدمها هذه الجماعات لدولة بشأن القضايا التي تعنيها، وترغب في توجيهها نحو سلوك معين[4].

الفرع الثاني

منظمات حماية المستهلك

يوجد توجه في معظم البلدان إلى إيجاد نوع من تمثيل المستهلك لدى الهيئات والإدارات الرسمية في الدولة، وتقوم هذه المنظمات بالحفاظ على حقوق المستهلكين من خلال جمع ونشر المعلومات والتحاليل

---

[1]-Bayne.\woolcock,Op.Cit.,p.54

[2]- راجع د. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، منشورات سلسلة عالم المعرفة، العدد 107، ص 41.

[3]-Bayne/woolcock,Op.Cit.,p55

[4]- راجع د. ماكس سكيدمور ومارشال كارتروانك، كيف تحكم أمريكا، ترجمة لطفي لوقا، الدار الدولية للنشر والتوزيع، 1988, ص209.

والاختبارات المتعلقة بالسلع والخدمات[1]، ومع ذلك فإن قوة التمثيل تتفاوت من بلد لآخر، وهذه المنظمات قد تكون قريبة من الحكومة، إلا أنها في معظم الأوقات غير حكومية ومستقلة، وتقوم بممارسة ضغوط جديدة على حكوماتها حيث تطالبها باتباع سياسات وتدابير تؤمِّن حماية المستهلك[2], إلا أن الحكومات تخشى من قيامها بتطبيق ذلك إلى أن تصبح هذه التدابير والسياسات حواجز تعرقل التجارة الدولية، فتقوم الحكومات بمراعاة هذه الضغوط وجعلها متماشية مع التزامات التجارة الدولية[3].

ولعل المثال الأبرز لهذه المنظمات هو منظمات حماية المستهلك في الدول الأوروبية، حيث أن منظمات المستهلكين الوطنية تدعم مكتب مستهلكي الاتحاد الأوروبي (BEUC) في قيامه بدور متطور لحماية المستهلك،و هذا النشاط الذي يقوم به مكتب حماية المستهلك في الاتحاد الأوروبي ومنظمات حماية المستهلك الأوروبية يفرض على الهيئات الأوروبية (كالبرلمان الأوروبي) أن تأخذ وجهات نظر المنظمات والمكتب بجدية أكبر، وبالتالي إمكانية فرض تأثيرها على التشريع الأوروبي لإيجاد تعاون، وتوفير وضع مشترك لكل القطاعات المماثلة والمتكافئة ضمن نطاق الاتحاد الأوروبي. فمنظمات حماية المستهلك وغيرها من منظمات الاتحاد الأوروبي تسعى للتكامل مع بعضها ضمن إطار العملية السياسية، غير أن منظمات حماية المستهلك في الولايات المتحدة تميل إلى أن تكون أقل تمركزاً بقوة تأثيرها حيث يوجد خمس منظمات حماية مستهلك، إلا أنها تعمل منفردة، وتقوم بالتنافس فيما بينها لتكوين الرأي العام داخل الولايات المتحدة.

ومع ذلك فإن الدول النامية لا تخلو تماماً من منظمات حماية المستهلك، على الرغم من أن هذه المنظمات ـ إن وجدت ـ تكون معظمها ضعيفة وممزقة وغير منظمة. فعلى سبيل المثال يوجد في الهند ما يقارب ثمانية عشر منظمة حماية مستهلك.

وأخيراً عندما تسعى الحكومات إلى تنظيم المد الاقتصادي والمالي عبر الحدود تجد نفسها في مواجهة الفاعلين غير الحكوميين أمام اعتبارين وهما: إما تفضيل المنفعة على حساب الاعتبارات الدبلوماسية والاستراتيجية، أو التضحية بالثانية على حساب الأولى. وغالباً ما تكون التسوية مفروضة في حينها من قبل الظروف أكثر منها من قبيل التخطيط الدقيق[4]، كما لا بد أن نذكر أن جميع الجهات المؤثرة في

---

[1] - راجع د. مصطفى أحمد أبو عمرو، موجز أحكام قانون حماية المستهلك، منشورات دار الحلبي، بيروت، الطبعة الأولى،2011، ص213.

[2]- كعقد اتفاقيات بشأن مواصفات المنتجات، والعمل مع الدول الأخرى والمنظمات الدولية وقطاع الأعمال التجارية على تطوير التكنولوجياالسليمة بيئياً ، والتوجه نحو استهلاك مستدام، وأن تتبع برامج تثقيفية للمستهلك، والمشاركة في وضع الأنظمة وغيرها، من التدابير التي تسعى منظمات حماية المستهلك إلى تطبيقها.

[3]- لا بد أن نذكر أن هناك توجهاً لدعم منظمات المستهلك كالجهود التي تقوم بها الأمم المتحدة، حيث أصدرت ما يسمى بمبادئ الأمم المتحدة التوجيهية لحماية المستهلك عام 1999، حيث أوضحت الخطوط التي يجب على الدول اتباعها والأهداف المطلوب تحقيقها لحماية المستهلك عند إعداد سياساتها التجارية والاقتصادية، سواء على الصعيد العملي أو على الصعيد الدولي.

[4]- راجع مرسيل مرل، مرجع سابق ص82.

الدبلوماسية الاقتصادية التي تمت دراستها سابقاً تتمتع بصفة وطنية، لكن هناك جهات تؤثر في الدبلوماسية الاقتصادية للدول على الرغم من أنها قد لا تتمتع بصفة وطنية.

المطلب الثالث

الفاعلون الدوليون

يؤثر الفاعلون الدوليون في الدبلوماسية الاقتصادية بغض النظر عن جنسيتهم، وسواء أكانوا حكوميين أم غير حكوميين، ويعملون ضمن فئات متعددة وفق ما يلي:

الفرع الأول

المجتمع المدني العالمي

في العقدين الأخيرين من القرن العشرين نشطت بشكل كبير المؤتمرات الدولية التي تناقش القضايا الإنسانية العالمية، ويشترك في هذه المؤتمرات بفاعلية إلى جانب ممثلي الحكومات عدد كبير من المنظمات غير الحكومية، وتتكون هذه المنظمات من أفراد أو جماعات يدافعون عن قضايا معينة، وهي تعمل بشكل مستقل عن أية دولة, وتتيح لهم آليات العولمة الجديدة إمكانية التأثير في صناعة القرار على المستوى العالمي.[1]

أولاً – نشوء ظاهرة المجتمع المدني العالمي:

تعد ظاهرة المجتمع المدني ظاهرة حديثة نسبياً، وعلى الرغم من أن هذه الظاهرة وليدة عصر العولمة، إلا أنها منظمات محدودة التأثير والفاعلية, كما أنها في كثير من الأحيان موجهة ضد إحدى سياسات العولمة, ففي ثمانينيات القرن الماضي ساد الاعتقاد لدى الحكومات بأن التدفقات الحرة للتجارة والمال والمعلومات سيكون لها مردود إيجابي، وهذه الأفكار قد أثرت على نشاط الدبلوماسية الاقتصادية في تلك الفترة، وهو ما عرف بالليبرالية الاقتصادية، فكان توجه الدبلوماسية الاقتصادية في تلك المرحلة نحو إلغاء الحواجز بين الدول، وتغيير الأنماط الاقتصادية، والتوجه نحو الخصخصة، وجعلها ضمن إطار النظام الرأسمالي الدولي، ودمج الاقتصاديات العالمية ضمن نطاق النظام الاقتصادي الواحد من خلال دمج الأسواق العالمية في حقول التجارة والاستثمار المباشر، وانتقال الأموال والقوى العاملة والتكنولوجيا، والزيادة المستمرة لانتشار التكتلات الاقتصادية والتحالفات الاستراتيجية للشركات العالمية[2]، وكرد فعل على هذا التوجه نحو العولمة ظهر عدد كبير من المنظمات والتنظيمات والجماعات التي تهتم بالعديد من القضايا, كقضايا العمال العاطلين عن العمل، ومستوى الأجور، والفقر، وقضايا الصحة والبيئة والتعليم، ومن هذه

---

[1]- يعرف المجتمع المدني العالمي بأنه: المنظمات غير الحكومية التي تنهض بعبء التعبير عن اهتمامات وقيم أعضائها, استناداً إلى عتبارات أخلاقية، أو ثقافية، أو سياسية، أو علمية، أو أدبية. راجع منشورات البنك الدولي على الموقع:
http://go.worldbank.org/YTA8OS82CO

[2]- راجع د. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية والإقليمية في عصر العولمة وتفعيل دور التكامل الاقتصادي في الدول النامية، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر, كلية العلوم الاقتصادية، 2007، ص 91.

التنظيمات من يهتم بمواجهة النظام العالمي الجديد، ومنها من يركز على الاستغلال الذي تتعرض له بلدان العالم الثالث[1].

ولا بد من أن نشير إلى أن المنظمات غير الحكومية (NGO) يترافق نشاطها في كثير من الأحيان مع النشاطات الحكومية، فعلى سبيل المثال عقدت في سبعينيات القرن الماضي مؤتمرات دولية عديدة بشأن البيئة، كمؤتمر الأمم المتحدة عن البيئة البشرية عام 1973 في ستوكهولم، وصدر عنه إعلان ستوكهولم عن البيئة، وخطة عمل تتكون من 109 توصية تدعوا الحكومات ووكالات الأمم المتحدة والمنظمات الدولية إلى التعاون من أجل حماية الحياة ومواجهة مشكلات البيئة. وأيضاً مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية(UNCED)والذي عرُف باسم مؤتمر قمة الأرض الذي عُقد في ريودي جانيرو في حزيران عام 1992[2]، وقد صدر عن هذا المؤتمر ما يسمى بإعلان البيئة والتنمية وجدول أعمال القرن الواحد والعشرين، وبيان مبادئ توافق عالمي في الآراء بشأن إدارة جميع الغابات وحفظها وتنميتها المستقلة، وفتح المؤتمر باب التصديق على اتفاقية عن تغيّر المناخ، والاتفاقية المتعلقة بالتنوع البيولوجي[3].

بالإضافة إلى مشاركة أكثر من 100 رئيس دولة وحكومة في مؤتمر قمة الأرض (باعتبارهم ممثلين حكوميين) فقد شارك إلى جانبهم في هذا المؤتمر عشرات الآلاف من الأشخاص الذين حضروا قمة الأرض، وعقدمؤتمر موازٍ نظمته المنظمات غير الحكومية، وقد شاركت في هذا المؤتمر الموازي والذي عُرف باسم منتدى العولمة مئات من المنظمات غير الحكومية، سواء من الدول المتقدمة أو من دول العالم الثالث[4]، وقد كان حافز هذه المنظمات في نشاطاتها هو الاهتمام المشترك، والسعي للقيام بالضغط على الحكومات لإقرار سياسات دولية أكثر ملائمة للأوضاع الإنسانية, وقد وجدت الدول والحكومات نفسها مجبرة على الأخذ بعين الاعتبار المطالب والاتجاهات وتلبية الاحتياجات التي تنادي بها هذه المنظمات، حيث أن هذه المنظمات تعبّر عن الرأي العام الدولي[5].

---

[1]- إن أكبر منظمات المجتمع المدني العالمي موجودة في الولايات المتحدة كالمنظمات العمالية واتحادات الشغل التي تراقب أثر عولمة الاقتصاد على معدلات أجور العمال وعلى نسبة البطالة، وأيضاً المنتدى الاجتماعي العالمي المناهض لمنتدى دافوس والتنسيق الجماعي المناهض لمنظمة التجارة العالمية.

راجع د. محمد عابد الجابري، مناهضة العولمة وأصولية السوق، مقال موجود على الموقع:WWW.alkashif.org

[2]- راجع د. عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص 84.

[3]- راجع د. رضوان أحمد لحاف، حق الإنسان في بيئة سليمة في القانون الدولي العام، رسالة دكتوراه، القاهرة، 1998، ص 155.

[4] -Elena V.Mclean; International Organization and Environmental Aid; Submitted in Partial Fulfillment of Requirement For The Degree Doctor of Philosophy For University of Rochester, New York,2006,p27

[5]- يعبر الرأي العام العالمي عن القضايا التي تهم قطاعات واسعة من الناس، حيث يتم التنسيق لتكوين الرأي والتعبير عنه بشكل دولي، فقد أصبح الاهتمام بالقضايا العالمية يتم من خلال تعاون يتجاوز حدود الدولة الواحدة، وتقوم بتشكيل الرأي العام الدولي الحركة الدولية للمجتمعات المدنية، وذلك فيما يتعلق بالقضايا ذات الاهتمام العالمي والإقليمي والمحلي، وذلك بصفتها ناقدة للسياسات والحكومات القومية والمنظمات الدولية الحكومية، وتكون هذه الحركة قادرة على التحدث بشكل مستقل عن الحكومات، كما تضم هذه الحركة مؤسسات فكرية أيضاً تساهم في تكوين الرأي العام الدولي، كمعهد أبحاث السياسة الخارجية الأمريكية، ومؤسسة أطلس للأبحاث الاقتصادية، ومعهد أوربان الذي له مؤسسات تابعة له فيما وراء البحار، وتمتد هذه الحركة في نشاطها على الندوات والمؤتمرات والنقاشات الدولية مستغلة وسائل الاتصال الحديثة. راجع المجلة الالكترونية لوزارة الخارجية الأمريكية، تشرين الثاني،2002، ص 18.

ثانياً – الأساس القانوني لمشاركات منظمات المجتمع المدني العالمي

إن مشاركة منظمات المجتمع المدني في عملية اتخاذ القرارات أمر معترف به في العديد من المواثيق الدولية، حيث ينص الإعلان العالمي لحقوق الإنسان على أن (لكل شخص حق المشاركة في إدارة الشؤون العامة لبلده، إما مباشرة، أو بوساطة ممثلين يختارون بحرية)، كما نص الميثاق العالمي للطبيعة على أنه (يجب إتاحة الفرصة لجميع الأشخاص وفقاً لتشريعهم الوطني للإسهام متفردين أو مشاركين مع غيرهم، في صياغة القرارات ذات الصلة المباشرة...)، كما نص البيان الذي قدمته مجموعة العمل الدولية الأولى المعنية بالغذاء على عزمها على (حماية حقوق الأفراد والجماعات المعنيين في الحصول على جميع المعلومات ذات الصلة، وفي استشارتهم في عمليتي التخطيط واتخاذ القرارات المتعلقة بالأنشطة التي قد تؤثر على الصحة والبيئة...)، كما نص إعلان ريودي جانيرو عن البيئة والتنمية على أن (تعالج قضايا البيئة على أفضل وجه، بمشاركة جميع المواطنين المعنيين على المستوى المناسب، كما تتاح لكل فرد فرصة المشاركة في عملية صنع القرار).

أما على الصعيد الإقليمي، فقد أشارت الاتفاقية الأمريكية لحقوق الإنسان في المادة 23 إلى ضمان المشاركة، بينما أشار الميثاق الإفريقي لحقوق الإنسان إلى هذا الحق في المادة 1/3، كذلك الميثاق الأوروبي الخاص بالبيئة والصحة الصادر عن المؤتمر الأوروبي الأول عن البيئة والصحة عام 1989، حيث ينص في المبدأ الأول على أن (لكل فرد الحق في المشاركة في عملية صنع القرارات)

كما أن الحق في المشاركة في الدبلوماسية الاقتصادية من قبل منظمات المجتمع المدني يكون واضحاً في الدول التي تتوفر فيها حرية التعبير والمشاركة في إدارة الشؤون العامة للبلاد، كالدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، إلا أن ذلك ليس من السهل في الدول التي تعاني من تباين اجتماعي واقتصادي كبير مع غياب المؤسسات الديمقراطية، وانتهاك مصالح الجماعات[1].

ولا بد أن نقول إن منظمات المجتمع المدني تنشط على المستوى العالمي و الإقليمي وليس فقط على المستوى الوطني، حيث تهتم بأمور العمال، وتمارس ضغوطاً على الحكومات لربط التجارة الدولية بالمعايير الاجتماعية للعمل، كما أن منظمات المجتمع المدني العالمي تهتم بأمور التنمية والفقر، حيث أن المنظمات غير الحكومية بدأت تقوم بلفت الأنظار نحو الفقر المتزايد والتفاوت بين طبقات المجتمع،و الذي وُجد بفعل عولمة الأسواق في العديد من الدول النامية،وإن المساعدات التنموية التي تقدم للدول النامية غير كافية و لا بد من أن يتم تقديم مساعدات كبيرة، وأن تكون غاية هذه المساعدات هي فقط تنمية الدول النامية وليست مرتبطة بتحقيق مصالح الدول المتقدمة، كما يجب مراعاة وضع هذه الدول داخل إطار المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية، وصندوق النقد الدولي[2].

---

[1]- راجع د. رضوان الحاف، مرجع سابق ص361.

[2]- تقر عدة صكوك دولية بأن مساهمة المجتمع المدني في جهود التنمية تكون على عدة مستويات ومن هذه الصكوك برنامج عمل فيينا في الجزء الأول المادة 13 تنص على أن تقوم الدول والمنظمات الدولية مع المنظمات غير الحكومية بتهيئة ظروف مواتية على الصعيد الوطني والإقليمي والعالمي لضمان تحقيق التنمية. كما تنص وثيقة الأمم المتحدة الخاصة بأهداف التنمية الألفية على قيام =

كما تتضمن منظمات المجتمع المدني العالمي منظمات البيئة غير الحكومية، والتي كانت لها قوة تأثير مساوية كمنظمات العمل والتنمية، حيث تطالب هذه المنظمات بتوفير دعم أكبر لتحقيق التنمية المستدامة لدى كل من الرأي العام والأحزاب السياسية، خصوصاً في دول الاقتصاديات المتطورة، كما أن منظمات المجتمع المدني في حقل البيئة ساهمت في إيجاد التزام دولي لحماية التراث الإنساني المشترك. كما أثارت مسألة الآثار السلبية الناتجة عن التكنولوجيا الحديثة على البيئة، حيث أوضحت بأن التطور العملي له آثار سلبية بالبيئة وغيرها من القضايا.

الفرع الثاني

قطاع الأعمال الدولي

ينظم قطاع الأعمال على المستوى الدولي وفق أشكال مختلفة، فمن ناحية التنظيمات غير الحكومية ذات العضوية العالمية توجد غرفة التجارة الدولية (ICC) المؤسسة عام 1919، ووظيفتها الأساسية هي أن تروج لإقامة أسواق مفتوحة من خلال التأثير والضغط على الحكومات الوطنية والمنظمات الدولية، وتكوين قواعد إدارة الأعمال التجارية، ويدخل ضمن القائمين بأعمال غرفة التجارة الدولية عدد كبير من مجموعات العمل الاختصاصية و الخبراء (أكثر من 500 خبير)، ولديهم القدرة على الوصول إلى مناقشات الأمم المتحدة والمنظمات الدولية التي تتعلق بقطاع الأعمال الدولية[1].

وعلى المستوى الجماعي توجد اللجنة الاستشارية لقطاع الأعمال والصناعة ضمن إطار منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية(BIAC)، فقد زودت هذه اللجنة قطاع الأعمال بالعديد من الآراء والأفكار ووجهات النظر، وقدمت مداخلات إلى مناقشات منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي، وتتألف لجنة قطاع الأعمال والصناعة الاستشارية من الاتحادات القيادية لقطاع الأعمال، وقطاع الصناعة في بلدان منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية.

=رؤساء الدول والحكومات ومنظمات المجتمع المدني، بما في ذلك المنظمات غير الحكومية والجمعيات والمؤسسات المتطوعة والقطاع الخاص وغير ذلك من الجهات صاحبة المصلحة على الصعيد المحلي الوطني والإقليمي والعالمي بتعزيز دورهم في الجهود المبذولة من أجل التنمية على الصعيد الوطني، والمساهمة في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية بحلول عام 2015 وذلك في الفقرة (17)، وكذلك أيضاً إعلان استانبول، حيث ناشد المجتمع المدني ومن ضمنه المنظمات غير الحكومية، والجمعيات التطوعية، والمؤسسات الخيرية، والقطاع الخاص، والأوساط الأكاديمية، وسائر الجهات التي يكون لها مصلحة وعلى كافة الأصعدة لتعزيز دورها في الجهود الإنمائية للدول الأقل نمواً . راجع وثائق الأمم المتحدة A/HRC/SF/2011/2 وE/CN.172002/PC.2/7

[1]- وقد تكونت غرفة التجارة الدولية نتيجة تجمع شركات فردية واتحادات القطاعات المهنية، وغرف تجارة وطنية. فغرفة التجارة الدولية تمثل حوالي 800 غرفة تجارة وطنية في أكثر من 130 بلداً وتأسست غرفة التجارة الدولية عام 1919 بهدف خدمة قطاع الأعمال الدولي عن طريق تعزيز التجارة والاستثمار وفتح الأسواق للسلع والخدمات والتدفق الحر لرأس المال، وقد كانت أولى أعمالها بعد الحرب العالمية الأولى وذلك باجتماع قادة قطاع الأعمال من دول الحلفاء لأول مرة في مدينة أتلانتيك، ثم توسعت لتصبح منظمة أعمال دولية تضم في عضويتها ألاف الشركات والهيئات في حوالي 130 بلداً ، ويوجد من بين أعضائها عدد كبير من الشركات الأكثر نفوذاً في العالم، وتمثل كل القطاعات الصناعية والخدماتية.

وفي بعض الأحيان يكون قطاع الأعمال منظماً في إطار هيئات متخصصة في العمل الدولي أو في القضايا التجارية، كالمجلس الأمريكي لقطاع الأعمال الدولي في الولايات المتحدة، وفي بعض الأحيان ينظم قطاع الأعمال في اتحادات وطنية.

ويعد تأثير لجان قطاع الأعمال والصناعة الاستشارية متفاوتاً، وذلك اعتماداً على القضايا التي تكون قيد المناقشة ونوعية المشاركين في اللجان، ففي قضايا التنمية مثلاً تعمل منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية على سياسة الاستثمار وتوفير الفرص الاستثمارية، إذنلها تلعب دوراً مهماً[1].

كما توجد ائتلافات للأعمال التجارية تقوم بمتابعة أهداف معينة، ففي بعض الحالات هذه الائتلافات تكون واسعة وعلى نطاق عالمي، وفي بعض الحالات يكون الائتلاف إقليمياً أو خاصاً بقطاع معين، وربما التحالف الأكثر شهرة لتجمع الشركات هو المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)الذي شكّل في عام 1971 باجتماع الشركات الأوروبية في دافوس، ومنذ ذلك الحين توسع المنتدى الاقتصادي العالمي إلى منظمة عالمية تضم أكثر من 1000 شركة تقوم بدعم هذا المنتدى، وهدف هذا المنتدى خلق شراكات بين الشركات الأعضاء والسياسيين وقادة الدول لمناقشة القضايا الرئيسية، وحل المشاكل التي تكون على جدول أعمال هذا المنتدى العالمي[2].

ومن ناحية الائتلافات الثنائية أو الإقليمية فالنموذج الأكثر أهمية لهذا المستوى من الائتلافات هو حوار العمل عبر الأطلسي (TABD) الذيسأُسّ س عام 1995، وكان في البداية يتألف من مجموعة من الرؤساء التنفيذيين للشركات العاملة على جانبي الأطلسي والذي يناقش جدول الأعمال للعلاقات التجارية عبر الأطلسي، وبعد ذلك أضيفت مجموعة من الخبراء تشارك في مناقشات هذا الائتلاف، وذلك لإيجاد تسويات بين مواقف الولايات المتحدة والدول الأوروبية لتنظيم الأسواق, ووفق هذا النشاط فإن حوار العمل عبر الأطلسي يتدخل مباشرة في الدبلوماسية الاقتصادية، وهو ما أطلق عليه خصخصة جزء من الدبلوماسية الاقتصادية، ففي السنوات الأخيرة كان هناك توجه عام في تطبيق هذه الفكرة في العلاقات التجارية بين الدول، حيث توجد حوارات عمل ارتبطت بالعديد من الاتفاقيات بين هذه الدول[3].

وهناك شبكة ائتلافات لخدمة الصناعات وقد تأسست هذه الائتلافات منذ الثمانينات، وتزود قطاعات الأعمال الفاعلة بمعطيات مهمة للمفاوضات، كمفاوضات التجارة في الخدمات متعددة الأطراف ضمن إطار الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية (GATT) وأيضاً في المفاوضات الخاصة المتعلقة

---

[1]- Bayne/woolcock.Op,Cit.,p59

[2]- يعد المنتدى الاقتصادي العالمي منظمة دولية غير حكومية، تهدف إلى دراسة المشاكل الاقتصادية العالمية وتعزيز التعاون والتبادل الدولي، وتأسس عام1971تحت اسم المنتدى الأوروبي للإدارة، ثم تحول عام 1987 إلى المنتدى الاقتصادي العالمي، وقد وفر المنتدى منبراً لحل النزاعات الدولية، ويلزم أعضائه بالعمل على تحسين الوضع العالمي.ويعقد المنتدى سنوياً في أواخر شهر كانون الثاني، يحضره النخب الاقتصادية، إلى جانب رؤساء الحكومات، والوزراء، وبعض منظمات المجتمع المدني، والأكاديميين، والخبراء، وتجري ضمن إطار هذا المؤتمر اللقاءات الخاصة والصفقات التجارية. راجع موقع المنتدى: www.weforum.org

[3]-Bayne/woolcock.Op,Cit.,p60

بحقوق الملكية الفكرية (TRIPS) سواء أكان ذلك ضمن الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفةالجمركية (GATT)، أو ضمن إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)[1].

وأيضاً الشركات متعددة الجنسيات (MNC)في إطار العولمة تعد وبشكل واضح أيضاً كمؤثر عالمي وعابر للحدود في الدبلوماسية الاقتصادية بحكم حقهم الشخصي في تحقيق مصلحتهم الخاصة، فهم يهتمون بمصالحهم بغض النظر عن أية منظمة رسمية، كما أن عدد هذه الشركات ينمو باستمرار من خلال العولمة المتزايدة للإنتاج والاندماج والمكتسبات العابرة للحدود، فإن هذه الشركات تعد مشاركاًكبيراً جداً في التجارة الدولية والاستثمار[2]، وذلك رغم الجدل القائم حول اعتبار الشركات متعددة الجنسيات عاملاً رئيسياً في الاقتصاد العالمي، أو أنها تعكس وضع الاقتصاد العالمي القائم، وأنها تتجاوز تأثير الحكومات الوطنية الفردية والسياسات الوطنية، حيث ما زالت هناك آراء تجد أن هذه الشركات هي شخص وطني، وأنها انعكاس لمصالح وطنها الأم وليس للاقتصاد العالمي[3]. ولا بد أن نقول إن تمثيل قطاع الأعمال ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية أمر يصعب تحديده بدقة، فهو في تطور وازدياد مستمر, فهناك حاجة ملحّة في اللجوء إلى هذا الحوار ضمن قطاع الأعمال الدولية، سواء أكان ذا طبيعة عالمية مثل المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)، أو ذا طبيعة إقليمية أو ثنائية كحوار العمل عبر الأطلسي (TABD) وما يتبعه من علاقات ثنائية أخرى, وبالتالي فإن نمو مثل هذا الحوار يمكن أن يؤدي إلى تقويض فاعلية الترتيبات المؤسساتية الرسمية بين الاتحادات الوطنية لقطاع الأعمال، أي أن العولمة سيكون لها تأثير على تحول القوة النسبية في فاعلية وتأثير قطاع الأعمال من الاتحادات الوطنية الرسمية إلى هيئات تعتمد على الدعم المباشر لتوفير فرص أكبر للشركات في الأسواق العالمية[4].

الفرع الثالث

المنظمات الدولية

لا تعد المنظمات الدولية من قبل الأشخاص أو الهيئات الوطنية، إنما هي شخص دولي مستقل معترف له بالشخصية القانونية الدولية، وهذه المنظمات تتراوح من حيث حجم العضوية بين منظمات

---

[1]- راجع د. ماريا ليفانوسكاتاوي، الجمعيات الدولية تبني قدرات محلية، منشورات مركز المشروعات الخاصة، يوجد على الرابط: WWW.cip/arabia.org

[2]-Henderson,Op.Cit.,p75

[3]- تمتلك الشركات متعددة الجنسيات قدرة كبيرة في التأثير على الاقتصاد العالمي من خلال التأثير على النظام النقدي العالمي، والتأثير على التجارة الدولية، والتأثير على توجهات الاستثمار الدولي من تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي، والتأثير على نقل التكنولوجيا وإحداث الثورة التكنولوجية، راجع د. عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص278.

[4]- تستخدم بعض الدول سفاراتها وقنصلياتها في جمع المعلومات وتحليلها لصالح شركات أعمالها، كما فعلت وكالة الاستخبارات الأمريكية أثناء الحرب الباردة، حيث كانت تجمع المعلومات بالمشاركة مع ولصالح هذه الشركات، وتعتبر بعض الدول أن هذه الأعمال تعد من قبيل التجسس الصناعي، ولكن بعضالدول تعتبره عملاً قانونياً وجزءاً من المنافسة المشروعة كالولايات المتحدة والصين واليابان، راجع د. غسان عيسى العمري، المعضلات الأخلاقية وأثرها على عمليات الشركات متعددة الجنسيات، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الدولي السابع، جامعة الزرقاء، الأردن، بعنوان تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على المنظمات الأعمال "التحديات– الفرص – الآفاق" بتاريخ 2009/11/11.

عالمية كبيرة كالبنك الدولي(IBRD) وصندوق النقد الدولي(IMF)، ومنظمة العمل الدولية (ILO)، ومنظمات متوسطة الحجم مثل منظمة التجارة العالمية، وهناك هيئات متخصصة صغيرة مثل المنظمة العالمية للمعايير الدولية (ISO). ولا بد من التمييز بين طبيعة الأنظمة السياسية للدول عند الحديث عن تأثير وفاعلية الدبلوماسية الاقتصادية التي تجري ضمن إطار المنظمات الدولية، فإذا كانت ذات نظام سياسي مفتوح، وتعددية سياسية، وتنشط فيها بفاعلية جماعات الضغط التي تمثل المصالح الاقتصادية الخاصة، فهنا نكون أمام مشاركة فاعلة لعضوية هذه الدولة في المنظمة، أما إذا كانت الدولة ذات نظام سياسي مغلق فإن فاعلية الدبلوماسية الاقتصادية لهذه الدولة محدودة وفق مصالح الفئة الحاكمة. فأكثر المنظمات قدرة على ممارسة التأثير على مسار الدبلوماسية الاقتصادية هي المنظمات المختصة بالشؤون الفنية والتقنية، نتيجة الخبرة العالمية والإمكانات الكبيرة التي تملكها في مجال مخصص ومحدد مقارنة مع ما تملكه الدولة، رغم أن تأثير المنظمات على الدبلوماسية الاقتصادية هو فعل له جانب سياسي من حيث ممارسته ونتائجه[1].

والمنظمات الدولية تراعي مصالح الدول الأعضاء فيها, وعلى الرغم من أنها شخص له إرادة مستقلة عن إرادة الدول الأعضاء، وله جهاز إداري مستقل يمكن أن يؤثر وبشكل واضح على تنمية وتطوير السياسات الدولية، إلا أن اتخاذ القرارات يكون في النهاية وفق تصويت ممثلي الحكومات الوطنية[2]. فعلى سبيل المثال في منظمة التجارة العالمية تأتي كل الاقتراحات المتعلقة بالسياسة التجارية الدولية من قبل الدول الأعضاء وليس من أمانة المنظمة، على الرغم من أن الأمانة العامة تلعب دور الوسيط في تسوية المواقف المتعارضة بين أعضائها، وبالتالي فإن الموظفين الدوليين لا يقومون بدور مركزي في صنع السياسات الدولية، لكن الممثلين الحكوميين للدول الأعضاء في المنظمة يشكلون السياسة من خلال العديد من الطرق، فهم يقومون بتقديم المساعدة بشأن توضيح المجال المحتمل لأية اتفاقية، والمساعدة في تنسيق تدفق المعلومات في مرحلة مبكرة في أية مفاوضات، وذلك خلال ما يسمى بالمرحلة الاستطلاعية والتي يمكن أن تفشل بسبب قلة المعلومات بشأن العديد من قضايا الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أن عدم توفر معلومات كافية بشأن تأثير اتفاقية ما على الاقتصاديات الوطنية للدول الأعضاء يجعل المفاوضين الوطنيين يتخذون استراتيجية دفاعية بشأن هذه الاتفاقية,فتوضيح التأثيرات المحتملة للاتفاقيات يلعب دوراً مهماً في تهيئة الأرضية المناسبة للمفاوضات، وهذا العمل غالباً ما يقوم بتنسيقه خبراء المنظمات الدولية، إلى جانب خبراء الحكومات الوطنية. فعلى سبيل المثال قامت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بتوضيح تكلفة البرامج الزراعية الوطنية للدول الأعضاء فيها، وذلك بقياس مستوى الإعانات المالية اللازمة في

---

[1]- راجع، د. ناصيف يوسف حتى ,النظرية في العلاقات الدولية ,دار الكتاب العرب , بيروت ,1985, ص100.

[2]- ففي نهاية المطاف ورغم الاعتراف بالشخصية القانونية للمنظمات، إلا أن الدول هي العنصر الذي يحرك هذه المنظمات، كما أن الدول الأعضاء تلعب دوراً كبيراً في تشكيل إدارة هذه المنظمات راجع د. أحمد أبو الوفا، الوسيط في قانون المنظمات الدولية، دون دار نشر، 1986،ص98.

إطار برامج الزراعة الوطنية، فمبادرة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تلك قد مهدت الطريق للاتفاقية الخاصة بقضايا السياسة التجارية الزراعية أثناء دورة الأرغواي[1]، وبالتالي على الرغم من أن القرارات يتم اتخاذها في المنظمات الدولية وفق تصويت ممثلي الحكومات الوطنية، إلا أن دور الموظفين في هذه المنظمات يكون وسيطاً في إيجاد تسويات بين المواقف المختلفة للدول الأعضاء، خاصة في المفاوضات التي تتم ضمن إطار منظمة دولية كمنظمة التجارة العالمية، أو برنامج الأمم المتحدة للبيئة، وبالتالي فاهتمام هؤلاء الموظفين بإيجاد تسوية يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار كطرف مؤثر في مفاوضات الدبلوماسية الاقتصادية.

الفرع الرابع

المجتمع المعرفي الدولي[2]

إن تحديد المصلحة الوطنية في أية دولة ليس بالأمر السهل، حيث أن المصلحة الوطنية بحد ذاتها تختلف من وقت إلى آخر، وحسب الدولة التي يتم التعامل معها. فعلى سبيل المثال عندما بدأت المناقشات الدولية لإدراج الخدمات في قواعد التجارة الدولية، قليل من الحكومات كانت لديها فكرة واسعة عن التأثيرات التي سوف تلحق بتجارة الخدمات وفق القواعد متعددة الأطراف، فكل دولة طرف في المفاوضات كانت تسعى لحماية مصلحتها الوطنية، وفي تلك المفاوضات كانت الولايات المتحدة الأمريكية هي النصير الأكبر للمناداة بالوصول إلى اتفاقية عامة تتعلق بالتجارة في الخدمات (GATS)، وقد كانت فرنسا أحد المعارضين الرئيسيين[3]، لكن بعد إسهامات المجتمع المعرفي الذيقدّم المعلومات والفهم حول الإيجابيات التي يمكن أن تقدمها اتفاقية تنظم تجارة الخدمات, فإننا نعيش في عالم يتسم بكثافة المعرفة، ومع تضاعف المعرفة تحول الاقتصاد العالمي إلى اقتصاد يعتمد على المعرفة العلمية، وفي هذا الاقتصاد المعرفي تحقق المعرفة الجزء الأكبر من القيمة المضافة. فقد أوضح المجتمع المعرفي بأن فرنسا تعد واحدة ممن يملك أكبر فوائض التجارة بالخدمات، ونتيجة لذلك أصبحت فرنسا من أهم الأطراف التي تقدم

---

[1]- قامت منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية بالعديد من الأنشطة الاقتصادية، وذلك من خلال اللجان التي تقوم بدراسة الأوضاع الاقتصادية، كل لجنة وفق اختصاصها ومن لجانها: لجنة السياسة الاقتصادية، لجنة التجارة، لجنة معونة التنمية، لجنة المدفوعات، ولجنة الصناعة ولجنة الزراعة ولجنة الطاقة ولجنة وكالة الطاقة الذرية ولجنة الإدارة وغيرها. راجع د. حسين عمر، دليل المنظمات الدولية، دار الفكر العربي، القاهرة،1997، ص 133.

[2]- عرّفت منظمة اليونسكو مجتمع المعرفة بأنه: المجتمع الذي تقوم فيه عمليات النمو والتطور والابتكار على الاستعمال الأمثل للمعلومات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة، بناء على فلسفة تضع المحددات والأولويات والقيم، كما تم الربط بين مجمع المعرفة وتحقيق التنمية وذلك في كثير من بحوث وتقارير العديد من المنظمات العالمية، كإعلان مبادئ القمة العالمية لمجتمع المعلومات في جنيف عام 2003م الوثيقة: Wsis-3/Geneva/doc/4-A

[3]- وكان طلب الولايات المتحدة المتعلق بتحرير تجارة الخدمات ناتجاً عن عجز اقتصادها فيالمنافسة داخل الأسواق العالمية، نظراً لظهور منافسين أقوياء من دول الاتحاد الأوروبي، ودول جنوب شرق آسيا، وكانت اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات من أهم إنجازات جولة الأورجواي، وقد عد تطوراً حقيقياً للنظام التجاري الدولي. راجع د. عبد الهادي عبد الله حردان، الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات – جولة الاورجواي) وانعكاساتها على القيود الجمركية، مع دراسة الأمم لآثار على التجارة الخارجية في بعض البلاد العربية، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1999، ص 85.

الاقتراحات بشأن اتفاقية عامة للتجارة في الخدمات، وبالتالي فإن موقف الولايات المتحدة وفقاً لذلك قد تغير وأصبحت استراتيجيتها في المفاوضات أكثر شكاً مما كانت عليه.

والمثال الآخر لإسهامات المجتمع المعرفي كان من خلال تأثيره على نتائج السياسة الدولية حول ارتفاع درجة الحرارة في العالم، فلعدة سنوات رفضت الحكومات التعاون الدولي لتخفيض انبعاث الغازات السامة، فلم يكن هناك إجماع دولي حول ارتفاع درجة الحرارة في العالم، فقامت لجنة دولية بشأن تغير المناخ (IPCC)، بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة البيئي (UNEP)، ومنظمة الأرصاد العالمية (WMO) بتقديم أدلة على ارتفاع درجة حرارة العالم، حيث قدمت توصيات إلى الحكومات، وقد أدت التوصيات التي تضمنها تقرير لجنة تغير المناخ إلى تغير موقف الحكومات التي كانت تشكك في حقيقة ارتفاع درجة حرارة العالم[1].

ولا بد أن نذكر أن جمع المعلومات الصحيحة والدقيقة حول القضية التي يتم التفاوض بشأنها، له صلة وثيقة بصنع السياسات المتعلقة بهذه القضية، فعندما تكون أمام الحكومات مهمة صناعة قرارات في قضايا تقنية فإنها تلجأ إلى الخبراء، وعندما يكون هناك اتصال بين الخبراء عبر الحدود الوطنية، فسيكون لهؤلاء الخبراء تأثير واضح حول تشكيل السياسات الوطنية التي سوف تتبعها الحكومات أثناء مفاوضاتها الدولية[2]. فقد كان للخبراء الاقتصاديين تأثير واضح على اتفاقية (بريتون وودز) التي أسست النظام النقدي الدولي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث استعانت بهم الحكومات لرسم السمات المشتركة في وجهات النظر وبشكل واسع وفق ما كان بحاجة إليه لتأسيس ذلك النظام.

فالمرحلة التحضيرية للمفاوضات الدبلوماسية الاقتصادية بحاجة إلى تقصي الحقائق، وجمع المعلومات التقنية التفصيلية لما يمكن تحقيقه من مكاسب مشتركةوبالتالي فإن ذلك يسُهّل المفاوضات، ويساهم في إنجاحها,وهو أمر يقوم به خبراء المجتمع المعرفي الدولي.

كما أن المعلومات والتوضيحات والحقائق المتعلقة بالقضية الموضوعة للتفاوض على طاولة الدبلوماسية الاقتصادية قد يتم تقديمها من قبل جماعات الضغط، حيث يعد هذا الأمر إحدى أدوات النفوذ التي تمتلكها هذه الجماعات، وذلك بسبب الإمكانيات المالية الضخمة التي تملكها. فعندها تكون قضية ما مهمة بالنسبة لقطاع معين، تقوم شركات هذا القطاع بتوفير المعلومات الأساسية عن الموضوع المثار عن طريق خبراء المجتمع المعرفي، وتقديمها للحكومة كوكالات وزارة الطاقة الأمريكية حيث مازالت تعتمد على شركات البترول "الأخوات السبع" كي تمدها بأهم الحقائق الأساسية عن الفرص والطلب والتكاليف[3].

---

[1]- راجع د. رضوان الحاف، مرجع سابق، ص 202، 203.

[2]- Bayne\ woolcock, Op.Cit., p.62

[3]- راجع د. ماكس سكيدمور ومارشال كارتروان، مرجع سابق، ص209.

المبحث الثاني

أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية وأدواتها

يتوقف نجاح الدبلوماسية على الأسلوب الذي يتبعه المبعوثون الدبلوماسيون في تحركاتهم وهم ينفذون السياسة الخارجية لدولتهم، كذلك أيضاً على مدى وعيهم وإدراكهم لمتطلبات هذا الأسلوب، والفهم العميق للمرتكزات التي يقوم عليها كل أسلوب، والبراعة في استخدام أدوات هذا الأسلوب بالشكل الذي يجعل منها أدواتٍ فاعلة ومؤثرة وذات مردود، وفق ما هو مرسوم للسياسة الاقتصادية الخارجية لأية دولة.

تاريخياً أبرز نطاق تعامل الأوروبيين مع بعضهم البعض الفصل بين أسلوبين، أحدهما عسكري، يمثل فكر الطبقة العسكرية وهي بقايا طبقة الإقطاع, فقد سيطرت على أمراء الإقطاع في إطار العلاقات الاقتصادية نظرة عدائية تقوم على حب السيطرة والنفوذ، وتعتبر الطرف الآخر عدواً يتناقض معه في الوجود والمصالح، لا بدمن إضعافه واعتماد كافة الوسائل الممكنة لذلك، والأسلوب الآخر تجاري، يمثل فكرة الطبقة البرجوازية والتي اهتمت بشكل واضح بالعمل التجاري, ومع تطور هذا الأسلوب، وتطور الأحداث الدولية، أصبح هو الأسلوب الذي تمارسه الدبلوماسية الاقتصادية في الوقت الحالي[1].

المطلب الأول

أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية

لا يرتبط وجود أسلوب خاص بالدبلوماسية الاقتصادية بفترة زمنية معينة، حيث أن التجمعات البشرية القديمة تحركت في تعاملها مع بعضها البعض وفق نظرة تجارية متى تطلبت مصالحها ذلك، إلا أن هذا الأسلوب بدأت معالمه تظهر بشكل واضح في أوروبا في بداية العصور الحديثة، وذلك مع ازدهار النشاط التجاري للطبقة البرجوازية[2].

فالدول وجدت أنه لا بد من أن يعترف بعضها ببعض، وكذلك وجدت نفسها مضطرة إلى التوفيق بين مصالحها المتعارضة، أو على الأقل المتشابهة إن لم تكن متعارضة، وذلك بإقامة علاقات دولية تُبنى بوجود نظام قانوني مستقر[3]. فالدبلوماسية قامت بتمهيد الطريق لإظهار هذا النظام إلى الوجود بالإضافة إلى قيامها بمهمة إنشاء هذه العلاقات، إلا أن التعامل مع القضايا الاقتصادية دولياً يختلف حسب الظروف، وذلك وفق أهمية القضية، ومدى تعقيدها، وطبيعتها، والغاية المرجو تحقيقها[4]، بالإضافة إلى مدى قوة ونفوذ وتأثير الدولة، وثقلها السياسي والاقتصادي،وإطار حريتها على المستوى الدولي ـ بمعنى أدق مدى استقلال دولة ما أو تبعيتها لدولٍ أخرى تفرض عليها توجهاً معيناً ـ وكذلك مدى ارتباط الدولة بسياسة التكتل المتطاحنة على المسرح الدولي كل ذلك يؤثر في سير العملية الدبلوماسية[5].

---

[1]- راجع د. عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص185ومابعد.
[2]- راجع د.عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص209.
[3]- راجع د. هاني الرضا، العلاقات الدبلوماسية و القنصلية، دار المنهل اللبناني,بيروت,2006, ص11.
[4]- راجع د. مأمون الحموي، الدبلوماسية، حلب, دار القلم العربي, الطبعة الثانية،1958،ص171.
[5]- راجع عز الدين فودة، مرجع سابق، ص38.

الفرع الأول

مرتكزات أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية

يمكن القول إن أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية أسلوب يقوم على عدة مرتكزات تميزه عن غيره من الأساليب التي يمكن أن تنتهجها أشكال الدبلوماسية الأخرى. وهذه المرتكزات هي:

1- أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية هو أسلوب تجاري، يعتمد بصورة رئيسية على فكرة الاعتماد المتبادل[1]. و هذه الفكرة تمثل نقطة الانطلاق الرئيسية للمتفاوضين، فهناك حاجة معينة لا بد من الاعتماد على الطرف الآخر لإشباعها، وبالتالي ليس هناك عداء بين الأطراف و لا بد من إنهاء أي نزاع أو خصومة وتسويتها. فكل طرف وهو يتعامل مع الطرف الآخر وفق هذا الأسلوب يدرك أن مصلحته تكمن في بقاء الآخر، وتوافر القدرة لديه على التعامل معه، وقيام مناقشة مشتركة حول تصورات كل منهما لما يرغب في القيام به من علاقات دولية، وذلك ضمن ما يتم تحضيره من معلومات، ودراسات فنية واقتصادية وقانونية متبادلة بين الأطراف بغية التوصل إلى أفضل إطار قانوني، وصياغة مشتركة لمضمون ومحتوى علاقاتهم الدولية، وتحديد واجبات وحقوق كل من الأطراف، وهو أمر تفرضه ضرورة التعامل مع الآخرين والتي تحتمها عملية التبادل لإشباع الحاجات وتحقيق المكاسب، فالهدف مصلحي حيث الربح يكون الغاية النهائية التي تجعل الدبلوماسي يلجأ إلى أسلوب "الصفقات التجارية[2].

2- أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية يقوم على أساس وجود مصالح متداخلة ترفع الجهود الدبلوماسية نحو التنسيق في إطار اتفاق معين ينظم التفاعل الاقتصادي بين الدول، وذلك باعتماد قواعد اتفاقية تنظّم سلوك الدول, فالمصالح المتداخلة هي مصالح مشتركة في طبيعتها وليست مصالح متصادمة, الأمر الذي يجعل منها محفزاً للاتفاق عن طريق المساومات التي تحدث حول مجموعة المصالح التي يتم التفاوض بشأنها[3].

3- وفق هذا الأسلوب يجري التفاوض وفق مبدأ التنازلات المتبادلة,فكل طرف يرسم لنفسه إطاراً معيناً ، يضم عدداً من المطالب يتحرك في حدودها ولا يتعداها فهو لا يمكنه القبول بأقل من الحد الأدنى، لأنه أقل ما يمكن أن يجنيه من وراء تلك المفاوضات، كما أنه لا يمكن أن يتجاوز الحد الأعلى، وإلا وصل إلى إيقاف المفاوضات من قبل الطرف الآخر،الذي يعد نفسه خاسراً وإذا افترضنا أن

---

[1] - تعرف فكرة الاعتماد المتبادل على بأنها: تشابك وتكثيف للعلاقات الاقتصادية والسياسية والعسكرية والأمنية، وأن يقدم كل طرف ما يمكن ليساهم في تحسين أوضاع الطرف الآخر، وربط وتنسيق السياسات بحيث لا يمكن لطرف أن يقاطع الطرف الآخر، أو أن يستغني عن الاتصال به. راجع بشير أحمد محي الدين,الاعتماد المتبادل تطبيق النظرية في العلاقات السودانية الأثيوبية, على الموقع: http/www.nile.elaphblog.com

[2] - راجع د. عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص210.

[3]- راجع د.إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأحوال والنظريات، مطبوعات جامعة الكويت،1971، ص276.

الحد الأعلى يوضع أساساً لتوسيع نطاق المناورة بين المتفاوضين، وأن مبدأ التنازلات التبادلية هو الذي يحكم عملية التفاوض، فإننا نستطيع أن نتصور أن كل طرف يقترب من الطرف الآخر من خلال عملية تنازلات متبادلة إلى أن يصل الأطراف إلى نقطة معينة تلتقي فيها مصالحهم، فتنتهي عندها المفاوضات بالاتفاق،وتكون الجهود الدبلوماسية عندها قد كُلّلت بالنجاح[1]. وبذلك نكون أمام عمل دولي يتمتع بالقدرة إلى حد ما على وضع قواعد قانونية قابلة للتطوير، لتصبح فيما بعد ضمن قواعد القانون الدولي الذي يحكم العلاقات الاقتصادية التي تنشأ في ما بينها نتيجة العمل الدبلوماسي. ويمكننا القول إنه في المحافل الدولية التي يختلط صراع الدول بتعاونها أثناء المفاوضات ينشأ اتفاق ضمني يتعلق بمطالب الحياة الدولية، كالتزام الدول بمساعدة الدول النامية، وتقديم المساعدات والمعونات...إلخ[2]. وذلك رغم أنه قد لا يتم التوصل إلى اتفاق يلزم الأطراف بتطبيقه، بل إن مجرد إصدار التوصيات يعد التزاماً أخلاقياً للدول بتنفيذ هذه التوصيات.

4- أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية أسلوب يعتمد على وجود الحوافز عند القيام بالمساومة، وهو غالباً ما يكون أساساً لأي نشاط دبلوماسي، فلا بد أن تكون لدى الأطراف رؤية واضحة لما سوف تجنيه من المساومة، حيث أنها تفترض أن الأطراف الأخرى ستبذل جهداً كبيراً للاستفادة من المفاوضات دون تحمل أي تكلفة، أو على الأقل بأقل كلفة. وفي حال أن المفاوضات لم تقدم للأطراف أية فوائد، تجدها حافزاً لقبول الخسائر الأخرى التي يمكن أن تتكبدها، فإنها تلجأ إلى الحياد، أو تعمل على تخريب المفاوضات، كالمفاوضات المتعلقة بالبيئة واجتماعات سياتل[3]. كما أن التباين في وجهات النظر يكون عائداً إلى الاختلاف في مستويات الثقة بين الأطراف، وهذا غالباً ما يجعل الحد المشترك الأدنى هو الخيار الوحيد للوصول إلى اتفاق خلال المساومة.

5- هو أسلوب تقبلت فيه الدول منذ وقت طويل التنازل ولو بشكل جزئي عن سيادتها،حتى يمكّنها من الاستفادة من مزايا الأسواق المفتوحة والتجارة الدولية. وكلما وجدت الدول أن اتكالها الاقتصادي يتزايد على الدول الأخرى كلما نقصت سيادتها، فالتصور التقليدي للسيادة يزداد تساهلاً خاصة في مسائل العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث إن مفهوم السيادة القومية، وخاصة فيما يتعلق بالموارد الطبيعية قد تطور، وذلك استجابة للتغيرات التقنية والاقتصادية[4].

---

[1]- راجع د. عطا محمد صالح، مرجع سابق، ص211.

[2]- تمتاز المفاوضات الدولية بطبيعة مزدوجة، فهي ذات طبيعة دبلوماسية باعتبار أنها أحد الأساليب الدبلوماسية التي تنتهجها الأشخاص الدولية لمباشرة العلاقات فيما بينهم، وتعتبر ذات طبيعة قانونية كجزء من النظام القانوني الدولي. فالمفاوضات على سبيل المثال تستهدف إقامة نظام اقتصادي جديد وبحث أوضاع الدول الأقل تطوراً وتنميتها، أي اعتماد أعمال قانونية تسهم في تطور القانون الدولي في حكم العلاقات الدولية. راجع د.عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1994،ص92.

[3]- راجع د. لورانس إ. سسكند، دبلوماسية البيئة، التفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية، ترجمة د. أحمد أمين الجمل، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، 1996.ص37.

[4]- راجع ولفغانغ فريدمان ، مرجع سابق، ص29.

6- أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية يعتمد في أغلب الأحيان على أسلوب الخطوتين، حيث تعقد سلسلة من الاجتماعات التمهيدية (وغالباً يقوم بها الاختصاصيون والفنيون والتقنيون)، ويتم توفير المعلومات، ومناقشتها، وصياغة إطار الاتفاقية، ثم تركز الاجتماعات التالية للأطراف على إعداد اتفاقية مفصلة فيما يسمى بالاجتماعات الوزارية[1], وهذا الأسلوب يتم اللجوء إليه في جولات الجات سابقاً ,وحالياً في جولات مفاوضات منظمة التجارة العالمية.

7- أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية يقوم على الإقناع والإغراء، حيث يقوم المفاوضون بمحاولة إقناع الأطراف المفاوضة بأهمية المزايا والأهداف التي يسعى إليها، والتي سيتم تحقيقها في حال الوصول إلى اتفاق بين الأطراف. وهو أسلوب تلجأ إليه الدول الصغيرة، حيث لا تمتلك هذه الدول الكثير من الوسائل الأخرى، فضلاً عن فاعلية الإقناع في بعض الحالات، بالإضافة إلى أن أسلوب الإقناع أقل الأساليب مخاطرة وكلفة على الإطلاق, أما أسلوب الإغراء فتلجأ إليه الدول الغنية، حيث إن إمكانياتها الاقتصادية تسمح لها بتقديم المنح و القروض مقابل ما تريد الحصول عليه[2].

8- كما أنه أسلوب يقوم على فكرة التخصص الدولي والتفاوت في نفقات الإنتاج وتقسيم العمل، حيث يكون الهدف من الدبلوماسية الاقتصادية للدول تحقيق التوسع الاقتصادي و الرفاه الاقتصادي, عن طريق الاستفادة من تيسيرات معينة متوفرة في دولة ما بالمقارنة مع دول أخرى. وهذا أسلوب تلجأ إليه وبشكل واضح الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أن استثماراتها الخارجية منتشرة في قارات العالم، كما إن اليابان وألمانيا تبدو سياساتهما الخارجية تعكس هذا الهدف الاقتصادي بوضوح[3].

وفي الواقع عندما يجري النشاط الدبلوماسي المتعلق بالشأن الاقتصادي، تعد بوابة البداية لهذا النشاط هي التعرف على الأوضاع الاقتصادية في كل من البلدان ذات الصلة.

وأهم النقاط التي يجب معرفتها هي النظام المالي والضريبي، ونظام الاستيراد والتصدير، وميزان المدفوعات، والحاجات المتقابلة، والفوائد المتبادلة، والقوانين التجارية المعمول بها. وهذا الأمر يكون ضرورياً عندما تتعلق المفاوضات بالعلاقات التجارية والمصرفية، وعمليات الاستيراد والتصدير، والرسوم الجمركية, وتجارة الترانزيت، وحرية المرور، وحق الإقامة، والعلاقات السياسية والزراعية, والدولة الأكثر رعاية, والتفاوض للانضمام إلى منطقة حرة, أو الانضمام إلى اتحاد جمركي, أو الانضمام إلى السوق المشتركة. أما إذا كان التفاوض يتم بين دولة ومنظمة دولية, فغالباً ما تكون المفاوضات متعلقة بالانضمام إلى هذه المنظمة, أو عقد قروض دولية, وبرامج الهيكلية, والإصلاح الاقتصادي,و الخصخصة. وعندما يكون التفاوض بين شركة أو عدة شركات متخصصة وبين دولةٍ ما فإن المبادئ العامة التي ينبغي

---

[1]- راجع لورانس إ. سسكند، مرجع سابق، ص44.

[2]- راجع د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات، مطبوعات جامعة الكويت، الطبعة الثالثة، 1984، ص200.

[3]- راجع د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، طبعة أولى،مرجع سابق, ص92ومابعد.

مراعاتها هي نظرية النشاط الاقتصادي. وتحديد أولويات الأهداف الوطنية، وتفهم أهداف المستثمر الأجنبي وتقييم الوضع التنافسي وا ِدراك التكلفة والعائد الاقتصادي[1]، فالشركات الاستثمارية كل ما يهمها هو تحقيق الربح والحصول على عائد مالي، وبالتالي لا يمكن المغامرة بالدخول في عمليات استثمارية ما لم تحظى بالمعرفة الوافية بالظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة في الدولة التي تريد الاستثمار بها, وحيز الحرية المتاح لها، فكلما كثرت القيود وتعددت جهات الاختصاص كلما تعرقلت جهود التعاون وكانت النتائج دون المستوى المتوقع وعادةً ما تدور المفاوضات حول إقامة مشروع استثماري، أو إنشاء شركات مشتركة، أو فروع شركات، أو عقود إدارة[2].

ولا بد عند القيام بأي نشاط دبلوماسي ـ سواء أكانت المفاوضات بين الدول أو بين دولة وشركة ـ لا بد من القيام بالتخطيط الفاعل والأعداد الجيد قبل البدء بعملية التفاوض، وذلك من أجل إنجاز هذه العملية وفق ما هو مطلوب، فلا بد من تحليل الموقف التفاوضي من حيث أثره الاقتصادي على الأطراف المتفاوضة، أو القيام بدراسة سابقة للأعمال والسلوكيات الخاصة بكل طرف، ومزايا وعيوب البدائل الممكنة لنتائج العملية التفاوضية، كما لا بد من تحديد المعايير الاقتصادية لعملية التفاوض وذلك للمساعدة في الحكم على كفاءة هذه العملية، وقياس النتائج لكل جولة وذلك لضمان السير على النحو المخطط له في مجال الاقتصاد الدولي[3].

الفرع الثاني

العوامل المؤثرة في أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية

في العموم إن الأسلوب الذي تتبعه الدبلوماسية الاقتصادية يتأثر بالعديد من العوامل التي يظهر أثرها في تقرير النتيجة النهائية الذي تسفر عنه المساومات في أي موقف من مواقف التفاوض بالطرق الدبلوماسية. ومن هذه العوامل:

1- الإمكانات والموارد الماديةو الطبيعية التي تمثل عنصر قوة للدولة، والتي تستطيع أن تستخدمها كأداة للإغراء والعقاب في علاقاتها الدوليةالأمر الذي يجعل وجود مثل هذه الإمكانيات سبباً يُمكّن الدولة من توجيه المفاوضات وفق المسار الذي ترى فيه تحقيقاً لمصالحها.

2- التوزيع القائم للقوى الاقتصادية للدول وما يرتبط به من تحديد لحجم الإمكانيات الموضوعة في متناول كل طرف، فالطرف الأقوى اقتصادياً لن يكون بحاجة إلى المساومةوا ِنما يستطيع أن يفرض

1- فالنشاط الدبلوماسي والمفاوضات لا يشترطان أن تتم ما بين أطراف متساوية في المركز القانوني, أو الوضع الدولي, أو في الثقل الاقتصادي، فهي يمكن أن تجري بين أشخاص قانونية غير متكافئة، وهذا ما يعد من أهم سمات تطور القانون الدولي. أ.صالح عصفور، التفاوض التجاري الدولي, على الموقع: http://mosgu.com/mos/magazine/index.php?issue=54storytopic=11

2 - راجع منتدى الكيالي, تاريخ وأنواع وخصائص مجالات التفاوض,على الموقع: www.kayyali.com/forum-topics.

3- راجع صالح العصفور, مرجع سابق.

شروطه وبالكيفية التي تخدم مصالحه، وهذا ما يؤدي إلى سلب الطرف الضعيف القدرة على المساومة في المفاوضات، وهذه المفاوضات تتميز بوجود اختلال في علاقات القوى بين الأطراف المفاوضة, وذلك على عكس الحالة التي تكون فيها العلاقة بين الأطراف وفقاً لقواها الاقتصادية علاقة تكافؤ، بحيث يكون لكل طرف القدرة ذاتها للمساومة في المفاوضات. وهنا يمكننا القول إن قوة الدولة الاقتصادية تنعكس في قدرتها على استخدام الأدوات الاقتصادية للتأثير في سياسات الدول الأخرى.

3- الدرجة النسبية للالتقاء أو التصادم في المصالح للأطراف المتفاوضة, فكلما اتسعت مجالات الالتقاء في المصالح كان ذلك حافزاً على المرونة وعدم التشدد والعكس صحيح.

4- مدى رغبة كل طرف بضرورة التوصل إلى تسوية مشتركة للمسائل التي يتم التفاوض بشأنها، أملاً في الوصول إلى مكاسب معينة.

5- تاريخ العلاقات بين الأطراف المتفاوضة، وما إذا كان التاريخ عدائياً أم ودياً . فغالباً ما يكون الشك وعدم الثقة سائدين في المفاوضات عندما يكون أحد الأطراف مستعمرة سابقة لطرف الآخر، ويعد ذلك سبباً كافياً لممارسة الضغط عليه من قبل الرأي العام الذي يتخوف من عودة ذلك الطرف مستعمرة مرة أخرى من خلال التبعية الاقتصادية[1]، وذلك بخلاف المفاوضات التي تكون فيها علاقة الأطراف مع بعضهاعلاقة صداقة، حيث تُبدي الأطراف المتفاوضة مرونة أكثر استعداداً للتعاون والاتفاق من خلال تقديم بعض التنازلات المتبادلة.

6- خصائص الأطراف المتفاوضة وتصوراتها واتجاهاتها ومدى قوة الضغوط التي تمارس عليها من قبل الرأي العام، ومهارات المفاوضين، وقدرتها على الإقناع والتأثير خلال عملية التفاوض.

7- طبيعة المخاطر التي تشتمل عليها المفاوضات. ففي الحالات التي لاتُهدّد بها المصالح الحيوية للأطراف المفاوضة فإن ذلك يدفع إلى المرونة في استعدادهم إلى التفاوض والمساومة، أما عندما تكون درجة المخاطرة في خسارة المصالح الحيوية كبيرة لطرف واحد، فإن ذلك يدفعه إلى التشدد وعدم المرونة.

8- عدد الأطراف المشتركة في المفاوضات.فكلما كثرت الأطراف وتعددت المصالح التي تشملها عملية المساومة كانت المساومة أكثر توازناً وقدرة على تحقيق صيغة أفضل للاتفاق بين الأطراف المتفاوضة، حيث تضعف قدرة طرف واحد في ممارسة الضغوط على بقية الأطراف. أما في الحالة التي يكون فيها عدد الأطراف محدوداً فإن المساومة تبتعد عن التوازن، وذلك بحسب التفاوت في مراكز القوى النسبية للأطراف المشتركة في المفاوضات.

---

[1]- راجع د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، الطبعة الأولى, مرجع سابق، ص277.

وعندما يباشر الدبلوماسيون نشاطهم وتبدأ المفاوضات فهم إما أن ينهجوا مبدأ أو نهج المصلحة المشتركةأو ما يُعرف بمباراة (اكسب ودع غيرك يكسب)، وبالتالي يكون التركيز هنا على ما يحقق صالح الطرفين، وهنا يتوجب على الأطراف المتفاوضة أن تساعد بعضها البعض، والعمل معاً وبصورة ابتكارية للوصول إلى اتفاقيات محددة يستفيد منها الجميع، ولا بد أن يقتنع الأطراف بالوصول إلى حلول وسطى في القضايا التي يتم التفاوض عليها في حال تعثرها، والاستراتيجيات التي يحاول الأطراف تبنيها هي تطوير التعاون الراهن، وتعميق العلاقات القائمة، وتوسع نطاق التفاوض إلى مجالات جديدة، إلا أنه عندما لا يتحقق توازن القوى الذي تحدثنا عنه سابقاً، أو في الحالة التي يكون فيها الإعداد للتفاوض دون المستوى المطلوب، أوفي حال عدم توافر الكفاءة للفريق المتفاوض، أوعدم تمتعه ببعد النظر، فإن نتيجة المفاوضات قد تتجه إلى خسارة هذا الفريق، وتحقيق مكاسب للطرف الآخر. وتكون الاستراتيجية في هذا التفاوض وفق مبدأ (اكسب ودع غيرك يخسر)، وتظهر خلال المناقشات الصراعات والمساعي لإنهاك الطرف الضعيف وا إحكام السيطرة عليه وممارسة الضغوط عليه، وبالتالي لا يتم أي اتفاق ينجم عن هذه المفاوضات يتصف بالتكافؤ أو بالديمومة، فهو سيكون عرضة للتغيير في حال انقلاب موازين القوى[1].

والتفاوض الناجح والفاعل يجب أن تسانده وتدعمه أفعال وترتيبات عملية، فإذا كانت المساعدات الاقتصادية مثلاً ذات أهمية حاسمة في تعزيز نتيجة هذه المفاوضات، فلا بد أن توجد برامج عملية محددة يمكن من خلالها التأثير في مواقف الطرف الذي يسعى إليها. كما ولا بد أن يتوفر للدبلوماسية الناجحة المراجعة المستمرة لبرامجها ووسائلها، حتى تكون هذه البرامج والوسائل مستجيبة ومرتبطة باستمرار بطبيعة الظروف الاقتصادية الدولية السائدة[2]. وتجدر الإشارة إلى أن التفاوض التجاري بين الدول ذات الاقتصاد الحر يختلف عنه فيما لو كان هذا التفاوض مع دولة مركزية الاقتصاد أو دولة نامية. ففي هذه الحالة تكون العقبات التي تعترض هذه المفاوضات أكثر تعقيداً، ولا يخفى أن السبب في ذلك يكمن في أن الدول ذات الاقتصاد الحر تنادي بحرية التجارة، وتخفيف عبء القيود المفروضة على التجارة الدولية كالرسوم الجمركية والحصص وغير ذلك، فهي تنادي بالليبرالية الاقتصادية. أما الدول مركزية الاقتصاد فهي تتدخل في الشؤون الاقتصادية، وتمارس التجارة الدولية بنفسها على أساس الاتفاقيات التجارية. أما الدول النامية فتنادي بضرورة فرض قيود على تجارتها الخارجية، ومراقبة الاستيراد لحماية صناعتها الناشئة، وتقييد حركة انتقال رؤوس الأموال إلى الخارج،و الرقابة على الإنفاق لحماية اقتصادها وتحقيق التنمية[3].

---

[1]- راجع د. حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، سلسلة عالم المعرفة، العدد109،ص77-78.
[2]- راجع د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، الطبعة الأولى, مرجع سابق، ص 189.
[3]- راجع د. علي حافظ منصور، مرجع سابق، ص17.

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، سواء انصرفت هذه الأهداف إلى النواحي الاقتصادية، أو العسكرية، أو الدعائية.

إذ يبدو للوهلة الأولى أن استخدام أدوات الدبلوماسية الاقتصادية يرمي إلى مجرد تحقيق أهداف اقتصادية بحتة، كتشجيع التجارةوا زالة الحواجز والعقبات التي تعترض طريق تدفق المعاملات الاقتصادية عموماً، وا ن كانت الأهداف الاقتصادية هي أهداف واردة بطبيعة الحال، إلا أنه قد يكون هناك أهداف استراتيجية أو سياسية أخرى تسعى الدولة إلى تحقيقها[1].

الفرع الأول

أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصادها

أهم الأدوات التي تستخدمها الدبلوماسية الاقتصادية لتحقيق أهداف الدول سواء الاقتصادية أو السياسية، ما يلي[2]:

1- السياسات والتدابير الاقتصادية التي تطبق بهدف تشجيع أو تنمية روابط التبادل التجاري في قطاعات استيراد وتصدير السلع، و الخدمات والجوانب القانونية والاقتصادية المتعلقة بها، وتتضمن هذه السياسات إلغاء تطبيق نظام الحصص، أو القيود الكمية. فقد تلجأ الدول إلى تخصيص كمية محددة من الواردات للحد من تدفقها إلى داخل الدولة بغية المساعدة في دعم الإنتاج المحلي،و الحيلولة دون تسرب النقد الأجنبي ـ حيث تستخدم هذه السياسات كأداة من أدوات الحرب الاقتصادية[3] ـ وبوجه عام فإن هذه الأداة تستخدم في الدولة التي تأخذ بنظام التخطيط الاقتصادي الشامل، أوفي الدول التي تأخذ على عاتقها توفير ضمانات الحماية لصناعاتها المحلية، حيث في هذه الحالة يعد نظام الحصص أكثر الوسائل تحقيقاً لهذا الهدف. كما تتضمن دراسة تقديم إعانات للمصدرين الوطنيين لتدعيم قدرتهم على التنافس في الأسواق الدولية، وبالتالي زيادة نصيب الدولة من التجارة الدولية، وذلك إما عندما تقدمها كإعانات مباشرة بدفع مبلغ معين من النقود يحدد على أساس قيمي أو على أساس نوعي، أو أن تكون تلك الإعانات غير مباشرة وتتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات لدعم

---

[1]- راجع د. محمد عطا صالح زهرة، مرجع سابق، ص109.

[2]-حيث تُعرّف هذه الأدوات بأنها: المقدرة الاقتصادية التي تستغل بطريق صريح أو ضمني في دعم أهداف السياسة الخارجية، سواء انصرفت هذه الأهداف إلى النواحي الاقتصادية، أو السياسية، أو العسكرية، أو الدعائية. راجع د.إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، الطبعة الأولى،1971، مرجع سابق، ص203.

[3]- تستخدم الولايات المتحدة الأمريكية نظام الحصص للحد من وارداتها من بعض السلع الزراعية والمواد الخام بما فيها البترول، وتستثني من هذه القيود دولتين هما كندا والمكسيك، حيث تخضعان لشكل آخر من الاتفاقيات التجارية. راجع د. إسماعيل صبري مقلد، مرجع سابق، ص304.

مركزه المالي. إلا أن هذه الإعانات قد تثير ردود فعل لدى الدول الأخرى، وللتخفيف من آثارها تقوم تلك الدول بفرض رسوم إضافية، وهو ما يعرف بالرسوم التعويضية على دخول السلع المعانة إلى أراضيها، فغالباً ما يُقابل دعم الدولة لصادراتها بموقف مماثل من الدول الأخرى المنافسة التي تحرص على الاحتفاظ بمركزها التنافسي في الأسواق العالمية[1]. كما تتضمن هذه السياسات التسعير غير الاقتصادي لإنتاج القطاع العام في الدولة، أو تقييد المنتجين بضرورة الالتزام بمواصفات فنية خاصة بالإنتاج على النحو الذي تقرره الدولة...إلخ.

2- سياسات الرسوم والضرائب الجمركية والتي تعد من أكثر الأدوات التي تستخدمها الدولة للتأثير على مجرى التجارة الدولية[2]. وتتعدد الأغراض التي تستخدمها هذه الضرائب الجمركية، فهي قد تستخدم على اعتبار أنها مصدر من مصادراً الدخل القومي للدولة، أو لتوفير الحماية الضرورية للصناعات المحلية، أو لتغيير الشروط التي تتم على أساسها المبادلات التجارية، أو تستخدمها الدولة كوسيلة اقتصادية انتقامية ضد بعض الدول، أوكأداة للمساومة بطريق الضغط أو الإغراءات 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: الاتجاه الحالي في المجتمع الدولي للدخول في ترتيبات اقتصادية بشكل ثنائي بين دولتين أوا إقليمي كالاتحاد الأوروبي أو عالمي كالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، وحالياً منظمة التجارة العالمية, الغاية من هذه الترتيبات تحرير العلاقات التجارية الدولية, وذلك ضمن إطار قواعد محددة يتم وفقها إزالة القيود التعريفية وغير التعريفية وعدم التمييز في المعاملة بين الدول . وكذلك بسبب القيود المتزايدة على حركة رؤوس الأموال لأغراض التنمية الاقتصادية[3]. فالدول النامية تفرض الرسوم الجمركية على سلع الاستهلاك الترفيهي بقصد تقييد هذا الاستهلاك وتوفير جزء أكبر من الدخل القومي لأغراض الاستثمار، أو التنمية.

إلا أن هذه الأداة من أدوات الدبلوماسية الاقتصادية يوجد بشأنها اختلاف في التأكيد على استمرار فرضها في العلاقات الدولية، حيث أن فرض الرسوم الجمركية وحماية الإنتاج المحلي يؤدي إلى تقوية مركز الدولة في مساوماتها في المباحثات التي تتعلق بالتبادل التجاري. فلو كانت حرية التجارة الخارجية هي السائدة في دولة ما، فإن ذلك يضعف مركزها إزاء الدول الأخرى، فطالما أن أسواقها مفتوحة على مصراعيها لمنتجات العالم الخارجي ككل دون تمييز بين دولة وأخرى، بالتالي سوف لن تسعى أية دولة من دول العالم الخارجي لمنح هذه الدولة مزايا معينة للحصول على تفضيل في المعاملة عن غيرها من الدول. أما وجود الحماية فسيحمل الدول الأجنبية على استرضاء هذه

---

[1]- راجع زينب حسين عوض الله مرجع سابق، ص205.
[2]- د. إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية، مرجع سابق، ص419.
[3]- د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، الطبعة الثالثة، 1984، ص425.

الدولة، وعرض امتيازات لمنتجاتها مقابل الحصول على تخفيف في حواجزها الجمركية، فضلاً عن أن التهديد بالحماية قد يؤدي إلى إقلاع الدولة عن حماية أسواقها خوفاً من الرد عليها بسياسة مماثلة أو أشد[1].

كما أن توجه الدول نحو عضوية منظمة التجارة العالمية وما تتطلبه هذه العضوية من إزالة الحواجز الجمركية وفتح الأسواق، قد أفقد هذه الأداة الكثير من فاعليتها.

3- من هذه الأدوات فرض قيود على التحويلات الخارجية، حيث تمارس الدولة هذه الأداة بغية ممارسة رقابة صارمة أو مطلقة على النقد الذي يتم إنفاقه في الخارج، بدءاً بما يتعلق بتحويل الواردات الأجنبية حتى ما ينفق لأغراض سياحية، ذلك أن الدول تستخدم هذه الأداة من أدوات الدبلوماسية الاقتصادية رغبة منها في حماية ميزان المدفوعات من العجز الذي قد ينشأ إذا تجاوز الإنفاق حدوداً معينة أو تستخدم هذه الأداة للحدّ من شراء السلع التي تموّل بالعملات الصعبة إذا كان رصيد الدولة من هذه العملات غير كاف[2]. وبالتالي في هذه الحالات تقصر الدولة إنفاق العملات الصعبة، أو النقد الأجنبي على السلع الحيوية ودعم الاقتصاد القومي دون أن يتجاوزها إلى استيراد السلع الكمالية أو غير الضرورية. كما تتضمن هذه الأداة إما فرض ضرائب عالية على الاستثمارات الأجنبية، أو تقديم بعض الإغراءات والحوافز لها عن طريق إعفائها من تلك الضرائب بصورة كلية أو جزئية ولفترة معينة من الزمن، وذلك وفق الاحتياجات التي تحددها الدولة لنفسها من وراء اجتذاب رؤوس الأموال، و الخبرات الأجنبية. وهذا الإجراء تقوم به الدولة وفق تشريع داخلي أو في إطار معاهدة دولية ثنائية، أو إقليمية، أو عالمية.

4- النشاط الاستثماري وحركة رأس المال وحماية الاستثمارات الأجنبية والتعديل في الشروط التي تحكم انتقالات رأس المال وحركة التجارة إلى الخارج سواء بالتقييد أو بالإطلاق، وما يترتب على ذلك من تعديل في هيكل العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، وقد تكون التعديلات شاملة بحيث تضم كل القطاعات التي يمتد إليها التعامل الاقتصادي مع الخارج، كما قد تكون قاصرة على بعض القطاعات. فسعي الدول المتلقية للاستثمارات الخارجية يكون بغية الاستفادة منه في جهود الإنماء بدفع عملية التنمية الاقتصادية، والاستفادة من التأثير المضاعف في إنعاش فروع الإنتاج الموجودة، وتحسين معدل التبادل التجاري...إلخ.

---

[1]- د. علي حافظ منصور، مرجع سابق، ص187.

[2]- استخدمت دول غرب أوروبا هذا الأسلوب بعد الحرب العالمية الثانية في علاقاتها الاقتصادية الدولية، وذلك لمنع تسرب احتياطاتها المحدودة من الدولار آنذاك.

الفرع الثاني

أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصاد الدول الأخرى

قد تتخذ دولة ما قراراً يؤثر على علاقاتها الاقتصادية الدولية, إلا أن هذا القرار لا يطبق على اقتصادها الوطني بل يطبّق على اقتصاد غيرها من الدول كي تحصل على المنفعة أو تحقق أهدافها وهذا ما سنوضحه وفق ما يلي:

1- أول هذه الأدوات هي العقوبات الاقتصادية[1] والمعروفة بالدبلوماسية القسرية، وهي تتطلب جهداً دبلوماسياً إضافياً لضمان التوافق والتفاهم في العلاقات الدولية على فرض هذه العقوبات، وذلك بهدف تكبيد الدول المستهدفة خسائر اقتصادية بسرعة معينة وبحجم معين. وبرزت هذه الأداة كأحدى الوسائل التي تمتلكها الدول في سعيها لتحقيق أهدافها وسياستها الخارجية، كما أن أساليب تطبيق هذه الأداة قد تنوعت، وأثبتت قدرتها على التكييف وفقاً للحالة التي تدعو لفرضها. ولا تنحصر أهدف العقوبات الاقتصادية بالنواحي الاقتصادية، إذ من الممكن أن يكون هدفها ثني دولة ما عن اتباع نهج سياسي أو اجتماعي معين، ودون أن تسلب تلك العقوبات طابعها الاقتصادي، وغالباً ما تحمل العقوبات أهدافاً واضحة علنية وأخرى غامضة مستترة. وقد تفرض الحكومات العقوبات الاقتصادية بشكل منفرد، أو ثنائي، أو جماعي, أو تفرضها من خلال إحدى المنظمات الإقليمية أو الدولية، وقد تكون ضد دولة أو مجموعة من الدول, كما يمكن اعتبار المفاوضات حول تخفيف العقوبات الاقتصادية، أو رفعها عن بعض المجالات المستهدفة لها، أو تعليقها، إحدى أدوات الدبلوماسية الاقتصادية.

وتشمل العقوبات الاقتصادية من حيث آلية تطبيقها حظر التصدير من وا إلى الدول المستهدفة، وقد يكون الحظر عاماً شاملاً لكافة عمليات التصدير مهما كان مضمونها أو أسلوبها، وقد يكون جزئياً أو محدوداً كما تشمل العقوبات الاقتصادية المقاطعة والتي تُعدّ من أخطر أساليب العقوبات الاقتصادية، كونها تنطوي على تعليق التعامل الاقتصادي بأشكاله كافة مع الدولة المستهدفة عن طريق عدم إتاحة المجال لاستيراد المواد الضرورية لها، إضافةً إلى عرقلة صادراتها والحد من نشاطها الدولي الاقتصادي بصفة عامة، خاصة أن الدول ترتبط في العصر الحالي بعلاقات اقتصادية متشابكة تستدعي نشوء حالة من الاعتماد المستمر على التعاون الاقتصادي، والعلاقات التبادلية بين الدول. كما تتضمن العقوبات الاقتصادية الحصار، حيث أصبح الحصار وسيلة لضمان فاعلية الحظر والمقاطعة، فهو من الإجراءات التكميلية لإحكام الضغط على الدول الواقعة تحت العقوبات الاقتصادية بغية حرمانها من أية فرصة للاتفاق على العقوبات.

---

[1]- تعرف العقوبات الاقتصادية بأنها: إحدى أدوات السياسة الاقتصادية الدولية الرامية إلى تحقيق أهداف اقتصادية وسياسية واجتماعية معينة، حيث يتم تعليق المعاملات الاقتصادية مع البلد المستهدف، أو الحجز على مواردها الاقتصادية، أو منعه من الحصول على موارد اقتصادية وطبيعية. راجع د. خولة محيي الدين يوسف، العقوبات الاقتصادية الدولية المتخذة من مجلس الأمن وانعكاسات تطبيقها على حقوق الإنسان، رسالة دكتوراه، جامعة دمشق، 2011، ص13.

كما تكون العقوبات الاقتصادية من حيث مضمونها الاقتصادي ذات طابع تجاري, وتشمل وضع حصص على الواردات والصادرات السلعية و الخدمية، وتطبيق نظام التراخيص الإجبارية على الصادرات والواردات، وفرض حظر أومقاطعة على الصادرات والواردات،وتعليق أوا لغاء المزايا التجارية التفضيلية، وتعليق وا لغاء المشروعات المشتركة، وتعليق أوا لغاء الاتفاقيات التجارية واتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني، وتقييد أوا لغاء حقوق الصيد في المياه الإقليمية،وا نشاء قوائم سوداء بالأشخاص والشركات التي تتاجر مع الدولة المستهدفة. وقد تكون العقوبات ذات طابع مالي، فقد تتخذ هذه العقوبات أحد الأنماط الآتية: تخفيض أوا لغاء المعونات، تخفيض أو تعليق التسهيلات الائتمانية، تجميد الأرصدة و الودائع المصرفية التي تخص ّ الدولة المستهد َفة، وضع قيود على إعادة تمويل الدين أو إعادة جدولته، منع حصول الدول المستهدفة على قروض أو مساعدات، تطبيق معاملة ضريبية محدودة على معاملات الدولة المستهدفة ورعاياها[1]. وتعد العقوبات الاقتصادية جزءاً من استراتيجية سياسية شاملة، حيث تلجأ الدول إلى حشد الجهود والتنسيق فيما بينها سعياً إلى خفض التكاليف التي يمكن أن تنتج عن فرض العقوبات بشكل منفرد[2]، كما أن درجة فاعلية العقوبات ترتبط بشكل وثيق بعدد الدول التي تساهم فيها، واستخدام العقوبات يعد عنصراً من عناصر عملية التفاوض، تبدأ بالتهديد بفرض العقوبات ـ الذي قد يكون كافياً بحد ذاته لتحقيق الهدف المطلوب ـ ثم التفاوض حول الشروط التي تضمن نجاح هذه العقوبات في تحقيق المراد تحقيقها، وما يجب أن تتصف به من خصائص لتكون ناجحة ومؤثرة[3].

2- تقديم المنح والقروض لبعض الدول وبتسهيلات ائتمانية خاصة، أوبمعدلات فائدة تقل عن سعر السوق؛ أي التعاون الدولي لمساعدة أفقر دول العالم، وللانفتاح وتطوير المعونة من أجل التجارة والتنمية، ولا جدال أن الهدف الأساسي من تقديم هذه المعونات الاقتصادية الأجنبية هو دعم المصالح الذاتية للدول التي تقدمها بالدرجة الأولى، ولا بد أن نذكر أن من أهم الأسباب الأولى في التوسع في برامج المعونات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية هو اشتداد حدة الحرب الباردة والصراع الإيديولوجي بين العالمين الرأسمالي والشيوعي، مما جعل التنافس يكون على التأثير في أوضاع دول عدم الانحياز. ففي هذه

---

[1]- غالباً ما يكون هناك تأثير متبادل بين الآثار الاقتصادية للعقوبات والسلوك السياسي للدولة المفروضة عليها تلك العقوبات، فتكون الغاية منها تغيير في السياسة المنتهجة من قبل البلد المستهدف، وليس منعه من تحقيق الازدهار الاقتصادي.

[2]- وقد أقرت لجنة القانون الدولي بجواز اتخاذ إجراءات غير شرعية بحد ذاتها لمخالفة دولة ما التزاماً دولياً ما(كحظر استيراد سلعة) حيث أسبغت على هذا العمل الصفة الشرعية باعتبار أن اتخاذ العقوبات يكون لمواجهة أعمال غير شرعية، راجع:
Year book of the international law commission,2001,vol.II(Part Two)0125

[3]- لا بد من توفر شروط معينة لكي تحقق العقوبات الاقتصادية الآثار المتوخاة منها، وهذه الشروط تتجسد في عدة أمور منها:
1- التبعية الكبيرة للتجارة الخارجية. 2-اتصاف اقتصاد الدولة المستهدفة بالصغير نسبياً .3- اشتراك أهم الدول المتجاورة مع الدول المعنية في تنفيذ العقوبات. 4- محدودية إمكانيات التحول صوب أسواق تصدير واستيراد أخرى 5- محدودية الاحتياط الأجنبي. 6- ضعف قدرات الدولة المستهدفة في مواجهة آثار العقوبات. ويمكن أن نميز العقوبات وفقاً للخصائص التي تتمتع بها فهي إما أن تكون عقوبات تدريجية، أو عقوبات صارمة قادرة على تحقيق دمار شامل، أو أن تكون عقوبات عامة تهدف إلى زيادة التكاليف الاقتصادية – خسائر اقتصادية – أو عقوبات تشمل مصالح فئات مستهدفة. انظر بيتر روودوولف، العقوبات في السياسة الدولية، ترجمة د. عدنان عباس علي، دراسات عالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية العدد 65، عام 2007، ص 19 وما بعد.

الوسيلة تكون المعونات فيها أكثر فاعلية في منح كل من الكتلتين القدرة على خلق مناخ سياسي ونفسي أكثر تجاوباً وتعاطفا ً على مركز كل منهما في هذه الحرب.

تعد هذه الأداة من أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أنها تستخدم إلى جانب الغاية الاقتصادية كأداة للضغط السياسي. فإما أن يكون بشكل وضع شروط معينة تهدف إلى خدمة الأهداف والمصالح الاقتصادية للدول النامية، أو التهديد بمنع القروض والمنح بغية تعديل اتجاهات وسياسات الدول المتلقية التي تمس الدول المانحة، بحيث كلما ازداد حجم المعونة التي تقدمها دولة ما لدولة أخرى كلما ازداد نفوذ الدولة المانحة على الدول المتلقية، وازدادت قدرتها على التحكم بسلوكها[1].

كما تعتبر من أدوات الدبلوماسية الاقتصادية المساعدات التعويضية والتي تكون مقابل الأضرار التي تتعرض لها الدول من تنفيذ العقوبات الاقتصادية الدولية. حيث تكمن الإشكالية في كيفية تحقيق التوافق بين أداء الدول لالتزاماتها الدولية من جهة، والحد من الآثار السلبية التي تلحق بها نتيجة لذلك من جهة أخرى، أي قد تحمل عقوبة ما في طياتها آثاراً سلبية على دول أخرى غير تلك التي استهدفها قرار فرض العقوبة[2]، ولا سيما في ظل تطور أشكال ووسائل إقامة الروابط الاقتصادية بين الدول، حيث تتم مناقشة الآثار الناجمة عن فرض العقوبات كإلغاء القيود والاتفاقيات مع الدول المستهدفة أو قطع العلاقات الاقتصادية معها. وتتصل هذه الآثار في أغلب الأحيان بالحساب الجاري في ميزان المدفوعات كالصادرات، والواردات السلعية أو الخدمية، لكنها قد تتصل بحساب رأس المال كما في حالة إيقاف المشاريع الاستثمارية. وقد تثار في هذه المناقشات الآثار غير المباشرة والتي تؤثر على الاقتصاد المحلي، والمتعلقة بالناتج القومي والاستثمار والعمل والميزانية وقطاعات الإنتاج المتوقفة نتيجة عدم توافر المواد المشمولة بالعقوبات، كما قد تشمل المناقشات الآثار المتعلقة بالضرائب وأرباح النشات المالية وا إيرادات التعريفة الجمركية، بالإضافة إلى الخسائر الناجمة عن فقدان فرص العمل[3].

المبحث الثالث

آلية ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية

سوف نركز على آلية ممارسة ممثلي الحكومات الوطنية لهذه الدبلوماسية, على اعتبار أن الأطراف الأخرى تمارس هذه الدبلوماسية وفق مسار واضح ووحيد, فالمنظمات غير الحكومية تسعى إلى تحقيق أهدافها دون أن يوجد اختلاف في الرأي بين أعضائها, إلا أن هذا الأمر يختلف عندما يكون ممثلو الحكومات هم من يمارسون هذه الدبلوماسية ضمن إطار سياسة خارجية عامة أو استراتيجية معينة لهذه

---

[1]- تعد هذه المعونات من أهم أسباب التبعية الاقتصادية من جانب الدول المتلقية للدول المانحة أو ما يعرف بالاستعمار الاقتصادي. راجع د.ممدوح محمود مصطفى منصور، مرجع سابق، ص233.

[2]- أشارت المادة /50/ من ميثاق الأمم المتحدة إلى المساعدات التعويضية، وقد طبقت هذه المادة في حالة العقوبات المفروضة على العراق وروديسيا ويوغسلافيا الاتحادية.

[3]- راجع د. خولة محيي الدين يوسف، مرجع سابق، ص332وما بعد.

الدولة.وعندما تقوم أية حكومة باتخاذ قرار معين، فإن هذه الحكومة تدرك أن كل قضية من القضايا التي تُطرح للتفاوض على طاولة الدبلوماسية الاقتصادية تتميز بالتفاوت في عدة جوانب، كالقيم والموارد التي تشكل جوهر هذه القضية، والأطراف المهتمة بكل قضية، والأهداف الخاصة بكل طرف، ومقدار الخلاف حول كيفية التعامل مع كل قضية، حيث أنه من المتعذر أن يتم طرح جميع القضايا بطريقة واحدة، أو أن يكون لجميع الوزارات الرأي ذاته والأهداف والوسائل ذاتها لكل قضية[1]، وبالتالي يجب على الحكومة أن تأخذ التفاوت في عين الاعتبار سواء أكانت هذه الاختلافات على المستوى المحلي، أم على المستوى الدولي.

المطلب الأول

الآلية المحلية لممارسة الدبلوماسية الاقتصادية

تقوم الحكومات عند اتخاذ القرارات باتباع سلسلة معينة من الإجراءات تراعي فيها العديد من العناصر التي تؤثر في عملية اتخاذ قرارات في الدبلوماسية الاقتصادية. فطبيعة النظام السياسي للدولة تحدد الخطوات الرئيسية الآلية المحلية في اتخاذ القرارات. فمثلاً الأنظمة الديمقراطية تجعل الجهات المسؤولة عن اتخاذ القرارات المتعلقة بالدبلوماسية تقع تحت ضغط المنظمات غير الحكومية، وجماعات المصالح، والأحزاب السياسية، مما يفتح المجال أمام أطراف أخرى للمشاركة في عملية اتخاذ القرارات، كما أن الأمر الآخر الذي يؤثر في السلسلة المحلية لاتخاذ القرارات هو الهيكل التنظيمي الرسمي الذي تتم في إطاره عملية اتخاذ القرارات، وهذا بخلاف الأنظمة غير الديمقراطية من حيث تعدد المستويات والإجراءات التي تحكم العلاقات بين هذه المستويات، فتعدد المستويات يؤدي إلى تعقيد عملية اتخاذ القرارات، إلا أن السلسلة المحلية لاتخاذ القرارات وبشكل عام تتكون من عدة خطوات وهي:

1- تحديد الوزارة الرئيسية المعنية.
2- توفر عدة مستويات من الاستشارة.
3- القرار السياسي المتعلق بنشاط الدبلوماسية الاقتصادية.
4- السلطة التشريعية وتصديق الاتفاقيات.

الفرع الأول

تحديد الوزارة الرئيسية

في النظم الديمقراطية عندما تباشر أي حكومة نشاطاً ما من خلال دبلوماسيتها الاقتصادية، فإنه يتوجب على حكومة هذه الدولة أن تضمن موافقة جميع الوزارات المعنية بالمسألة المطروحة للتفاوض, فقد يكون هناك اختلاف في الآراء بين وزارات هذه الحكومة, وبالتالي يكون وراء كل رأي من الآراء التي تتبناها وزارة معينة دوافع تهم هذه الوزارة، وترى أنها أهم من الأهداف التي تسعى الوزارات الأخرى إلى

[1]- راجع، إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، مرجع سابق، ص250.

تحقيقها. فوزارة الخارجية تؤثر عليها الأهداف السياسية للدولة, بينما وزارة الصناعة تهمها ما سوف يحدث من تأثير على قطاع الصناعة, ووزارة التجارة تهمها الأحداث التجارية, ووزارة الخزانة تهمها العوائد المالية وهكذا. وعندما تكون الحكومة غير قادرة على توفير مثل هذا الإجماع في الموافقة فإن توترات محلية سوف تحدث بين هذه الوزارات، وبالتالي فإن هذه التوترات ستؤثر على سير المفاوضات على الساحة الدولية, وهذه التوترات غالباً ما تؤدي إلى إطالة مدة التفاوض، أو فشل هذه المفاوضات وعدم تحقيق أية نتيجة[1].

المرحلة الأولى في اتخاذ القرار هي أن يتم تحديد أو تمييز الوزارة الرئيسية المعنية بالموضوع الذي يتم النشاط الدبلوماسي بشأنه، حيث أن مفاوضي هذه الوزارة سوف يقومون بإجراء المفاوضات الدولية، كما تتم مناقشة الوزير المختص في المجلس التشريعي عند إقرار أو تصديق الاتفاقية، وتتحمل وزارته أية نفقات تترتب على هذه الاتفاقية. في الدبلوماسية السياسية تكون دائماً الوزارة الرئيسية المعنية بالنشاط الدبلوماسي هي وزارة الخارجية، وفي عصر الدبلوماسية التقليدية كانت القضايا الاقتصادية ضمن اختصاصات وزراء الخارجية، وتأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية مقارنة مع القضايا السياسية، إلا أن التطور الصناعي، وتأجج الصراع من أجل الحصول على مصادر الخامات وأسواق التصريف، قد دعا إلى إعادة النظر في القضايا الاقتصادية ضمن النظام العام للعلاقات الدولية، وبالتحديد الجهاز الأساسي للنشاط الخارجي في الدولة[2]. وضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية يتوقف ذلك على مدى تطور الدولة وغناها. ففي الدول المتقدمة يتم التفويض وفق كل موضوع إلى الوزارة المعنية به، حيث تتولى وزارة المالية الأمور المالية والاقتصادية، وتتولى وزارة الزراعة القضايا الدولية المتعلقة بالزراعة، وتتولى وزارة البيئة قضايا البيئة الدولية، بالإضافة إلى أن التطور المستمر الذي يلحق بالدبلوماسية الاقتصادية يجعل وزارات أخرى تأخذز مام المبادرة في المواضيع الجديدة، والتي تكون سبباً لممارسة الضغوط الدولية كقضايا التعليم والعمالة والتوظيف.

إن معظم الوزارات التقنية تشارك بشكل متصاعد في وظيفة تمثيل السلطة العامة لدى السلطات الأجنبية أو المنظمات الدولية، فعلى سبيل المثال في مجلس وزراء الجماعة الاقتصادية الأوروبية سابقاً ، حيث كان مقعد كل بلد يُشغل دورياً من قبل الوزراء المختصين (المالية, الزراعة، النقل...إلخ)، وذلك بحسب طبيعة المسائل المدرجة على جدول الأعمال، ويقوم الوزراء التقنيون بصورة عامة برئاسة الوفود الوطنية إلى المؤتمرات الكبرى التي تنظمها المؤسسات المختصة، فمثلاً وزارة المالية تقوم برئاسة الوفود إلى مؤتمرات صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، وبنك التسويات الدولية، ووزارة التجارة تقوم برئاسة الوفود لجولات الجات سابقاً ، وحالياً جولات منظمة التجارة العالمية، ووزارات الصناعة تقوم برئاسة وفود

---

[1]-Bayne/woolcock,Op.Cit.,p65

[2]- راجع د.عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص 12.

مؤتمرات منظمة الأمم المتحدة لتنمية الصناعة... إلخ[1]. هذا وفق المبدأ العام، إلا أنه عندما تقوم وزارة الخارجية بمعالجة القضايا المتعلقة بأمور التجارة الدولية، فإن ذلك يكون لسببين، أولهما: أنه لا يمكننا فصل السياسة الدولية عن الاقتصاد الدولي بشكل دائم وكامل، فمن طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية أن لها محتوى سياسياًكبيراً ، فالدبلوماسية الاقتصادية من أهم أولوياتها أن تؤمن التوافق بين السياسة الدولية والاقتصاد الدولي، وأفضل مثال على هذه العلاقات هي العلاقات الاقتصادية التي كانت تتم بين الدول الرأسمالية و الدول ذات الأنظمة الشيوعية، أما السبب الثاني لقيام وزارات الخارجية بمعالجة قضايا الدبلوماسية الاقتصادية هو: أن هذه الدبلوماسية تتناول مجموعة واسعة من المصالح الدولية كقمم مجموعة الثمانية، حيث تتناول هذه القمم مواضيع التجارة والمالية والبيئة، بالإضافة إلى القضايا السياسية[2].

وفي الدول النامية تقوم وزارة الخارجية بممارسة الدبلوماسية الاقتصادية، بالإضافة لممار ستها الدبلوماسية السياسية، حيث تكون لهذه الوزارة سلطة أكبر حتى في المواضيع الاقتصادية، إلا أن هذا الأمر لا يمكن اعتباره قاعدة عامة، حيث إن اليابان رغم أنها تعد دولة متقدمة، إلا أن وزارة الخارجية تقوم بممارسة مهام الدبلوماسية الاقتصادية، ولا يفوض هذا الأمر إلى وزارة التجارة، أو وزارة الصناعة، أو وزارة المالية. وفي كندا أو استراليا أو نيوزيلاندا تكون الوزارة المسؤولة عن الشؤون الخارجية و الشؤونالتجار ية والشؤون المالية متكاملة في وزارة واحدة. ولا بد أن نذكر أن وزارات الدول الأوروبية الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لا تساهم في تشكيل سياسة دولها التجارية والمالية فقط، بل تساهم في تشكيل سياسات الاتحاد الأوروبي أيضاً[3].

وتحديد الوزارة الرئيسية ليس أمراً ثابتاً فقد يعاد رسم حدود و توزيع مهام كل وزارة ضمن الحكومة، أو قد تأتي حكومة جديدة تنقل بعض الاختصاصات إلى هيئات أخرى، كما فعلت حكومة العمال البريطانية عام 1997م، حيث كان القسم المسؤول عن تقديم الخبرة التقنية إلى دول أوروبا الشرقية (الدول الشيوعية سابقاً)، بالإضافة إلى روسيا هو صندوق الخبرة البريطانية، إلا أن حكومة العمال جعلت مهمة تقديم هذه الخبرة من مهام قسم التنمية الدولية (DFTD).

الفرع الثاني

تعددمستويات الاستشار ات المطلوبة

لا يكفي أمر تحديد الوزارة الرئيسية المعينة بموضوع التفاوض، بل وقبل القيام بأي تفاوض يجب أن تقوم الوزارة بجمع المعلومات الضرورية والتفصيلية والعلمية عن هذا الموضوع، حتى تكون الصورة واضحة

---

[1]- راجع د. مرسيل مرل، مرجع سابق، ص 63.

[2]- Bayne/Woolcock/Op.Cit.,p.6B

[3]- راجع د. عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص 62.

عن الأهداف التي تسعى هذه الوزارة إلى تحقيقها من خلال قيامها بدفع حكومتها إلى إنشاء علاقات معينة مع غيرها من الحكومات أو الدول.

فلا يمكن أن تدخل إلى المفاوضات دون أن يتوفر لديها الكم الكافي والوافي من المعلومات التي تمكنها من القيام بمفاوضات مثمرة، وفي سبيل حصول الوزارة على هذه المعلومات فهي تلجأ إلى طلب رأي أو استشارة أصحاب الخبرة والاختصاص.

فبدايةً بعد تحديد الوزارة الرئيسية المعنية تقوم تلك الوزارة بتحديد الأهداف ووسائل التفاوض في المسألة التي يتم التعامل بشأنها، وقد تظهر أثناء قيام الوزارة بتحديد أهدافها خلافات في الأولويات حتى بين أقسام الوزارة الواحدة، حيث أن الضغوط الدولية والضغوط المحلية، والسعي لتحقيق التنسيق والترابط بين السياسة الدولية والاقتصاد الدولي تُبرز اختلافاً في الأولويات حتى داخل الوزارة الواحدة، وهنا لحل هذه الخلافات يتم اللجوء إلى الخبراء والاختصاصيين خاصة في القضايا التقنية داخل هذه الوزارة، ذلك أن الوزراء غالباً ما يكونون ذوي خبرة تقنية وتخصصية قليلة، ولكن لديهم إدراك للأحداث الواسعة التي تلائم الموضوع بشكل عام[1].

لكن بشكل عام، تعقيد وتشابك الأوضاع الاقتصادية سواء على المستوى المحلي، أو على المستوى الدولي يدفع الوزارات الرئيسية إلى طلب الخبرة أو الاستشارة ضمن هيئات أو أطراف خارج الحكومة المركزية. فأحياناً يكون تأثير الهيئات الخارجيةقوياً على أية قرارات يتم اتخاذها، وبالتالي فإن الوزارات تعتمد عليها بشكل كبير، وقد تقوم هذه الهيئات بفرض رأي معين على الوزارة، كما أن الأقسام المعنية بالقضية المطروحة على طاولة الدبلوماسية الاقتصادية داخل الوزارات قد تقوم بطلب رأي استشاري من قبل قطاع الأعمال الخاص، حيث تهدف الوزارة إلى معرفة الآثار التي ستترتب على سياسة الوزارة، وكيف سيؤثر على الأسواق[2].

كما تقوم الوزارة بطلب استشارة المنظمات غير الحكومية، وهذا الاتجاه يبرز بوضوح في العديد من الدول في حقول معنية كالتنمية، والإعفاء من الديون، والبيئة، وسلامة الأغذية، حيث أن المنظمات غير الحكومية جهات نشيطة، وتكون لها آراء مستقلة عن كل من الحكومات وآر اء قطاع الأعمال الخاص، إلا أن آراءها غير رسمية وغير ملزمة. وقد تطلب الوزارات الاستشارة من الهيئات المستقلة كالبنوك المركزية والنقابات المختلفة، أو الهيئات المسؤولة على المستوى الإقليمي في الأنظمة الاتحادية[3].

---

[1]- ففي مفاوضات منظمة التجارة العالمية، على سبيل المثال الوزارة البريطانية المسؤولة في هذه المفاوضات هي وزارة التجارة والصناعة، حيث قسم التجارة سوف يسعى لإزالة الحواجز الجمركية بينما يسعى القسم المسؤول عن الصناعة (كصناعة النسيج) إلى إبقاء الحواجز الجمركية لحماية الصناعة المحلية.

[2]- في قطاع الأعمال الخاص عادة لا يكون بالأمر السهل الحصول على استشارة محددة وواضحة، فالشركات الكبرى تكون لها مصالح مختلفة عن الشركات الصغرى، كما تختلف أهداف المشاريع الزراعية التي تسعى إلى رفع أسعار المنتجات عن أهداف المشاريع الصناعية التي تسعى إلى خفض الأسعار باعتبارها مواد أولية.

3-Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p70

ولا بد من القول إن توجّه الوزارات لطلب الاستشارات و الخبرة من أطراف خارج الحكومات المركزية هو بسبب طبيعة القضايا الدبلوماسية الاقتصادية المركبة والمعقدة، وقد لا تتوفر لدى الوزارات الخبرات الضرورية والأكاديميين المختصين في النشاطات الاقتصادية المختلفة.

وبعد أن تقوم الوزارة الرئيسية بتحديد أهدافها والوسائل التي يمكن أن تلجأ إليها خلال عملية التفاوض، يتم عرض تلك القضية على الحكومة بهدف الحصول على تأييد وزارات الحكومة كافة، ويمكن هنا لكل وزارة أن تقدم رأيها الاستشاري الخاص بها في هذه القضية، وفي بعض الأحيان قد تهم تلك القضية معظم وزارات الحكومة، كما هو الحال في جولات المفاوضات ضمن إطار الجات سابقاً ومنظمة التجارة العالمية حالياً، حيث تشارك فيها وزارات التجارة، والاقتصاد، والزراعة، والصناعة، والمالية، والبيئة، والتنمية، والنقل، والمواصلات... إلخ، وبالتالي فإن كل وزارة من هذه الوزارات سوف تقوم بالعمل نفسه من طلب الخبرات والاستشارة، سواء أكانت هذه الاستشارة من داخل الوزارة نفسها، أو من قبل الأطراف الخارجية التي سبق أن أتينا على ذكرها، وذلك عند تحديد موقف كل وزارة من الموضوعات المطروحة للتفاوض في هذه الجولات، وهنا يأتي دور رئيس الحكومة، أو رئيس الدولة في إيجاد توازن بين الاتجاهات المتعارضة لموقف الوزارات في حال حدوثها أثناء القيام بالمفاوضات بغية الوصول إلى اتفاقية دولية.

الفرع الثالث

القرار السياسي

إن من أهم ما يميز القرارات التي تتخذ ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية عن غيرها من القرارات التي تتخذ ضمن إطار الدبلوماسية السياسية هو أنها تخضع لتفاعل فريد من نوعه، وهذا التفاعل يكون بين البيئة الدولية والبيئة المحلية الوطنية، وما يحتويه هذا التفاعل من ضغوط مختلفة ومتعارضة.

وصناعة القرار الاقتصادي الدولي تختلف من دولة إلى أخرى حسب تركيب النظام السياسي لكل دولة. إلا أنه رغم الاختلافات في النظم السياسية للدول فإن هناك أصولاً مشتركة في صنع السياسة الخارجية، حيث يشارك في صناعة القرار عدد من الأجهزة الحكومية والتي عادة ما تكون لها مفاهيم ومواقف مختلفة، إلا أنه خلال عملية صناعة القرار تُقلل هذه التناقضات المختلفة، وتقرّب وجهات النظر قدر الإمكان، وتسير عملية اتخاذ القرار وفق تسلسل متصاعد، حيث أن هذه العملية تنتقل في مستويات السياسة بدءاً من الموظفين الحكوميين إلى الوزراء فرؤساء الحكومات في الأنظمة البرلمانية (بريطانية)، أو رئيس الدولة كما في الأنظمة الرئاسية (الولايات المتحدة الأمريكية).

في المرحلة الأولى، يقوم الموظفون الحكوميون بإعداد تقارير ومشاريع ويقدمونها إلى الوزراء، وذلك للموافقة عليها، أو إعطائها الطابع الرسمي من قبل الوزير المختص. وفي المرحلة الثانية: يقوم الوزير المختص بدراسة مواقف جميع الأطراف المعنية بالموضوع، فقد لا يكون الوزير قادراً على الموافقة على

جميع ما تم طرحه من آراء ومشاريع من قبل موظفيه، وبالتالي يقوم الوزير المختص بمعالجة الموضوع وفق نظرة عامة يراعي فيها مصالح جميع الأطراف. كما أن الوزراء عادة تكون لهم معايير مختلفة عند معالجة موضوع معين،فأعمالهم سوف تُعرض على الهيئات التشريعية ليتم المصادقة عليها. وبالتالي يتوجب على الوزير مراعاة الرأي العام عند قيام وزارته بمهامها، حيث يعد الرأي العام من ضمن جماعات الضغط التي تؤثر على قرارات الحكومة.

وتتعلق المرحلة الثالثة: بالمبادرة الحكومية، حيث أن رئيس الحكومة قد يتدخل بعد قيام الوزارة بمهامها, فقد يرى أنه لا بد من أن يتم إطلاق سياسة جديدة، ولا بد من أن يتدخل بنفسه، حيث يقوم الرئيس بقيادة القضايا الهامة والاستراتيجية لإيجاد انسجام في سياسة الحكومة[1]. وكذلك في الأنظمة الرئاسية حيث يكون لرئيس الدولة دور مهم في تحقيق السياسة الاقتصادية الخارجية للدولة، كتقديم تسهيلات تجارية واقتصادية من خلال إصدار القوانين والتشريعات، وقد يكون صاحب مبادرات معينة في البرامج الاقتصادية[2]. كما أن قوة شخصية موظفي السلطة التنفيذية، ومدى اطلاعهم على الأوضاع الدولية، ومعرفتهم الدقيقة بأوضاع الدول تجعل منهم أصحاب مبادرات مهمة وفاعلة على الساحة الدولية، وهذا أمر أكثر ما نجده في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يقوم سكرتير الدولة بدور كبير في إطار العلاقات الدولية. كما لا بد أن نذكر بأن الكثير من المبادرات الاقتصادية يلجأ إليها أعضاء السلطة التنفيذية كوسيلة لممارسة الضغط السياسي على الدول الأخرى، وفرض نفوذها في مواجهة دول أخرى[3].

الفرع الرابع

التفويض وصلاحية المفاوضين

عندما يتم الاتفاق على جدول أعمال محدد فهنا يجب على ممثلي الحكومات العودة إلى حكوماتهم، وحصولهم على تفويض يمكنّهم من القيام بعملية التفاوض[4].و هذا الأمر ضروري لضمان الموافقة على الاتفاقية التي سيتم التوصل إليها ما بين الوزارات والسلطة التنفيذية والسلطة التشريعية.

كما أن التفويض الذي يحصل عليه ممثلو الحكومات من حكوماتهم قبل البدء بالتفاوض يحدد مدى الصلاحيات التي يتمتع بها المفاوضون، فالمفاوضون في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي تحدد بدقة نطاق مرونتهم في المفاوضات، الأمر الذي يعكس مدى تعقيد عملية صنع القرارات المحلية، فالتفويض تحدد النتائج المراد التوصل إليها، مما يجعلهم مفاوضين محدودي الصلاحيات. أما المفاوضون في الدول

---

[1]- Bayne\ Woolcock,Op.Cit.,p.71

[2]-فقد عُرف الرئيس الأمريكي رولاند ريغن أنه صاحب مبادرة فرض كل أنواع العقوبات والحظر الاقتصادي فيما يخص الدول النامية قبل غيرها. راجع د. عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص 26.

[3]- حيث كان سكرتير الدولة هنري كسنجر خلال فترة رئاسة نيكسون صاحب مبادرة كسر العداء بين الولايات المتحدة والصين الشيوعية، وساهم في قيام علاقات تمثيل دبلوماسي وعلاقات تجارية بين الصين والولايات المتحدة، وكانت هذه المبادرة الخطوة الأولى في مواجهة الاتحاد السوفيتي ونفوذه في تلك المنطقة راجع: Conway. W. Henderson, Op, Cit., p73

[4]- راجع د. فؤاد شباط، مرجع سابق، ص 100.

النامية فتعطى لهم مرونة أكبر بكثير تمكنهم من التصرف بصلاحيات واسعة، وقد تكون بشكل منفصل عن المراحل المحلية داخل دولهم، حيث أن الدبلوماسية الاقتصاديةمتارُ َس من قبل وزارة الخارجية وهي بشكل عام لا تتواصل بشكل مستمر مع باقي الوزارات في الحكومة، وبالتالي فإن ممثلي الدول النامية يعملون نوعاً ما بشكل مستقل عن حكوماتهم المركزية، ويقومون باتخاذ القرارات على أساس مبادرة شخصية منهم[1].

الفرع الخامس

السلطة التشريعية وتصديق الاتفاقيات

بعد التوصل إلى اتفاقية أو معاهدة من قبل الأطراف المتفاوضة فإن كل طرف يتوجب عليه عرض ما قد تم التوصل إليه على الجهات التشريعية لدى دولته لتقوم بالموافقة عليهوا إقرار هذا العمل، كي تكون الدولة الطرف ملزمة بتطبيقه وفق دستورها الخاص. ففي الأنظمة غير الديمقراطية يكون صدور قرار من قبل الوزير المختص، أو رئيس الحكومة،أو رئيس الدولة كفيلاً بحل النزاع الذي قد يحدث عند إقرار، أو تصديق الاتفاقية. أما الأنظمة الديمقراطية فيتم فيها اللجوء إلى إجراءات أخرى، في حال إعطاء الشرعية لأية اتفاقية تقوم الحكومة بإبرامها فإن هذه الاتفاقية تُناقَش في البرلمان أو المجلس التشريعي، ثم تتم الموافقة عليها من خلال عملية التصويت وفق ما ينص ّ عليه الدستور[2].

كما تختلف المرحلة التي يتوجب فيها حصول الحكومة على موافقة الهيئة التشريعية من دولة إلى أخرى، وقد تأتي الموافقة عند نهاية المفاوضات، أي نهاية النشاط الدبلوماسي، وذلك لعرض النتائج المتحققة على السلطة التشريعية،كما في بريطانيا مثلاً . كما أن التوجه إلى الهيئة التشريعية للحصول على موافقتها قد لا يكون عند نهاية النشاط الدبلوماسي، بل قد يكون في البداية، وذلك للحصول على موافقتها على جدول الأعمال الخاص بالمفاوضات، كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يجب الحصول على موافقة الكونغرس على جدول الأعمال قبل البدء بالمفاوضات[3].

كما أن الهيئة التشريعية في مجمل العلاقات الدولية بشكل عام لا تأخذ زمام المبادرة في العلاقات الاقتصادية، إنما يكون دورها في الموافقة أو الاعتراض على ما تقدمه الحكومة إليها، وكما أن السلطة التنفيذية عند ممارستها لمهامها وقيامها بنشاط دبلوماسيمتارُ َس عليها ضغوط من جهات عديدة. كذلك فالسلطة التشريعية أيضاً عند قيامها بمهامها سواء أكان قيامها بإصدار تفويض معين، أو إقرار اتفاقية معينة، فإنها تقع تحت تأثير نفوذ تلك الجهات أيضاً[4].

---

[1]-FreederickH.Hartman, the relations OF Nations, Macmivan publishing co. New york, six th Editions, 1983, p 101.

[2] -Gerhard von Glahn. Op,Cit.,p.435

[3]- راجع د. علي جميل محمد، مرجع سابق، ص33.

[4]- راجع د. سليمان ساسي الشحومي، السياسة الخارجية المفاهيم والأهداف والوسائل، مجلة قضايا راهنة، المركز العربي للدراسات الاستراتيجية، العدد (42)، نيسان، 2008، ص 36.

وبعد أن أوضحنا الآلية الداخلية في صناعة القرارات، نستطيع الآن دراسة الآلية الدولية لاتخاذ القرارات، وما يحدث خلال المفاوضات.

المطلب الثاني

الآلية الدولية لممارسة الدبلوماسية الاقتصادية

إن نهاية المرحلة المحلية بتقديم الدراسات واتخاذ القرارات الوطنية تعني بداية مرحلة المفاوضات الدولية، حيث يتم فيها بشكل عام طرح الأفكار والمعطيات، ومناقشة الحلول ليتم في النهاية التوصل إلى اتفاقية ما. ومرحلة المفاوضات الدولية تتم وفق آلية دولية لاتخاذ القرارات، تتكون من عدة خطوات وهي:

1- وضع المخططات المشتركة.

2- التوصل إلى الاتفاقية.

3- إقرار الاتفاقيات.

الفرع الأول

وضع المخططات المشتركة

قبل القيام بأية مفاوضات على الساحة الدولية فإن الدول تقوم بما يسمى مرحلة وضع المخططات، حيث تقوم كل دولة بتحديد القضايا التي يمكن أن تكون موضوعاً للمناقشة، وأن تخضع للمعالجة الدولية، إلا أنه يجب أن ننو ّه إلى أن عملية وضع المخططات تكون جزءاً من الآلية الداخلية لاتخاذ القرارات في الدبلوماسية الاقتصادية عندما تكون دولةٌ ما هي صاحبة المبادرة في وضع هذه المخططات، أما عندما تُعد ّ هذه المخططات بشكلٍ مشترك، وفي إطار منظمة دولية فإن هذه العملية تكون جزءاً من الآلية الدولية لاتخاذ القرارات في الدبلوماسية الاقتصادية.

وقد تكون هذه المرحلة طويلة ومعقدة وذلك وفقاً لمدى تعقيد الموضوعات التي يتم التفاوض بشأنها، أو عدد الأطراف المشاركة في هذه المفاوضات. فقد لزم التحضير لإطلاق جولة الأرغواي حوالي أربع سنوات، كما أن الدول عادة خلال مرحلة وضع المخططات لا تلزم نفسها بموقف معين، ففي هذه المرحلة لا يتم فرض أية التزامات، وعادة ما تتزامن مرحلة إعداد المخططات مع القيام بالاستشارات المحلية لبيان مدى توفر الموافقة المحلية للمواضيع التي تُ درج على جدول الأعمال، كما تترافق هذه المرحلة بقيام جماعات الضغط من قطاع الأعمال الدولي، والمنظمات غير الحكومية، والمجتمع المعرفي الدولي بممارسة ضغوط على وفود الدول لإدراج المواضيع التي تهمها في جدول الأعمال، ورغم الضغط الذي يمارس على وفود الدول، إلا أنه عندما تبدأ المفاوضات تبقى جماعات الضغط خارج طاولة المفاوضات[1].

---

[1]-Bayne/Woolcock.Op,Cit.,p73

الفرع الثاني

المفاوضات والمساومات

يُعدّ أمر التفاوض للوصول إلى اتفاقية هو جوهر العملية الدبلوماسية، فالمفاوضون وكل مساعديهم وخبرائهم يسعون بكل جهدهم للتحقق من إمكانية قبول النتائج المتحققة في المفاوضات على المستوى المحلي، أي أن يتم التوصل إلى اتفاقية خلال اللقاءات التي تجمع الأطراف المعنية، حيث يتم تقديم العرض، والعرض المقابل من قبل الأطراف التي تسعى لإقامة توازن بين ما هو ممنوح لها، وبين ما هو مطلوب منها، حتى يتم التوصل إلى اتفاقية مقبولة على المستوى المحلي[1]. كما لا بد من القول إن الوصول إلى اتفاقية تحقق المكاسب المطلوبة، أو ما يسمى بالحد الأقصى من الأهداف هو أمر نادر الحدوث، حيث يكون المعتاد ـ خاصة في مفاوضات الدبلوماسية الاقتصادية ـ هو التوصل إلى اتفاقيات تضمن الحلول الوسط[2].

الفرع الثالث

إقرار الاتفاقيات

بعد إعداد المعاهدات في صيغتها الرسمية عن طريق المفاوضات، يتم إقرارها من قبل الأطراف المتفاوضة، وذلك وفق عدة طرق. ففي حالة الاتفاقيات الثنائية تكون الموافقة متبادلة من الفريقين، وفي حالة المعاهدات المتفاوض عليها بين عدد محدد من الدول فتكون بالموافقة الجماعية، أما في حالة الاتفاقيات متعددة الأطراف التي يتم التفاوض عليها في مؤتمر دولي فيكون بالتصويت وفقاً لما يقرره المؤتمر، وفي حالة الاتفاقيات التي توضع من خلال منظمة دولية، أو مؤتمر تعقده تلك المنظمة يكون إقرار الاتفاقية وفقاً لقواعد التصويت التي ينصّ عليها دستور المنظمة[3]. وبالتالي فإن الحكومات المشاركة سوف تُلزم نفسها بهذه الاتفاقيات، وسوف تقدمها للسلطة التشريعية لتقوم بالتصديق عليها كما إن المفاوضين سيعدّون إجراءات رسمية لإخراج نصّ الاتفاقية في شكله النهائي، كأن توقع الاتفاقية بالأحرف الأولى من اسم المفاوض الرسمي نيابة عن دولته، أو أن يضع المفاوضون توقيعهم على نص الاتفاق، والغاية من ذلك تزويد الأطراف بالنص النهائي بحيث يعرف كل فريق تماماً ما هي الالتزامات المترتبة عليه في حال الإبرام[4].

وعندما يقوم ممثلو الحكومات بإقرار اتفاقية ما، فإنهم يهدفون من ذلك إلى قيام الأطراف الأخرى باحترام الاتفاقية، وتطبيقها بعد إقرارها. وفاعلية هذا الأمر تعتمد على تركيب الاتفاقية، والمؤسسات التي تتبناها. فالمنظمات التي تمتلك آلية معينة تقوم بتطبيقها لفض المنازعات بين أعضائها في حال حدوثها،

---

[1]- Ethan A. Bergh off, The International Negotiations Hand Book, success Through Preparation strategy, and planning, PILPG and Baker& McKenzie, 2007, p65.

[2]-Conway W. Henderson. Op,Cit., p 210

[3]-Gerhanrd von Glahn. Op,Cit.,p 485 , 486

[4]-Bayne / Woolcock. Op, Cit., p15

أو في حال إخلال بعض أعضائها بالتزاماتهم، فإن هذه الآلية تلزم الدول الأعضاء باحترام الاتفاقيات التي تم التوصل إليهابشكل طوعي، وهو ما نجده في منظمة التجارة العالمية (WTO)، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، أما المنظمات التي لا تمتلك مثل هذه الآلية فإنه من السهل على الدول التهرب من الالتزامات التي تم التوصل إليها، كما هو الحال في الاتفاقيات التي تتم ضمن إطار منظمة الأمم المتحدة[1].

المبحث الرابع

استراتيجيات التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية

يعد التفاوض من أحد المسؤوليات الرئيسية للعمل الدبلوماسيوبالتالي فإن الاستراتيجيات التي تُتّبع أثناء التفاوض تُعدّ الجزء العملي في المفاوضات الدولية, فلا تعتمد استراتيجيات التفاوض الدولي فقط على الظروف الدولية التي ترافق عملية التفاوض, بل أيضاً تعتمد تلك الاستراتيجيات والتي يلجأ خلالها المفاوضون إلى استغلال الظروف المحلية للأطراف المتفاوضة, وذلك وفقاً لطبيعة العلاقات التي تجمع الأطراف المتفاوضة مع بعضها البعض, فطبيعة هذه العلاقات هي التي تحدد الاستراتيجية التي يلجأ إليها المفاوضون أثناء التفاوض، وطبيعة هذه العلاقات لا تخرج عن كونها إما علاقة مصلحة مشتركة وتعاون, أو علاقات قائمة على الصراع والتنافس.

المطلب الأول

استراتيجيات قائمة على المصلحة المشتركة والتعاون

تُتبع هذه الاستراتيجيات عندما تكون العلاقات بين الدول قائمة على أساس التعاون، فيعمد كل طرف من الأطراف المتفاوضة إلى تعميق وتطوير هذه العلاقات,وجعل التعاون مثمراً لجميع الأطراف، ويكون الهدف النهائي للمفاوضات هو الحصول على المنفعة، والتوصل إلى تسوية أو حل للأوضاع المشتركة, وتتلاشى في هذه الاستراتيجية الرغبة في الصراع، وتكبيد الخسائر لكل طرف من الأطراف[2]. وتتبع الدول ضمن إطار علاقات التعاون بين الدول إحدى الاستراتيجيتين الآتيتين:

الفرع الأول

استراتيجية التكامل

ومن خلال هذه الاستراتيجية يكون الهدف من التفاوض جعل العلاقات بين الدول المتفاوضة متطورة إلى درجة أن كل منها يكون مكملاً للآخر، حيث يتم دمج المصالح والفوائد، وذلك بهدف تعظيم الفرص

---

[1]- راجع د.نبيل الحشاد, الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد الدولي، دار إيجي، مصر، طبعة ثانية،1999، ص185.

[2]- راجع د.محمد نصر مهنا, مدخل إلى عالم العلاقات الدولية في عالم متغير, المكتبة الجامعية، الإسكندرية،2000، ص247.

المتاحة أمام كل دولة، وتقوم الدول أثناء المفاوضات باستخدام استراتيجية التكامل باتباع إحدى الطرق الثلاث الآتية:

1- الطريقة الأولى: أن يقوم أحد الأطراف المتفاوضة بإيجاد علاقة أو رابطة تهم الأطراف المتفاوضة جميعها، حيث تتم الاستفادة مما يتوفر لدى الأطراف الأخرى من إمكانيات ومزايا(مادية، أ بشرية، أو إنتاجية)، وقيام التعاون بين هذه الأطراف يؤدي إلى تحقيق منفعة مشتركة تعود على جميع الأطراف، كأن يقوم تفاوض بين مجموعة من الدول،وتطرح إحدى هذه الدول وبناءً على معرفة واسعة بقدرات وظروف وا إمكانيات الأطراف الأخرى إمكانية قيام تعاون تتكامل فيه هذه الدول فيما بينها للتوصل إلى منفعة مشتركة, كأن تملك إحدى هذه الدول مواد أولية معينة، فتطلب دولة أخرى أن تقوم بتصنيع هذه المادة, أي إيجاد منتج ما بجهود مشتركة.

2- الطريقة الثانية: يقوم أحد الأطراف المتفاوضة بالمبادرة والكشف عما يملكه منمزايا وا إمكانيات يمكن للأطراف الأخرى الاستفادة منها لاستكمال ما يحتاج إليه من قدرات ومهارات اقتصادية, فيحاول أن يعرض هذا الطرف هذه المزايا التي يتمتع بها، وييسر أمر الحصول عليها، بحيث تكون الفائدة في حدودها القصوى للأطراف المتفاوضة جميعها[1].

3- الطريقة الثالثة: تقوم الدول الأطراف المتفاوضة بتوسيع المصلحة المشتركة, وذلك بإضافة أطراف أخرى من شأنها أن تزيد من فاعلية القدرات الاقتصادية. وهذا النوع من الاستراتيجية يتم اللجوء إليه بين الدول التي تدخل في اتحادات اقتصادية، مثل الاتحاد الأوروبي، ودول مجلس التعاون[2].

الفرع الثاني

استراتيجية تعميق العلاقة وتطوير التعاون الحالي

حيث تقوم هذه الاستراتيجية من خلال الارتقاء بدرجة التعاون بين الأطراف المتفاوضة, والذي يبدأ بالتوافق في الاتجاهات والسياسات للدول الأطراف, ثم الاتفاق على تحديد مصالح أو أهداف مشتركة, ثم العمل المشترك على تحقيق هذه الأهداف,وأخيراً تأتي مرحلة اقتسام المنفعة المترتبة على تحقيق الأهداف المشتركة. وتعتمد هذه الاستراتيجية أساساً على تاريخ طويل من المفاوضات والعمل الدبلوماسي بين الأطراف, من حيث مجالات التعاون فيما بينها، وتعدد الوسائل والمراحل، وذلك وفقاً للظروف والمتغيرات التي تمر بها كل دولة طرف وفقاً لقدراتها و طاقاتها.

---

[1]-Dr.Ahmad Fahmy Galal, Negotiation Skills, pathways: University of Cairo press,2005.p10

[2]- وتكون مراحل التكامل الاقتصادي وفق ما يلي: تبدأ باتفاقيات المعاملة الجمركية المفضلة، ثم منطقة التجارة الحرة للتخلص من العوائق التجارية للمنتجات المحلية دون المنتجات الأجنبية، ثم الاتحاد الجمركي حيث تلغى العوائق التجارية على السلع المتاحة داخل الاتحاد، وتتبع نظام عوائد تجارية موحدة تفرض على السلع المستوردة من خارج الاتحاد، ثم تأتي مرحلة السوق المشتركة، ثم الاتحاد الاقتصادي، وفيه تتبع سياسات اقتصادية واحدة، ويتضمن هيئة فوق قومية لصناعة القرارات، وينطوي على إقامة نظام نقدي ومصرفي، وأهداف سياسية ونقدية ومالية موحدة وهيئة حكومية لوضع وتنفيذ السياسة الاقتصادية للاتحاد ككل. راجع د. جون هدسون ومارك هرندر, العلاقات الاقتصادية الدولية, ترجمة طه عبد الله منصور و محمد عبد الصبور محمد علي، دار المريخ, الرياض،1987، ص 569.

وتعد هذه الاستراتيجية مناسبة للأطراف أصحاب المصالح المشتركة والتي ترغب في تطوير العلاقات القائمة, كالمفاوضات الاقتصادية والتجارية التي تتم بين الدول المتقدمة والدول النامية, والتي تتضمن عمليات نقل التكنولوجيا وحقوق المعرفة لصناعة معينة ليتم تصنيعها في الدول النامية.

كما تمتد هذه الاستراتيجية في مجالات التعاون لتشمل مجالات جديدة يتم إيجاد مصالح مشتركة فيها, كالتعاون في التجارة، وتمتد لتشمل الصناعة، ثم الخدمات المالية... إلخ[1].

وفي هذه المفاوضات تخرج الأطراف المتفاوضة من المفاوضات وكل منها يعد نفسه قد حصل على منفعة معينة من هذه العملية[2]. وعلى الرغم من بساطة هذه الاستراتيجيات، إلا أن ذلك لا ينفي وجود صعوبة في تحديد فيما إذا كنا أمام حالة تعاون ومصالح مشتركة أم لا, فعلى سبيل المثال في مفاوضات تغيير المناخ يظهر أن كل طرف سوف يستفيد من تخفيض انبعاث الغازات السامة في جميع أنحاء العالم، لكن الدول النامية كانت تشير إلى أن هذه الصفقة في الحقيقة غير عادلة, حيث أن تخفيض انبعاث الغازات السامة سوف يؤدي إلى خفض نمو اقتصادها أكثر مما يضر باقتصاد الدول المتقدمة, لذلك قاوموا الالتزام بهذه الاتفاقية دون أن يتم فرض تعويضات تدفعها الدول المتقدمة إلى الدول النامية[3].

وقد تخرج الدول من هذه المفاوضات وفق استراتيجية المصلحة المشتركة بعدد من الاتفاقيات, بحيث يتم عقد كل صفقة على حدة وبصورة فردية, فتكون دولة ما في بعض الاتفاقيات قد حصلت على مكاسب أكثر من الدول الأخرى, إلا أن الاتفاقيات الأخرى تمنح الدول الثانية مكاسب أكثر مما حصلت عليه الدولة الأولى. وبالتالي فإن مجموع هذه الاتفاقيات يؤدي إلى توزيع المنافع, وهذا ما حدث أثناء اتفاقيات إنشاء المجموعة الأوروبية الاقتصادية, فقد كان الفرنسيون يخشون من أن السياسات التجارية المشتركة سوف تفيد الصناعة الألمانية على حساب الصناعات الفرنسية, لذلك أصروا على فرض الشروط المتعلقة بدعم الزراعة، وتقديم المساعدات لمستعمراتهم السابقة[4].

المطلب الثاني

استراتيجيات قائمة على الصراع والتنافس

رغم أن هذه الاستراتيجيات غالباً ما تمارس على المستوى الدولي عند تباين قوة ونفوذ الأطراف المتفاوضة، وعدم وجود تناسب فيما بينها, إلا أنه لا يتم الاعتراف باللجوء إلى هذه الاستراتيجية أثناء التفاوض بشكل علني, وذلك بالاعتماد على قدرة الأطراف في التمويه، وعدم إظهار دوافعهم الحقيقية.

---

[1]-Dr. Ahmad Fahmy Galal,Op,Cit.,p12

[2]- د. حسن محمد وجيه, مرجع سابق, ص77.

[3] - د.رضوان الحاف, مرجع سابق، ص197.

[4]-Bayne/woolcock,Op.Cit.,p77.

بل على العكس، تعلن الدول أنها تسعى من خلال المفاوضات إلى تعميق المصالح المشتركة،وا ٍلا كان ذلك بمثابة إعلان بعدم خبرة وكفاءة الوفود القائمين على عملية التفاوض[1]. وفي علاقات الصراع والتنافس فإن الدول أثناء تفاوضاها تتبع إحدى الاستراتيجيتين الآتيتين:

الفرع الأول

استراتيجية الاستنزاف والتفكيك

حيث يتم استنزاف وقت وجهد الطرف الآخر، فتتم إطالة فترة التفاوض دون أن تصل المفاوضات إلى نتائج معينة ذات قيمة, ويتم التفاوض على أمور شكلية يمكن أن تتغير وفقاً للرغبة المشتركة للأطراف المتفاوضة, كالتفاوض حول تحديد جدول الأعمال الذي سيتم بناء عليه القيام بعملية التفاوض, أو إثارة العقبات القانونية حول الموضوعات التي يتم التفاوض بشأنها, والاعتماد على رأي الخبراء في المسائل التقنيةوبالتالي فإن الطرف الآخر يبدي مرونة كبيرة فيما يُعرض عليهأو ما يُملى عليه من شروط لقبولها أملاً في الحصول على عائد من هذه المفاوضات حين عودته إلى الوطن. فعلى سبيل المثال استخدمت الولايات المتحدة هذه الاستراتيجية أثناء مفاوضاتها مع الاتحاد السوفييتي في السبعينيات من القرن الماضي، حيث استغلت الأزمة الغذائية التي يمر بها الروس, وذلك عندما تقدم الاتحاد السوفييتي بطلب إلى الولايات المتحدة لشراء صفقة ضخمة من القمح لتعويض خسارته منه بسبب الكوارث المناخية, وعلى الرغم من السعر الممتاز والمرتفع الذي قدمه الروس للحصول على القمح، إلا أن المفاوضين الأمريكيين وجدوا أنه من المناسب استخدام استراتيجيةالاستنزاف مع الروس إلى أقصى حد انتهازاً للموقف الذي يمرون به، حيث اشترط الأمريكييون بعد المفاوضات الطويلة والبطيئة أن يتم الدفع بالذهب بدلاً من أية عملة أخرى قابلة للتحويل، وذلك لاستنزاف رصيد الاتحاد السوفيتي من الذهب، وا ٍجباره على خفض مساعداته الخارجية للدول النامية، وبالتالي تراجع نفوذه الاقتصادي في دول الكتلة الاشتراكية. وقد أدى زيادة الضغط المحلي على الوفد الروسي إلى إجباره على قبول كل ما يعرض عليه من جانب الطرف الأمريكي[2].

كما تتضمن هذه الاستراتيجية دراسة الفريق المفاوض، وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في هذا الفريق، ليتم رسم سياسة لتفتيت وحدة وتكامل الفريق المفاوض، والقضاء على وحدته وتماسكه، وذلك لتنشأ الخلافات والصراعات بين أعضائه ومن ثم يصبح جهدهم غير منسق، وبالتالي يمكن التأثير على أعضاء هذا الفريق[3].

---

[1]- د.إسماعيل صبري مقلد, العلاقات السياسية والدولية, دراسة في الأصول والنظريات, مرجع سابق، ص279.

[2]-Dr. Ahmad fahmy Galal,Op.Cit.,p16.

[3]- Frederick H Hartman,Op,Cit., p99.

كما تقوم هذه الاستراتيجية أيضاً على استغلال الانقسام الموجود بين آراء الخبراء والمستشارين في وفود الحكومات الأخرى.ففي بعض الأوقات يكون رأي بعض المستشارين أقرب إلى رأي الأطراف الأخرى منه إلى رأي باقي أعضاء وفد حكومته الرسمي، وفي هذه الحالة يكون الحليف لهؤلاء الخبراء والمستشارين من أعضاء الوفود الأخرى، ويكون المنافسون لهؤلاء الخبراء هم باقي أعضاء فريقهم الوطني. وهذه الاستراتيجية تستعمل في الكثير من المفاوضات في اليابان، وذلك أن الوزارة المسؤولة عن نشاط الدبلوماسية الاقتصادية هي وزارة الخارجية، وليست الوزارات التقنية والفنية، أي وزارات التجارة، أو الصناعة، أو الاقتصاد،فعلى الرغم من أن وفد الحكومة اليابانية يكون متماسكاً جداً أثناء المفاوضات، إلا أنه وأثناء مفاوضات اليابان، مع بريطانيا بشأن الأسواق التجارية كانت لوزارات الصناعة والتجارة البريطانية علاقات وثيقة مع نظيراتها اليابانيةوبالتالي كانت متجاوبة معها أكثر من وز ارة الخارجية في تغيير الموقف الياباني أثناء المفاوضات[1].

كما تستخدم هذه الاستراتيجية عندما يكون الموقف الجماعي، أو الهدف المشترك للدول ضعيفين: ففي عام 1995عندما كان يوجد نزاع بين كندا وا إسبانيا حول صيد الأسماك في شمالي المحيط الأطلسي, فقد توقع الإسبان أنهمسوف يتلقون دعماً قوياً في نزاعهم مع كندا من قبل دول الاتحاد الأوروبي الذي كان يتبع سياسة مشتركة حول الثروات السمكية, إلا أن كندا استغلت الاختلاف بشأن هذا الموضوع داخل الاتحاد الأوروبي حيث كانت هناك شكوى من قبل بريطانيا وا إيرلندا حول تصرفات إسبانيا بشأن صيد الأسماك, لذا حصلت كندا على اتفاقية مع الاتحاد الأوروبي أدت إلى ضبط ممارسات الصيد لجميع الدول وهذا خلاف ما كانت تتوقعه إسبانيا.

كما تتضمن هذه الاستراتيجية تفريع القضية التفاوضية وعناصرها ومكوناتها إلى فروع متعددة، وجوانب تفصيلية، وأيضاً يتم تشعيب القضية إلى نقاط تفاوضية معقدة، وبحيث تكون هذه التفاصيل والنقاط التفاوضية الجديدة بمثابة قضايا جديدة،ومحوراً لتفاوضٍ جديد، وبالتالي تكون النتيجة لهذه المفاوضات غير فاعلة.

الفرع الثاني

استراتيجية إحكام السيطرة(الإخضاع)

تعد العملية التفاوضية وفق علاقات الصراع والتنافس للدول معركة شرسة, فالطرف الذي يسيطر على جلسات التفاوض يستطيع الفوز بأهداف أكثر بحكم سيطرته دولياً من خلال سياساته التجارية والاقتصادية والمالية... إلخ، وتتطلب هذه الاستراتيجية قدرات أكثر لإقناع الطرف الآخر، وتستخدم في هذه الحالات كافة المغريات المادية والمعنوية، فضلاً عن أساليب التهديد، والابتزاز، والضغط المختلفة، التي يكون من

[1]- Bayne/woolcock,Op.Cit.,p78.

شأنها تحقيق الأهداف الموضوعة في وقتها المناسب، والحرص على بقاء الطرف الآخر في مركز التابع، والانتقال من نقطة إلى أخرى قبل أن يُفرغ تماماً من النقطة التي هم بصدد دراستها, وعدم التوسع في دراسة أية نقطة تفاوضية للإلمام بكافة عناصر القضية التفاوضية. فعلى سبيل المثال غالباً ما تشكل أعضاء الوفود التجارية في دول العالم الثالث قبل السفر للتفاوض بأيام قليلة، وتوكل إليهم مهمة التفاوض في صفقات اقتصادية وتجارية ومالية ضخمة دون أن يكون لديهم معلومات كافية عنها, فتعمل الدول المتقدمة على استغلال هذا الوضع، ومن ثم تكسب الكثير من نقاط التفاوض شديدة الأهمية دون أن يدرك وفد الدول النامية التفاصيل أو الأجزاء التي تحتويها المكاسب التي حصلت عليها الدول المتقدمة[1].

كما يتم في هذه الاستراتيجية إرباك الطرف الآخر, من خلال وضع الصعوبات أمامه أثناء المفاوضات، وزيادة كم ونوع النواحي الفنية في القضية التفاوضية مثل العوامل القانونية، والاقتصادية، والتجارية، والسياسية...إلخ، بما يجبر الطرف الآخر على اللجوء إلى الاختصاصيين في هذه النواحي، مما يجعله مهيأ أكثر لوجود خلاف في الرأي بين أعضائه.

كما تقوم الدول باللجوء إلى أساليب الضغط والترهيب، وذلك عند امتلاكها مزايا كثيرة تجعلها في موقف متميز قوي يتيح لها إملاء شروطها على الأطراف الأخرى، فتتشدد بالتفاوض معها من خلال عرض مطالبها والمبالغة فيها بشكل كبير، بحيث لا يكون لدى الأطراف الأخرى إلا أن تحاول التقليل من هذه المطالب، ومن ثم تقبل بالمطالب الحقيقية التي أخفتها الدولة المتشددة في مطالبها المبالغ فيها, وبالتالي تكون هذه الدولة قد احتفظت بالسيادة وبالموقف المتميز خلال فترة المفاوضات, وهو ما نجده غالباً في المفاوضات بين الدول المتقدمة والدول النامية[2].

وفي هذه الاستراتيجية تخرج الأطراف من عملية التفاوض وقد حصل طرف على فائدة كبيرة على حساب الأطراف الأخرى، وهو ما يسمى بالفوز في المفاوضات. إلا أنه عندما يظهر من الاتفاقية بأن طرفاً من الأطراف قد خرج وهو خاسر بشكل واضح, فإن ذلك الموقف يؤدي إلى عدم تصديق الاتفاقية من قبل السلطات التشريعية للطرف الخاسر، كما أن الدول عندما تشعر بأن المفاوضات تجعل منها طرفاً خاسراً فإنها تبحث عن طريق للهروب منها، أو تغيير مضمونها لتحصل على موقف أفضل, وهو أمر يجعل من الدبلوماسية الاقتصادية نشاطاً غير مثمر. فقد سقطت الإدارة الأمريكية في هذا الخطأ عند إعدادها لجولة جديدة من جولات منظمة التجارة العالمية في سياتل عام1995, حيث وضعت جدول أعمال يقدم لها مكاسب كبيرة، ولكنه لم يمنح مكاسب كافية للأطراف الأخرى، ففشلت اجتماعات سياتل، وكانت الدبلوماسية الاقتصادية بلا فائدة[3].

---

[1]- Dr. Ahmad Fahmy Galal,Op.Cit.,p27.
[2]- Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p79
[3]- Bayne/Woolcock,Op,Cit.,p76

التدخل في سير العملية التفاوضية:

تحاول الدول خلال تفاوضها اختيار الاستراتيجية المناسبة، وأسلوب المفاوضات الأفضل لسير العملية الدبلوماسية وفق مصالحها، واتخاذ القرارات الدولية الأفضل لها، إلا أنه أثناء المفاوضات قد يحدث أن تتدخل قوى خارجية في سير المفاوضات, وهذا التدخل من قبل القوى الخارجية يعد جزءاً من الدبلوماسية الاقتصادية. وهناك أربع طرق يتم التدخل وفقها:

1- التدخل المباشر: وهو أن يتم التدخل في سير المفاوضات من قبل مجموعة خارج الحكومة في بلد ما، وتحاول التأثير على حكومة بلد آخر. وقد تم ذلك عام 1998، وذلك قبل اجتماع قمة الدول الثماني الكبرى للإعفاء من الديون في الدول منخفضة الدخل, حيث كان هناك منظمة بريطانية (المساعدة المسيحية) تقود عملية تهدف إلى إسقاط ديون الدول منخفضة الدخلإلا أن ألمانيا عرُفت بأنها معارض رئيسي للوصول إلى الاتفاقية المتعلقة بهذه الإعفاءات, فقامت هذه المنظمة بإرسال بطاقات بريدية إلى كل من وزير المالية الألماني، والمستشار الألماني هيلموت كول وزعيم المعارضة جير هارد شرودر, وقد تطلب الأمر إجراء انتخابات ألمانية، وفوز الديمقراطيين الاجتماعيين وبالتالي تمت الموافقة على مبادرة الإعفاء من الديون[1].

2- التدخل غير المباشر: ويتم بأن تقوم قوى خارج الحكومة في بلد ما بتعبئة المؤيدين لها خارج الحكومة في بلد آخر في سبيل تحقيق مصالحها. كما فعلت شركات التأمين الأوروبية والأمريكية والتي كانت محبطة جداً في التسعينيات بسبب الحواجز المفروضة عليها، ومنعها من دخول سوق التأمين في الهند والتي كانت حكراً على الحكومة الهندية. فقامت شركات التأمين بالضغط على الشركات الصناعية الهندية بأنها إذا أرادت تأميناً أفضل مما تمنحه الحكومة، وأن يتم تنشيط أعمالها، فعليها أن تضغط على الحكومة لفتح أسواق التأمين أمام الشركات الغربية، فأصدرت الحكومة الهندية قانوناً عام 1999 افتتحت فيه أسواق التأمين للمنافسة الدولية[2].

3- التدخل الجماعي: وفيه تقوم مجموعات خارج الحكومة بممارسةالضغط على الحكومات سويةً . كما حدث في مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن الخدمات المالية، حيث اقتربت من الانهيار مرتين عامي1993و1995، وذلك بسبب الاختلافات بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، حيث رغبت الحكومة الأمريكية في التوصل إلى اتفاقية بشأن الخدمات المالية بشكل كبير، أما الاتحاد الأوروبي فقد كان معارضاً، إلا أن مجموعة من شركات الخدمات المالية الأمريكية والأوروبية أدركت أن

---

[1]- Dr .Ahmad Fahmy Galal,Op.Cit.,p29

[2]- وهناك العديد من الأمثلة التي توضح كيفية تدخل الشركات الخاصة بدبلوماسية الدول. راجع:
Conway W.Hendrson,Op.Cit.,p228.

توصل المفاوضات إلى اتفاقية تحكم الخدمات المالية، أفضل من انهيار المفاوضات, فمارست كل منها الضغط على حكومتها بشكل مشترك, وكانت النتيجة التوصل إلى اتفاقية عام1997[1].

كما أن التدخل الجماعي يمارَس على نحو متزايد من قبل المنظمات غير الحكومية النشيطة في المجتمع المدني العالمي، حيث أنه قد يظهر على شكل مظاهرات عامة تحدث في أوقات انعقاد الاجتماعات الدولية الرئيسية.

4- التدخل السياسي في المفاوضات التي تجري من قبل المسؤولين الحكوميين: حيث يتدخل الوزراء رغم أنهم ليسوا مشاركين في المفاوضات, وعالمياً رؤساء الحكومات يتدخلون ويحاولون كسر الجمود الذي قد يحدث في مفاوضات المستويات الأدنى, فيتصرفون كمحكّمين لتصرفات مرؤوسيهم.

ونحن نجد أن الدولة عندما تختار استراتيجية للتفاوض،وتتّبع أسلوباً معيناً في المفاوضات، فإنها تسعى إلى اتخاذ قرارات توفّق من خلالها بين ما تتعرض له من ضغوط محلية، وضغوط دولية, فهي تسعى إلى أن تنتهي الآلية المحلية لاتخاذ القرارات في الوصول إلى موقف توافق عليه جميع الوزارات المحلية، وهو أمر متعلق بمدى كفاءة الحكومة وخبرتها. كما أنها تحاول التوفيق بين الاعتبارات السياسية والاقتصادية على الصعيدين المحلي والدولي, وهذا الأمر يتوقف على قوة ونفوذ الدولة والاستقلالية التي تتمتع بها بشأن اتخاذ القرارات, فنحن نجد أن معظم الدول النامية تخضع للاعتبارات التي تفرض عليها من قبل الدول المتقدمة في تحديد آرائها ومواقفها. وفي الأنظمة الديمقراطية نجد الحكومة تراعي بالإضافة إلى ما سبق رآراء ومواقف الهيئات غير الحكومية عند تحديد سياساتها، وتسعى أن تكون هذه السياسات متفقة مع الرأي العام، حتى تتجنب الضغط الذي يمكن أن تتعرض إليه في حال الاختلاف معه، سواء أكانت اتخذت موقفاً يرضي الرأي العام، أو حاولت التأثير على قناعات الرأي العام لجذبه نحو موقفها. وتبقى نقطة الفصل في فاعلية الدبلوماسية الاقتصادية للدول هي موافقة السلطة التشريعية لما تم التوصل إليه من اتفاقيات وتصديقها حتى تكون قابلة للتطبيق, وفيما عدا ذلك تكون الدبلوماسية الاقتصادية غير فاعلة، وينتهي جهد الوفود المفاوضة دون فائدة، سواء أكانت هذه الوفود ضمن وفد الدول التي حققت مكسباً أثناء المفاوضات، أو أنها كانت الطرف الخاسر في هذه المفاوضات. كما أن الدول لا توفر أي جهد في ممارسة الضغط والتأثير على الأطراف الأخرى المفاوضة عند قدرتها عليه، وغالباً ما يتم ذلك عن طريق المساعدات الاقتصادية.

---

[1]- تسعى هذه الشركات دائماً إلى قدر أكبر من الاستقرار ودعم دولها لتضمن ازدهار واستقرار نشاطها, وبالتالي يصبح نشاط الشركات وغيرها من المؤسسات الاقتصادية الخاصة مرتبطاً بسياسات وعلاقات الدول مع بعضها البعض. راجع د.ناصيف يوسف حتى, النظرية العامة في العلاقات الدولية,دار الكتاب العربي،بيروت,1985, ص108.

المطلب الثالث

استراتيجيات الدول في التفاوض مع المنظمات الدولية

يعد النشاط الدبلوماسي الاقتصادي ضمن إطار المنظمات الاقتصادية الدولية أمراً يشوبه الكثير من التعقيد والصعوبة، وذلك بسبب تعدد الأطراف المشاركة في المفاوضات،وتباين مصالح كلٍ منها، بالإضافة إلى اتصاف الموضوعات المطروحة للمناقشة بأنها موضوعات تقنية وتفصيلية، وهذا ما يفسر طول مدة التفاوض قبل التوصل إلى أية اتفاقية.

الفرع الأول

أهداف الدول من العضوية في المنظمات الدولية

الدول بوصفها أعضاء في المنظمات الدولية، فإنها تلجأ إلى استراتيجية خاصة ضمن إطار الدبلوماسية الاقتصادية، وذلك في سبيل جعل هذه المنظمات تخدم الأهداف الخاصة بكل دولة، وليس فقط أن تخدم أهدافها الدولية، بل أيضاً أن تخدم أهدافها الوطنية المحلية. فانضمام الدول إلى المنظمات الدولية يكون من أجل أن تقوم هذه المنظمات بتحقيق أهداف معنية, وأول هذه الأهداف هو تعزيز سياساتهم الحالية. فالحكومات تهتم بالتقارير الصادرة عن المنظمات الدولية،و هذه المنظمات تساهم بشكل واضح في وضع المعايير التي تحكم الاقتصاد الدولي، كما أن الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية تستندان إلى هذه التقارير عند تقدير الأسواق لكل دولة، لتحديد الدول التي سيتم توجه الاستثمار، وتدفق الأموال إليها. ومن ناحية أخرى تريد الحكومات أن تكون مستقلة في اتخاذ قراراتها المحلية دون أن تتلقى الأوامر من جهات خارجية،وإلا أصبحت حكومات ضعيفة. لذلك تسعى الحكومات إلى أن تكون سياساتها المحلية منسجمة مع توجهات المنظمات الدولية، دون أن يوجه إليها طلب القيام بتغييرات في اقتصادها المحلي[1].

كما أن الوزارات سوف تستند إلى توصيات المؤسسات عند المطالبة بدعم سياساتها. فوزارة المالية عندما تسعى إلى تطبيق سياسات اقتصادية ونقدية صارمة، وتعارض إنفاق الوزارات الأخرى فهي تستند إلى توجهات صندوق النقد سعياً منها في أن يكون الوضع المالي المحلي منسجماً مع تلك التوجهات، حتى تستطيع جذب الاستثمار الأجنبي. كذلك فإن وزارة التجارة سوف تستند إلى مواقف وتوجهات منظمة التجارة العالمية عندما تدافع عن سياسات المنافسة، وفتح الأسواق، ومطالبة الدول الأخرى بإلغاء الحواجز الحمائية.

كما أن الأهداف التي تسعى الحكومات إلى تحقيقها من خلال انضمامها إلى المنظمات الدولية هي الاشتراك معها في تحمل أعبائها المحلية. فالحكومات تدرك أن إجراء تغييرات في السياسة الاقتصادية أمراً ضرورياً لمواكبة الاقتصاد العالمي، إلا أن تغيير السياسات أمر صعب التطبيق. فتلجأ الحكومات إلى

---

[1] - راجع د. نبيل حشاد, مرجع سابق، ص201.

المنظمات الدولية طالبة منها المساعدة، بالإضافة إلى دعم الأعضاء الآخرين(كمساعدة دول الاتحاد الأوروبي لإيطاليا واليونان في أزمتها المالية الحالية)، وهنا تظهر الحكومات أمام مواطنيها بأنها لا تعاني وحدها من الأزمات، وأن دولاً أخرى سوف تكون مشتركة معها في تحمل هذه الأزمات، وستقوم بتطبيق إجراءات اقتصادية صارمة وقاسية. فقمم مجموعة الثمانية ومجموعة السبع غالباً ما تناقش الأزمات الاقتصادية[1].

كما أن من الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها بالانضمام إلى المنظمات الدولية هو امتداد نفوذها وتأثيرها على أسواق الدول الأخرى وهذا أمر مرتبط بمصالحها الدولية. فقد تلجأ الحكومات إلى المنظمات الدولية لكي تتمكن من الدخول إلى الأسواق(كما في منظمة التجارة العالمية)، أو الحصول على موارد مالية إضافية، أو تلجأ إليها لتحصيل الديون التي قُدمت إلى الدول الأخرى(كالائتمان المقدم من صندوق النقد والبنك الدولي) بدلاً من أن تقوم بممارسة الضغط على تلك الدول. وتلجأ الدول إلى الانضمام إلى المنظمات الدولية بوصفها مراقباً لتطبيق الاتفاقيات الدولية, كفوائد تسوية المنازعات ضمن إطار منظمة التجارة العالمية، فقد قدمت دولاً عديدة شكاوى ضد الولايات المتحدة لمخالفتها اتفاقيات التجارة الدولية، وربحتها. إلا أن هذا الأمر يعتمد على مدى استقلال المنظمة بوجه أعضائها وقدرتها على فرض الالتزام بتطبيق قواعدها[2].

الفرع الثاني

استراتيجية اتخاذ القرارات في المنظمة الدولية

تسعى الدول إلى تحقيق أهدافها بالانضمام إلى المنظمات الدولية من خلال عملية اتخاذ القرارات في هذه المنظمات[3]، وهي عملية معقدة وصعبة، وتقوم الدول باستخدام عدة تقنيات.

وتستخدم الدول في سبيل تحقيق أهدافها كعضو في المنظمات الدولية أسلوب وحدة الهدف والإصرار عليه, وهذا يعني أن على الحكومات أن تقوم باستكمال عملية اتخاذ القرارات محلياً لكي تكون لها أهداف واضحة و استراتيجية محددة تلتزم بها جميع الوزارات المعنية المشاركة في المفاوضات، وبالمقابل يجب على المفاوض الانتباه إلى ما يمكن أن يحدث أثناء المفاوضات داخل كل فريق من الأطراف المفاوضة، وهو ما يمكن أن يستغله لصالحه، وبالتالي الإصرار على موقفه ومطالبه. وتحقيق الانضباط أمر صعب تحقيقه

---

[1]- ساهمت التكتلات الاقتصادية في مواجهة الأزمات الاقتصادية بشكل كبير سواء أكانت أزمات مالية، أم نقدية، أو مشاكل تنمية تخص الدول النامية، حتى أزمات تحول الدول الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، وذلك خاصة في ظل العولمة. حيث أصبحت الدول عاجزة على أن تواجه الأزمات بشكل منفرد راجع د. حازم الببلاوي، مرجع سابق، ص72.

[2]- راجع د.عبد الوهاب رميدي, التكتلات مرجع سابق، ص37.

[3]- عملت الوكالات المتخصصة ذات الطابع المالي إلى اعتماد مبدأ التمثيل النسبي أو المرجح, ففي صندوق النقد الدولي والبنك الدولي يكون التمثيل متناسباً مع حصة الدولة في رأس مال المنظمة، وتتمتع الدول بقدرة من الأصوات تتناسب مع مساهماتها في رأس المال وأهميتها في المنظمة، وهذا ما يحكم أمر السيطرة الكاملة على صنع القرار داخل المنظمة. وقد انتقدت الدول النامية هذا الامتياز في التمثيل الذي هو أساساً لصالح الدول المتقدمة باعتباره مخالفاً لمبدأ المساواة بين الدول في التمثيل لدى المنظمات، وأنه يعرقل تنميتها على أساس أنها لا تملك القدرة في هذه المنظمات على التأثير في القرارات وتوجيهها لصالحها. راجع د.الصادق شعبان، قانون المنظمات الدولية، مركز الدراسات والبحوث والنشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية والاقتصادية، تونس،1985، ص107.

داخل وفود الحكومات الديمقراطية[1]، وهو أمر واضح داخل وفود الولايات المتحدة. ففي اجتماعات سياتل كان الوفد الأمريكي يطالب بمناقشة معايير العمل وقد كان الأمر يُبشّر بقبول دولي لهذه المناقشة, إلا أن الرئيس الأمريكي كلنتون تدخل واتبع استراتيجية مختلفة تحت ضغط المصالح المحلية، فتراجع الوفد الأمريكي عن مطالبه.

كما تستخدم الدول أسلوب بناء التحالفات داخل المنظمة الدولية لدعم موقفها بشأن قضية ما، أي إيجاد دعم كاف لإحداث تأثير داخل المنظمة بما يمكن من إيجاد إجماع نهائي من شأنه تحقيق مصلحة دولة ما، وتحقيق فوزها بعملية التصويت. وإذا كان الدعم المطلوب تحقيقه يتعلق بعضو فرد فهو أمر صعب تحقيقه، كما أن الدول سوف تقوم بالمقايضة عندما يُطلب منها دعم موقف معين لتقوم بطلب شيء ما مقابله، الأمر الذي ينتهي بأن يقوم العضو طالب الدعم بتقديم الكثير كي يحصل على هذا الدعم، لذلك يكون من الأفضل إيجاد حلفاء سابقين يتم تنسيق المواقف بينهم دون الحاجة إلى أن يقدم أي عضو تنازلات للحصول على الدعم[2]. وأحياناً قد نجد تحالفاً ما يسعى إلى تحقيق أهداف معينة بالنيابة عن أفراده داخل منظمات متعددة الأطراف، وهو ما تقوم به هيئات جماعية كمجموعة السبعة، ومجموعة الثمانية.

وتكون التحالفات أكثر فاعلية في المنظمات متعددة الأطراف عندما تتعلق بهدف محدد، وتعكس مصالح عدد كبير من أعضاء المنظمة. كتحالف المصدرين الزراعيين لأعضاء القارات الخمس من دول نامية ودول متقدمة داخل منظمة التجارة العالمية, وأيضاً تستخدم الدول أسلوباً متقدماً في التعامل مع غيرها من الدول الأعضاء فأكثر القرارات التي تتخذ في المنظمات الدولية عبارة عن تسويات، والتي تكون موقف وسط بين مواقف الأطراف. وفي الحالة التي يكون فيها الموقف الوسط متوافقاً مع الأهداف المحلية للدولة العضو، تكون هذه الدولة قد كسبت في المفاوضات، إلا أنه وبشكل عام نادراً ما تكون المواقف الوسط، تعبر عن الأهداف المحلية الفردية لأي عضو, وبالتالي فإن هذه الأهداف تكون عرضة للمساومة من قبل باقي الأطراف، وتستعمل الدول الأعضاء هذا الأسلوب بشكل أفضل عندما يكون هناك عدد من المواقف داخل المنظمة، ويكون الموقف الأفضل محلياً لدولة ما هو الموقف الوسط، وبالتالي تستطيع الدولة الضغط على دول باقي المواقف للقبول بالحل الوسط. أما إذا كان موقف الدولة في المفاوضات بعيداً عن الوسط فيكون أمامها أحد الأمرين، إما الاتجاه نحو موقع متطرف لدرجة أكبر بكثير مما تحتاج إليه على أمل أن تتجه نحوها دول أخرى، وبعد ذلك تعود الدولة وتتجه نحو الموقف الوسط الذي هو في الحقيقة ما أرادته سابقاً ، أو أن تعتمد صفقة شاملة مرتبطة بمطالب عضو متطرف آخر متوزعة في قضايا

---

[1]- راجع مرسيل مرك، مرجع سابق، ص103، و111.

[2]- وغالباً ما يوجد داخل المنظمة الواحدة تحالف معين في مواجهة تحالف آخر، كتحالف الولايات المتحدة الأمريكية مع الاتحاد الأوروبي في مواجهة مجموعة77(الدول النامية) داخل منظمة التجارة العالمية.

متعددة،كما فعل الاتحاد الأوروبي في جدول أعمال اجتماعات سياتل، حيث وضع جدول أعمال منح كل عضو شيئاً من مطالبه[1].

كما تلجأ الدول إلى استغلال نفوذها داخل المنظمات، وهو أمر يتطلب أن تكون الدولة خبيرة في عمل المنظمات، وبالتالي تسعى إلى أن تكون العضو الأفضل، وتنال ثقة الموظفين والأعضاء الآخرين داخل المنظمة. وهناك طرق عمل مختلفة مع هذه التقنية، كأن تقوم دولة ما مثل كندا بدفع كافة اشتراكاتها للمنظمات في الوقت المناسب، أو أن يكون الموظفون ذوو المناصب الحساسة داخل المنظمة يحملون جنسية دولة ما.وهنابرتَ ُ ع فرنسا في ذلك المجال، فمدراء صندوق النقد الدولي، ورئيس البنك الأوروبي للإنشاء والتنمية (EBRD)، ورئيس المفوضية الأوروبية، وأمين عام منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية غالباً ما يحملون الجنسية الفرنسية. وتعد اللغة الانكليزية في المنظمات الدولية اللغة الرئيسية في عملها، لذلك يجب أن تجيد الوفود اللغة حتى تتمكن من أن تترأس اللجان، أو أن تكون أحد المقررين، وذلك يعد أيضاً مصدراً للتأثير[2].

ومن خلال الأهداف التي تحققها الدبلوماسية الاقتصادية للدول كونها أعضاء في المنظمات الدولية، نجد أنها أهداف في المقام الأول ذات اعتبارات سياسية. فالأنشطة الاقتصادية للمنظمات ذات محور سياسي عظيم، حيث تتداخل فيها اعتبارات السياسية مع الاقتصاد، كما أن النتائج المتحققة من المفاوضات تكون ذات كفاءة عالية، وبشكل فني وتقني عندما تشترك فيها الوزارات الفنية والتقنية في كل حكومة، كما أن اهتمام المنظمات الدولية. يتعلق بالقضايا الدولية، أما القضايا المحلية فتأتي في المرتبة الثانية، وبشكل تابع للأوضاع الدولية. كما أن المنظمات التي تعتمد قراراتها على الالتزام الطوعي تكون قراراتها وأنشطتها غير ملزمة للدول الأعضاء، كما هو الحال في الأمم المتحدة، وذلك خلاف المنظمات ذات القواعد الملزمة، فقراراتها تطبق بشكل ذاتي تجنباً للمسؤولية الدولية، كما هو الحال في منظمة التجارة العالمية. كما أن الأطراف غير الحكومية تنظر إلى المنظمات الدولية وفق اعتبارات أخرى. فعلى الصعيد الوطني ينظر المواطنون إلى عمل المنظمات الدولية فيما إذا كانت تعد كحليف يساند اقتصاد الدولة، أم تعد منافساً يهدف إلى استغلال اقتصادها، وتلك النظرة غلباً ما نجدها لدى الدول النامية. كما أن المنظمات غير الحكومية، تراقب مدى تمتع المنظمة بالشفافية، ومدى انفتاحها على العالم الخارجي، وعلى المنظمات غير الحكومية ومدى مراعاتها للاعتبارات الأخرى غير الاقتصادية، كالاعتبارات الاجتماعية والثقافية وغيرها.

---

[1]-Bayne/Woolcock,Op.Cit.,p.239

[2]- راجع د.مصطفى سلامة حسين، تسييس المنظمات الدولية المتخصصة، الدار الجامعية، بيروت،1991، ص 39وراجع أيضاً :
. Bayne/Woolcock, Op, Cit.,P235

الفصل الثاني

دور الدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية

تمارس الدول دبلوماسيتها الاقتصادية إما من خلال سفارة أو قنصلية، أو من خلال وفد خاص (بعثة مؤقتة)[1]، فمن خلال السفارة يكون من مهمات السفير الذي تقوم الدولة بإيفاده مواجهة القضايا المالية والتجارية والاقتصادية، والتي لا تختلف في أهميتها وخطورتها وتأثيرها على مصالح الدولة العليا عن القضايا السياسية إن لم تزد[2], فقد أصبح من الضروري على الدبلوماسي أن يواجه قضايا اقتصادية مثل اجتذاب الاستثمارات الأجنبية، والتفاوض حول معاهدات ضريبية، وحل قضايا تجارية معقدة، وبيع صادرات دولية...إلخ، وذلك وفق أسلوب العمل التجاري[3].

فمن أهم مهام الدبلوماسي، العمل على تقريب وجهات النظر بين البلدين في المسائل المشتركة، وتوطيد العلاقات الاقتصادية، والقيام بالتفاوض،وا إعداد المعاهدات، من خلال التنبيه لما يمكن أن يفتحه تطور هام في أوضاع الدولة الاقتصادية أو التجارية، أو في مجالات العلوم والتكنولوجيا،خاصة ً إذا كانت الدول المتفاوضة من الدول المتقدمة اقتصادياً وصناعياً وتكنولوجياً . وكذلك ما يمكن أن يؤمن احتياجاتها واحتياجات خطط التنمية إذا كانت من الدول النامية، ومن ثم متابعة مراحل تنفيذ المعاهدات وتطبيقها[4]. أما من خلال القنصلية، فالقنصل تكون مهامه ذات طابع اقتصادي أكثر منه سياسي[5]، من خلال مراقبة تنفيذ المعاهدات والتدخل لدى السلطات المحلية للفت النظر إلى أي إخلال بهذه المعاهدات تشكو منه دولته أو مواطنوه، وموافاة دولته بكل ما يهمها، والوقوف وتزويدها بالمعلومات والمقترحات المفيدة لتسويق منتجاتها، وتنمية العلاقات التجارية والاقتصادية والثقافية والعلمية بين الدولتين بأي شكل[6].

---

[1] - لا بد من القول:رغم انقسام المجتمع الدولي عقائدياً ، وظهور فكرة القوميات، وتأكيد مبدأ السيادة بشكل واضح، وظهور المنافسة على مناطق النفوذ، إلا أن ذلك لم يمنع الدول من أن تسعى إلى توجيه دبلوماسيتها نحو إحلال التعاون على التصادم والتعايش بين المصالح بدلاً من الاحتكاك في ما بينها. ومن هنا ظهرت فكرة الصالح المشترك للدول د.محمد سعيد الدقاق، مذكرات في العلاقات الدولية الدار الجامعية، بيروت، 1980، ص32.

[2] - تحكم العلاقات الدبلوماسية بين الدول اتفاقية فيينا العام 1961.وهذه الاتفاقية كانت نتيجة لجهود قامت بها لجنة القانون الدولي للأمم المتحدة، حيث قامت هذه اللجنة بإعداد وثيقة دولية، فعملت من خلال هذه الوثيقة على تقنين الأعراف الموجودة، كما قامت بإيجاد الحل لبعض الأمور التي كانت محل خلاف باعتبار أن القرارات التي تحكم العلاقات الدبلوماسية بين الدول ترتبط بحقائق ومشاكل تقع بشكل مستمر في العلاقات بين تلك الدول، كما أنه في الأحوال التي تكون فيها هذه الاتفاقية قاصرة عن حكم مسألة معينة، فيرجع إلى العرف الدولي باعتبار أنه مصدر احتياطي لحكم تلك العلاقات. راجع د. فوأد شباط، الدبلوماسية، مطبعة الداودي، 1986،ص26.

[3]- فعلى سبيل المثال تقوم بعض الدول بإعارة ممثليها لدى شركات القطاع الخاص واستعارة أفراد من القطاع الخاص للعمل في الجهاز الدبلوماسي، كبريطانيا و الولايات المتحدة. راجع د. غازي بن عبد الرحمن القصبي،هل ينقرض الدبلوماسيون في حقبة العولمة, مجلة الدبلوماسي، العدد الحادي عشر، كانون الأول، 2001،ص33.

[4]- راجع د. أمين شلبي، في الدبلوماسية المعاصرة،عالم الكتب، القاهرة، 1997،ص271.

[5] -قامت لجنة القانون الدولي أيضاً بإعداد اتفاقية دولية للعلاقات القنصلية عرفت باتفاقية فيينا لعام1963، وتقوم الأعراف الدولية بسد الثغرات والنواقص في هذه المعاهدة. راجع د. أحمد أبو الوفا، قانون العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996،ص474.

[6]- راجع د.صادق أبو الهيف، مرجع سابق، ص283.راجع أيضاً د. أحمد محمود جمعة, الضوابط القانونية والعملية للتنظيم الدبلوماسي والقنصلي, مجلة الدبلوماسية، العدد 27, الرياض، 1426 هـ، ص 49.

أما البعثات الخاصة فكانت نتيجة تطور أشكال العلاقات الدولية، وتطور الممارسة الدبلوماسية[1]، فأصبحت الدول تعتمد عليها، لاسيما بعد أن أصبحت الحياة الدولية أصعب وأعقد ومليئة بالمشاكل السياسية والاقتصادية التي تستدعي ضرورة إيجاد حلول سريعة لها، والاستعانة بخبرات خاصة قد لا تتوفر في البعثات الدائمة التي توفر الاتصال المستمر بين الدول للتفاوض وعقد الاتفاقيات وتبادل المعلومات في الشؤون التجارية، وهذا أمر تفرضه خصوصية المصالح الاقتصادية التي تربط الدول مع بعضها البعض[2].

وهناك ازدياد ملحوظ في الدور الذي يقوم به رؤساء الدول والملوك ورؤساء الحكومات أو وزراء الخارجية، حيث تتم مناقشة القضايا المشتركة في مؤتمر دولي، ويتم التفاهم أو التفاوض وجهاً لوجه بين الأطراف[3]. وتعد من أهم الأسباب التي تدفع إلى اللجوء إلى مثل هذا النشاط ضخامة الأزمات الاقتصادية، والمشاكل الاقتصادية التي تتعرض لها الدول بشكل مشترك، أو خوف الدول من انتقال عدوى هذه المشاكل إليها، بالإضافة إلى حتمية التعاون الدولي الذي تفرضه طبيعة الأمور الاقتصادية الدولية.وسيكون البحث في هذا الفصل وفق ما يلي:

المبحث الأول: الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة.

المبحث الثاني: الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية.

المبحث الثالث: الدبلوماسية الاقتصادية للمنظمات الدولية.

المبحث الرابع: الدبلوماسية الاقتصادية والنظام العالمي الجديد.

المبحث الأول

الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة

تختلف السياسة الاقتصادية التي تعتنقها الدول من حيث وسائلها و أهدافها من دولة إلى أخرى. فبالنسبة للدول المتقدمة وبوصفها دولاً غنية وقوية لا تكتفي بأن يكون الهدف من سياستها الاقتصادية هو تحقيق غايات اقتصادية فحسب، بل هي تسعى إلى تحقيق أهداف سياسية أيضاً . فهي تستخدم الاقتصاد كأداة للضغط على الدول الضعيفة لإجبارها على اتباع سياسة معينة، أو تستخدم نفوذيها السياسي و العسكري لإجبار الدول الضعيفة على منحها امتيازات اقتصادية[4].

---

[1]- عرّفت لجنة القانون الدولي البعثات الخاصة بأنها: بعثة مؤقتة تمثل الدولة, وتوفدها دولة إلى دولة أخرى بموافقة هذه الأخيرة لمعالجة قضايا خاصة، أو تؤدي مهمة محدودة، راجع د. أحمد أبو الوفا، مرجع سابق، ص319.

[2]- راجع د. صادق أبو الهيف مرجع سابق ص377.

[3]- راجع د. أمين شبلي، هل مازال الدبلوماسي ضرورة، مجلة السياسة الدولية، السنة الثانية والثلاثون، العدد 126، تشرين الأول، 1996، ص52.

[4] - راجع د. محمد السعيد الدقاق، مرجع سابق، ص 193.

ورغم أنه ليس للدول المتقدمة ـ كأصل عام ـ ما يميزها من وجهة نظر القانون الدولي عن سائر الدول، فهي تتساوى مع بقية الدول في تلقّي خطاب القانون الدولي، إلا أن تمتع الدول المتقدمة بالقوة أو النفوذ يعطيها الإمكانيات الفاعلة للتأثير على علاقاتها مع غيرها من الدول[1]. فهي من خلال سياساتها الخارجية تسعى نحو التوسع واكتساب المزيد من الوزن والنفوذ،وإلى المحافظة على وضعها كدولة متقدمة، وما يرتبط بهذا الوضع من امتيازات فعلية لا يستهان بها[2].

المطلب الأول

العلاقات الاقتصادية الدولية للدول المتقدمة

ترتبط الدول المتقدمة بشبكة من العلاقات الاقتصادية الدولية، وسواء أكانت هذه العلاقات فيما بينها وبين الدول الأخرى، أو فيما بينها وبين المنظمات الدولية، فإنها تسعى من خلال هذه العلاقات إلى تحقيق المصلحة والمنفعة الاقتصادية. فالغاية من النشاط الدبلوماسي الاقتصادي للدول المتقدمة تكمن في إيجاد أسواق المواد الأولية، وأسواق لتصريف المنتجات، وجعل اقتصاديات الدول الأخرى مرتبطة بها وتابعة لاقتصادها و لإحكام السيطرة عليها، والتدخل في شوؤنها الاقتصادية الداخلية، واستمرار تفوقها الاقتصادي على حساب غيرها من الدول،وإيجاد آلية لتقسيم العمل الدولي تناسب تفوقها الاقتصادي والعلمي والتكنولوجي[3]. كما تعد الشركات متعددة الجنسيات طرفاً أساسياً في تصميم العلاقات الاقتصادية الدولية للدول المتقدمة, فهذه الشركات تسعى إلى توجيه المعاهدات والاتفاقيات وفق المسار الذي يناسب مصالحها بما يسمح لها باستمرار تصدير رؤوس الأموال،وإيجاد المزيد من فرص الاستثمار[4]. ويعد الصراع بين الدول المتقدمة لتأمين مصالحها الاقتصادية الخارجية محركاً أساسياً للدبلوماسية الاقتصادية لهذه الدول، فالصناعيون والتجار في هذه الدول يطالبون الممثليات الدبلوماسية لدولهم القيام بدورٍ فاعل من أجل الحصول على أسواق جديدة، وامتيازات تجارية، وتأمين عقود تصدير، ومشاركة فاعلة في الاقتصاد العالمي، فالدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة لا تحددها بالضرورة مصالحها، الاقتصادية الوطنية الداخلية، بل إن الفرص الاقتصادية على الساحة الدولية لها تأثير كبير في تحديدها وذلك تحت ضغط الشركات متعددة الجنسيات التي أصبحت تسيطر على الاقتصاد الدولي بالمال والنفوذ[5]. فسياسة الاستغلال

---

[1] - راجع د. محمد سامي عبد الحميد، أصول القانون الدولي العام الجماعة الدولية، الجزء الأول، منشأة المعارف بالإسكندرية، ط السادسة، عام 2000، ص 233.

[2]- راجع د. محمد سامي عبد الحميد العلاقات الدولية مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص 100 و ما بعد.

[3]- فعلى سبيل المثال قامت الدولة العثمانية بالاستدانة من بريطانيا عام 1845، وبموجب هذا القرض قامت بريطانيا بإتباع سياسة الاختزان المالي، كما كان نقطة الانطلاق في سياسة الاستدانة التي فسحت المجال أمام الإمبريالية المالية الأوروبية لإحكام سيطرتها على الدولة العثمانية. راجع د. عبد الرؤوف سنو، العلاقات الروسية العثمانية، مجلة تاريخ العرب والعالم، بيروت، العدد 77،عام 1985، ص 26 وما بعد.

[4] - لا يعد اشتراك الشركات متعددة الجنسيات في رسم ملامح العلاقات الاقتصادية للدول المتقدمة بالأمر الحديث، فقد كانت الشركات الاحتكارية تدفع بالنشاط الدبلوماسي لحكومات الدول المستعمرة والتي تحمل جنسيتها باتجاه الحصول على امتيازات تجارية هامة، وتعزيز هذه الامتيازات، ومنحها الشكل القانوني، من خلال إدراجها ضمن نصوص المعاهدات التي تبرمها مع مستعمراتها. راجع د. محمود نصار ود. أحمد وهبان، التاريخ الدبلوماسي والعلاقات السياسية بين الدول الكبرى1815-1991، د.ت،ص128ومابعد. على الموقع: www.Kotobarbia.com

[5]- راجع د. عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص12ومابعد.

الاقتصادي المباشر وإلحاق اقتصاديات جميع الدول بركب الرأسمالية، والتوجه نحو الانفتاح والعولمة، من أهم ملامح السياسة الخارجية التي تفرضها الشركات متعددة الجنسيات على حكوماتها[1]. وتتجه الدول المتقدمة في إطار دبلوماسيتها الاقتصادية نحو التكتل، وذلك للاستفادة من المزايا التي توفرها لها هذه التكتلات، وقد قامت التكتلات الاقتصادية للدول المتقدمة على روح اللاتزّمت السيادي، حيث أعطتها سلطات واسعة، وخطت نحو إقامة هذه التكتلات خطوات واسعة، كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي ومنظمة التنمية والتعاون الاقتصادية[2].

المطلب الثاني

سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة

من أهم سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة ما يلي:

أ- سياسة تقسيم العالم إلى مناطق النفوذ:

مارست الدول المتقدمة ضغوطاً سياسية واقتصادية على الدول النامية, واتبعت سياسة تقوم على تقسيم الدول النامية إلى مناطق نفوذ خاصة بها, ووفق هذه السياسة تقوم الدول المتقدمة بالتدخل في شؤون الدول النامية, وتمارس فيها الاستغلال الاقتصادي من خلال اتفاقيات تبرمها معها, وتفرض عليها إجراءات ذات طابع سياسي تؤثر على مظاهر السيادة للدول النامية على الرغم من أنها دول مستقلة، تقوم الدول المتقدمة بالتخلي عن أنشطة الاستغلال الاقتصادي في دول نامية معينة لمصالحة دولة متقدمة ما وفق اتفاق يتم فيما بينها, كالاتفاقيات الفرنسية البريطانية سنة1896، وسنة1904، التي اتفقت فيها الدولتين على تقسيم سيام وشمال إفريقيا إلى مناطق نفوذ بينهما. والاتفاق البريطاني الروسي سنة 1907 الذي وزع إيران من حيث النفوذ إلى ثلاث مناطق، إلا أنه لا بد أن نذكر أن الاتفاقيات التي تعقدها الدول المتقدمة لتوزيع مناطق النفوذ فيما بينها تعترف بها الدول المتقدمة الأخرى رغم أنها قد لا تكون طرفاً فيها، وقد تعارض مصالحها في تلك المناطق، لذلك تعد سياسة تقسيم العالم إلى مناطق نفوذ سياسة فاعلة لضمان استمرار العلاقات بين الدول المتقدمة[3].

ب- اتباع سياسة الباب المفتوح:

هذه السياسة هي أسلوب سياسي واقتصادي, تنتهجه الدول المتقدمة في سياستها الخارجية, يقوم على تعهدها بعدم الانفراد أياً منها بالحصول على امتيازات تجارية,أو صناعية, أو سياسية, وذلك فيما يتعلق بالدول أو بالأقاليم التي لا زالت مستقلة ولكنها مثار التنافس، وذلك بفتح أسواق هذه الأقاليم أمام الدول جميعاً على قدم المساواة، لتحقيق المساواة في الفرص الاقتصادية داخل تلك المناطق دون تمييز أو

---

[1] - راجع أ. شرف صالح محمد سعيد، أصول التاريخ الأوروبي الحديث، دار ناشري للنشر، الكويت، طبعة أولى، 2009،ص74.

[2] - راجع د. الصادق شعبان، مرجع سابق، ص180.

[3]- راجع د.محمد حافظ غانم، الاستعمار القديم والجديد في القانون الدولي، مجلة السياسة الدولية، القاهرة، عدد تشرين الأول، ص219.

محاباة، وتقليل الخلافات التي قد تنجم عن المنافسة الاقتصادية على أسواق تلك المناطق، كاتفاقية برلين سنة1855التي جعلت من الكونغو باباً مفتوحاًللدول التي وقعّت على هذه الاتفاقية.

ورغم أن الكثير من الدول دافعت عن سياسة الباب المفتوح, إلا أن هذه السياسة فشلت في ضمان استمرار العلاقات الودية بين الدول الاستعمارية، وكان من أخطر النزاعات الدبلوماسية على سياسة الباب المفتوح المزايا التي حصلت عليها بعض الدول من الصين بالقوة أثناء حرب الأفيون[1].

ج- اتباع نهج توازن القوى في العلاقات الاقتصادية:

يمنح تمتع الدول المتقدمة بالقوة والنفوذ إمكانية فاعلة للتأثير على غيرها من الدول من خلال علاقاتها الاقتصادية, فهي تسعى من خلال سياساتها الخارجية إلى التوسع واكتساب المزيد من الوزن والنفوذ, والمحافظة على وضعها كدول متقدمة وما يرتبط بهذا الوضع من امتيازات فعلية لا يُستهان بها, كما تسعى إلى منع غيرها من الدول من التفوق عليها خشية انفرادها بالسيطرة على الجماعة الدولية أو على إقليم معين, فهي من أجل تحقيق هذه الغاية تتمسك إذا ما حصلت دولة ما على مغنم معين أن تحصل هي بدورها على مغنم معادل له في قيمته ووزنه, بحيث يظل التوازن بين هذه الدول على حاله, دون أن تتفوق عليها أي دولة, كما أنها تمنع أي دولة صغيرة من اكتساب أي قدر من القوة يمكنها من دخول دائرة الدول المتقدمة,حتى لا يؤدي ذلك للانتقاص من وزنها الفعلي في ميزان القوى الدولية[2].

قامت الولايات المتحدة الأمريكية بإتباع سياسة توازن القوى لحماية مصالحها الاستراتيجية, فلجأت إلى عقد مؤتمرات دولية مع دول أمريكا اللاتينية، تعاظمت من خلالهاهيمنة وسيطرة الولايات المتحدة على تلك الدول، وانطوت قارة أمريكا الجنوبية تحت سيطرتها[3]. وفي عام 1823، وفي رسالة أرسلها الرئيس الأمريكي جيمس مونرو إلى الكونغرس الأمريكي، حيثتضمنت هذه الرسالة ما عُرف فيما بعد باسم (مبدأ مونرو)الذي ينصّ على أن الولايات المتحدة لن تتدخل في الشؤون الأوروبية، وفي المقابل فهي تضمن استقلال نصف الكرة الغربي ضد التدخل الأوروبي واضطهادهم، أو التدخل في تقرير مصيرهم، وقد شكل هذا المبدأ عصب الدبلوماسية الأمريكية السياسةو الاقتصادية. فمبدأ مونرو لم يكن مجرد موقف سياسي صارم، إذ امتد ليكون مظلة تحمي المصالح الأمريكية الآخذة بالتبلور، خاصة الاقتصادية منها. فمن النقاط الهامة والحيوية التي وردت في مبدأ مونرو: حرية التجارة البحرية في الأطلسي، وحرية الوصول إلى الأسواق الأوروبية بالمنتجات الأمريكية، وحرية المتاجرة والتوطّن في كل القارة الأمريكية.

فلم يعد مستغرباً أن يكون رجال الأعمال الأمريكيين أول المهتمين بتطبيق هذا المبدأ، فالتجارة مع أمريكا الجنوبية نشيطة،وبدأت رؤوس الأموال تُستثمر فيها. وكانت البداية في المكسيك، حيث تمت

---

[1]- راجع د. ميشال بوغنون موردانت، أمريكا المستبدة - الولايات المتحدة وسياسة السيطرة على العالم (العولمة)- ترجمة حامد فرزات، اتحاد الكتاب العرب، دمشق،2001، ص37.

[2] - راجع د. مصطفى أحمد فؤاد, المنظمات الدولية النظرية العامة, دار الجامعة الجديدة, الإسكندرية, 1998,ص66.

[3]- راجع د. ميشال بوغنون موردانت، مرجع سابق، ص 46.

السيطرة عليه اقتصادياً بفضل الليبراليين الذين كانوا وراء إصدار قانون ليردو 1856م، وهو قانون نظام السوق, فضاقت المسافة بشكل ملحوظ أمام قدرة الدولة في إمكانية التدخل في المجال السياسي، مما سمح لرؤوس الأموال الأمريكية بأن تغرق المكسيك في نهاية القرن التاسع عشر. كما كانت التنمية التي حصلت في المكسيك معبرة عن علاقاتهما الاقتصادية، فتقدمت الصناعةتقدماً كبيراً ولكن برؤوس أموال أمريكية، وكما كان الجزء الأكبر من المبادلات التجارية المكسيكية يتم مع الولايات المتحدة، كما خنقت الزراعة للاستيراد من الولايات المتحدة[1].

د- إمكانية قيام إحدى الدول المتقدمة بتصرف أحادي الجانب:

يتم اتخاذ قراربدون استشارة أية دولة مقدماً، ويكون لهذا القرار إمكانية للتأثير على الاقتصاد الدولي، كقرار الرئيس الأمريكي عام1971 بفك الارتباط بين الدولار والذهب، حيث اتخذ هذا القرار دون استشارة أو مفاوضة أية دولة.[2] والأعمال أحادية الجانب كجزء من الدبلوماسية الاقتصادية تعطي انطباعين متميزين، فهي إما إشارة ضعف وذلك عندما تشعر الدولة بأنها غير قادرة على الدخول في التزامات مع الدول الأخرى، أو أن الدول الأخرى لن تلاحظ التأثير الناجم عن القرار، كإعلان بريطانيا في أواخر الثمانينيات أنها غير قادرة على قبول الالتزام بآلية معدل صرف الجنيه الإسترليني وفق نظام التبادل الأوروبي، أو أن تكون القرارات الأحادية الجانب إشارة قوة، وذلك عندما تعتقد الدولة بأنها تتخذ القرار الصحيح، أو أن بإمكانها إحداث تغيير ما، كالقرار الوطني الذي تتخذه دولة ما بشأن العقوبات الاقتصادية التي تفرضها على الدول الأخرى، وهذا ما تفعله الولايات المتحدة بسبب وزنها الكبير في الاقتصاد العالمي، حيث تقوم بالتهديد والانتقام من حين إلى آخر ليتم إنجاز أهدافها الاقتصادية[3].

المبحث الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية[4]

من الملاحظ أن الدول النامية تتجه في سياساتها الاقتصادية الدولية إلى مجرد المحافظة على كيانها، وحماية استقلالها، وحماية مواردها فقط، دون أية مطامع توسعية، ودون التطلع إلى التدخل في شؤون غيرها من الدول، وما لا يمسها مباشرة. فليس في مقدور هذه الدول الضغط على غيرها، بل إن كل ما

---

[1]- راجع د. محمد نصر مهنا، مرجع سابق،ص115.

[2]- راجع د.زينب حسين عوض الله, مرجع سابق,ص171.

[3] - Bayne/Woolcock, Op, Cit, P,166

[4]- يشير هذا المصطلح إلى بلدان آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية المتخلفة اقتصادياً ، وينظر إليها على أنها كيانات تحمل سمات مشتركة كالفقر والتبعية الاقتصادية إزاء الدول المتقدمة، ذات هياكل اقتصادية مشوهة مكرسة لإنتاج المواد الأولية لصالح الدول المتقدمة، وتأمين أسواق لمنتجاتها. ولم تصل إلى مرحلة التطور الاقتصادي الذي يتميز بنمو التصنيع، ولا يستقيم فيها توازن بين سرعة النمو السكاني ودرجة التقدم الاقتصادي، وتملك فائضاً من الأيدي العاملة، ومعظمها حديث العهد بالاستقلال الوطني، تسعى إلى تنمية مواردها الاقتصادية، وزيادة طاقاتها الإنتاجية لتجاوز التخلف الاقتصادي، ورفع مستوى الدخل، وتحقيق التنمية. راجع موسوعة الكيالي، الجزء الثاني، (ص701). وراجع د. مارتن غريفتش وتيري أوكالاهان، المفاهيم الاقتصادية الأساسية في العلاقات الدولية، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، دبي،2008، ص290.

يهمها من وراء السياسة الاقتصادية التي تعتنقها هو تحقيق الرفاهية قدر المستطاع لشعوبها[1].وإذا كانت للسياسة الاقتصادية للدول النامية آثار سياسية فإنها تتمثل عادة في محاولتها التخلص من سيطرة غيرها من الدول المتقدمة عليها، وليس التأثير على غيرها من الدول. حيث أنه عادة ما يكون دورها في العلاقات الاقتصادية الدولية سلبياً، فهي موضوع للتنافس والصراع بين الدول الكبرى، والتي تعد صانعة للسياسة الدولية.وتُعدّ الدول النامية مادة لهذه السياسة وموضوعها[2], فهي دائماً تعتمد على الدول المتقدمة في تحقيق تنميتها، وذلك على الرغم من أن الدول النامية قد أصبحت من وجهة نظر القانون الدولي دولاً ذات سيادة متساوية مع غيرها من الدول في الحقوق والواجبات، وتؤثر في العلاقات الدولية خاصة من خلال الأغلبية العددية التي تتمتع بها في الجمعية العامة في الأمم المتحدة، إلا أن ذلك يبقى من الناحية النظرية فقط، دون أن يتعدى ذلكإلى تأثير فعلي يغُيّر الأوضاع الاقتصادية الدولية القائمة.

المطلب الأول

العلاقات الاقتصادية الدولية للدول النامية

تقوم العلاقات الاقتصادية للدول النامية على التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة. فالمتغيرات الاقتصادية التي تحدث في هذه الدول لا تأتي من عوامل داخلية، إنما تنشأ أساساً من عوامل خارجية تنتقل إليها من اقتصاديات الدول المتقدمة عن طريق علاقاتها الاقتصادية معها. فالدول النامية تعتمد على انسياب المعونات الأجنبية ورؤوس الأموال من الدول المتقدمة لتمويل استثماراتها الوطنية، وتعتمد على حصولها على القروض من مختلف الهيئات المالية العالمية لمواجهة متطلبات التنمية، كما تعاني الدول النامية من التبعية التكنولوجية الخاصة بطرق الإنتاج الحديثة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية، فمعظم الدول النامية تتبنى سياسة استيراد التكنولوجيا[3].

كما أن تحقيق التنمية الاقتصادية للدول النامية يشكل الجزء الأكبر من علاقاتها الاقتصادية، فهي تعتمد على الدول المتقدمة في تحقيق هذه التنمية نظراً إلى افتقارها مقومات التنمية، وضعف مؤسساتها الاقتصادية، وضعف أدائها، وتفاقم حجم المديونية، وافتقارها إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات[4].

وتقوم العلاقات التجارية للدول النامية مع الدول المتقدمة على تصدير المواد الأولية، فهيكل الصادرات للدول النامية يتصف بعدم التنوع.كما تفُرض على الدول النامية سياسات تجارية من شأنها أن تُخضع صادرات هذه الدول والتي تتميز بالأعمال الرخيصة لقيود معينة بقصد حماية المنتجات الأجنبية من المنافسة.

---

[1]- راجع د. محمد السيد الدقاق، مرجع سابق، ص193.

[2]- راجع د. محمد سامي عبد الجيد، العلاقات الدولية مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص115.

[3] - د.عبد الوهاب الرميدي، مرجع سابق، ص148.

[4] - د. مصطفى عبد الله خشيم، تأثير العوامل الخارجية في عملية التنمية الإفريقية، مجلة دراسات، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، السنة السابعة، العدد 27، شتاء 2006، ص15.

كما فشلت الدول النامية في إقامة كيانات اقتصادية متكاملة فيما بينها، بل على العكس أصبحت الدول النامية في إطار علاقاتها الاقتصادية الدولية عرضة لضغوط مكثفة ومتصاعدة للإسراع في عملية دمج اقتصادياتها ضمن الاقتصاد العالمي وإنهاء حالة العزلة الاقتصادية[1].

وتعاني الدول النامية في علاقتها الاقتصادية الدولية من التدخل في شؤونها الداخلية، من خلال استخدام الضغوط السياسية والاقتصادية والتقنية واستمرار هيمنة الدول المتقدمة بشكلٍ كامل على التجارة الدولية[2].

تسعى الدول النامية من خلال علاقاتها الاقتصادية إلى تسهيل نقل الموارد المالية، وتنمية صيغ التعاون التجاري[3]، ودعم قوتها التفاوضية تجاه الدول المتقدمة، وجعل قوة صوتها داخل المنظمات الاقتصادية الدولية مساوياً لقوة صوت الدول المتقدمة، وذلك للاستفادة من عضويتها داخل هذه المنظمات[4].

وقد نجحت الدول النامية في تكوين اتحادات عالمية لمنتجي المواد الأولية للتخفيف من حدة التقلبات قصيرة الأجل في أسعار هذه المواد، وتنظيم الإنتاج لضمان دخل مستقل لهذه الدول. وتعد منظمة الدول المصدرة للبترول (الأوبك) مثالاً واضحاً لتنسيق مواقف الدول النامية في مواجهة الشركات التي كانت تحتكر تحديد سعر النفط[5].

ولا بد أن نذكر أن عدداً من الدول النامية تتقدم متفلّتة من التبعية لمراكز النظام الرأسمالي العالمي، متخطية حواجز التخلف العلمي والتقني والإداري والفقر. فهناك العديد من الاقتصاديات الصاعدة في العالم اليوم رفعت من تأثير حضورها الاقتصادي، كالصين التي تمتلك أكثر من70% من احتياطات النقد الأجنبي في العالم، وحققت معدلات إدخال وتوظيف مرتفعة، وتعد من أكبر الدول المصدرة في العالم[6].

المطلب الثاني

سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية

كانت المعاهدات الاقتصادية السابقة التي توصلت إليها الدول النامية مع الأوروبيين تتم بإحدى الطريقتين: فإما أن تتم المفاوضات في جو من الهدوء يخفي الطمع الأوروبي كمعاهدات الصداقة، والمعاهدات التجارية التي وقعها الأوروبيون مع ملوك إفريقيا على أنها نوع من التحالف أو تدعيم أواصر

---

[1] - د. عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص221.
[2] - راجع د. عبد الخالق عبد الله، العالم المعاصر والصناعات الدولية، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد1989،133، ص170.
[3] - راجع معن عبد القادر آل زكريا، مرجع سابق، ص223.
[4] - راجع د. عبد المنعم سعيد, العرب ومستقبل النظام العالمي, مركز دراسات الوحدة العربية,بيروت,1987,ص 164.
[5] - د. عبد الواحد الفار، السياسة التجارية الدولية، مرجع سابق،ص182.
[6]- راجع د.غالب أبو مصلح، أمريكا وأزمة النظام الاقتصادي العالمي، مجلة شؤون الأوسط، مركز الدراسات الاستراتيجية، بيروت، العدد103، خريف 2008، ص58.

الصداقة، إلا أنها في حقيقتها كانت معاهدات تسهل فرض السيطرة، وتشكل إطاراً قانونياً للامتيازات الأجنبية والتي أجبرتهم على تقديم سلسلة من التنازلات.

أو أن تتم المفاوضات تحت تهديد السلاح والهيمنة على الشؤون الاقتصادية والسياسية للدول المسيطر عليها، وهذا ما فعلته على سبيل المثال بريطانيا مع الصين عام 1842، بعد أن خسرت الصين الحرب مع بريطانيا (حربي الأفيون الأولى والثانية)[1].

كما أن الغاية من قيام العلاقات الدولية، بين الدول المتقدمة والدول النامية هو تحقيق الكسب لطرف واحد، و الحصول على فائض تلك الدولة، وتحويله إلى السوق في إطاره العالمي، فالاعتماد المتبادل بين القوة السياسية العسكرية، والميزة التنافسية في الإنتاج في الاقتصاد العالمي يكشف أن منطق عملية التراكم يتضمن في داخله منطق بناء الدولة واتجاهاتها السياسية على حساب العوامل الجغرافية والبشرية[2]. وعلى الرغم من أن هذه المعاهدات تعد معاهدات دولية من وجهة نظر القانون الدولي، إلا أنها في حقيقة الأمر معاهدات غير متكافئة تُفرض على الطرف الضعيف، وتسبب الإجحاف والغبن بحقه، فتقلل من سيادته وسيطرته، وتكون لمصلحة جانب واحد فقط من المتعاقدين، حيث أن هذه المعاهدات تمنحه امتيازات كثيرة[3]، وهذا ما نراه في معاهدات فرنسا وبريطانيا مع مستعمرات كل منهما.

كما أن جزءاً هاماً من النشاط الدبلوماسي الاقتصادي للدول النامية يتعلق بالامتيازات النفطية[4]، وهذا وهذا النشاط يتم بين الدول المانحة للامتياز وبين الدول صاحبة الشركات المنتجة، فقد كان عقد الامتياز يتضمن العديد من البنود التي تنظّم العلاقة بين الطرفين، فهو عقد احتكاري وفقاً لما تقتضيه مصالح الدول التي تنتمي إليها الشركات المنتجة[5]، فقد كانت الدول المانحة دولاً ضعيفة اقتصادياً وتخضع للنفوذ الأجنبي، فهي إما مستعمرات، أو تحت الانتداب لدول متقدمة، وغالباً ينص عقد الامتياز على حق تملك الأراضي للقيام بالنشاط النفطي والذي قد يمتد إلى كامل إقليم الدولة، و على إمكانية إعفاء صاحب الامتياز من دفع الرسوم والضرائب، وتضمين العقد شرط الضمان[6]، وطول فترة ذلك العقد الذي قد يستمر حتى قرن من الزمن. ومع أن عقود الامتياز لا تخالف قواعد القانون الدولي، حيث إن القانون يُقر بمبدأ تمتع الأجانب بالحقوق، إلا أن هذه العقود تشكل مساساً لسيادة الدولة المانحة للامتياز، حيث كانت هذه

---

[1] - راجع أ.شرف صالح محمد سعيد, مرجع سابق,ص 95.

[2] - راجع د. ميشال بوغنون موردانت، مرجع سابق، ص 55.

[3] - د. محمد الكيالي، موسوعة السياسة، المجلد السادس، ص 772.

[4] -Tim Niblok and Rodncy Wilson; The Political Economic of The Middle East [international economie relations] Edward Elgar Publishing LTD 1999;P7

[5] - لا بد أن نقول إن تواتر تكرار ذات الصيغة في عقود الامتياز يجعل منها عرفاً دولياً ،إلا أنه عرف تكوّن من إرادة الدول الصناعية وشركاتها الضخمة. فعقود الامتياز هي عقود من جانب واحد، لأن الدول المنتجة كانت واقعة تحت نفوذ الدول التي تمتلك هذه الشركات والتي قامت بدورها بصياغة هذه الاتفاقيات، وألزمت بها الدول النامية.

[6] - شرط الضمان هو شرط تتضمنه عقود الامتيازات النفطية بموجبه يحظر على الدولة المتعاقدة إنهاء أو تعديل العقد بإرادتها المنفردة, وهو شرط يشير إلى أعمال الدولة المستقبلية, ويرمي إلى استبعاد أي من هذه الأعمال التي تنهي أو تعدل الاتفاق.راجع د. أحمد عبد الحميد عشوش, قانون النفط, مؤسسة شباب الجامعة, الإسكندرية, 1989,ص20.

العقود رمزاً للتدخل الأجنبي في الشؤون الداخلية، كما أنه لم تكن هذ العقود تُوجد نوعاً من التكافؤ في تحمل الأعباء الناجمة عنه، بل على العكس كانت نسبة عالية من الأرباح تذهب إلى الشركات المنتجة والتي قد تصل إلى ثلاثة أضعاف ما تحصل عليه الحكومات المانحة للامتياز، وهذا ما دفع الحكومة الأمريكية مثلاً إلى مضاعفة استثماراتها في الشرق الأوسط إلى أربعة أضعاف ما كانت عليه[1].

ثم ظهر نشاط جديد للدبلوماسية الاقتصادية قام به ممثلون دبلوماسيون غير حكوميين، وهم ممثلو الشركات النفطية[2]. حيث قامت الشركات الأمريكية مثلاً بمناقشات ومفاوضات تجارية مع الدول المنتجة للنفط، وهو ما أيدته الحكومة الأمريكية، وما نجم عنه دخول الشركات الأمريكية إلى الشرق الأوسط[3].

وا إذا كانت الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة قد تطورت بحكم تزايد حجم علاقاتها الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف، فإن هذا المفهوم لا ينطبق على دبلوماسية دول العالم الثالث، التي يتزايد فيها الارتباط بين أهداف وممارسات سياساتها الخارجية من جهة، وبين خدمة برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية فيها من جهة أخرى، الأمر الذي فرض على أجهزة العمل الخارجي فيها أن تكون مسؤولة عن توفير الإمكانات، وظروف نجاح هذه البرامج مما يوفر لها زيادة في فرص التبادل التجاري، وتشجيع الصادرات، وجذب للاستثمارات، ونقل التكنولوجيا التي تحتاجها وفق ظروفها، وتشجيع السياحة ورعاية مصالح رعاياها. وقد اكتسب مفهوم دبلوماسية التنمية أبعاداً أخرى لدول العالم الثالث نتيجة لنشوء قضايا أصبحت تمثل أهمية متقدمة بالنسبة لها، مثل قضايا الديون الخارجية، وأسعار المواد الأولية، ومشكلات الطاقة والغذاء والماء، والسعي إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، والحوار بين الشمال والجنوب، الأمر الذي أصبح يشكل جانباً رئيسياً من اهتمامات الأجهزة الدبلوماسية في العالم النامي وأفرادها، واشتراكهم في المؤتمرات والاجتماعات التي تناقش هذه القضايا[4].

وتعد الدبلوماسية لدى لدول النامية متخلفة نسبياً، وتتعامل الدول النامية مع القضايا الاقتصادية دون الفصل بين الدبلوماسية السياسية والدبلوماسية الاقتصادية، فالعديد من الدبلوماسيين الذين اشتركوا في المفاوضات التجارية هم في الحقيقة من وزارة الخارجية والسياسيين، وليست لديهم دراية بالأمور الاقتصادية.

---

[1] - راجع د. محمد النيرب,أصول العلاقات السعودية الأمريكية,مكتبة مدبولي,القاهرة،1994، ص 39.

[2] - Bayne\ Woolkcock; Op, Cit ; P78.

[3] -لا بد أن نذكر أن وزارة الخارجية الأمريكية كانت فاعلة جداً بشأن مساهمتها في كل مرة حاولت الشركات الأمريكية فيها الحصول على امتياز نفطي في الشرق الأوسط، حيث كانت تقدم لها الدعم الدبلوماسي خلال مراحل التفاوض على عقود الامتياز، وهذا بالإضافة إلى سيطرتها على نفط أمريكا اللاتينية التي كانت تحت سيطرتها وفق مبدأ مونرولاستزادة راجع كلاً من:د.عبد الرحيم مصطفى, بريطانيا والولايات المتحدة ونفط العالم العربي على الموقع www.alukah.net/culture/2479
ومحمد عدنان مراد, قصة البترول العربي في الخليج والأطماع الدولية وعلاقاتها بالحرب الاستعمارية, مجلة الفكر السياسي,العدد السابع عشر،2002,ص 61.

[4] - راجع د. أمين شلبي، مرجع سابق، ص17.

كما أنه نادراً ما تكون الدبلوماسية التجارية لدى الدول النامية بعيدة المدى، فالقليل من الدول النامية تقدّر الطبيعة المستمرة للدبلوماسية الاقتصادية، وبالتالي معظم هذه الدول لا تملك الإعداد المؤسساتي لكوادرها التي تقوم بالتفاوض، كما أن إحدى المميزات الأكثر وضوحاً في الدبلوماسية التجارية للدول النامية أنها تتم بطريقة عشوائية خاصة لدى الدول الإفريقية، حيث أن التدخلات التي تحدث في الترتيبات التجارية الإقليمية تسبب تشويشاً كبيراً قد يعيق إقامة تكتلات إقليمية قوية، حيث أن الأطراف القوية تستغل هذه التدخلات والارتباكات لتقرير سياسات تضرّ بمصالح الدول النامية، كما تسود المفاوضات نتيجة لقلة خبرة الكوادر ،وتعقّد المصالح حالة من الغموض حول حاجات الدول النامية، وحدود التنازلات التي يمكن أن تقدمها في المفاوضات،والمزايا والمنافع التي يمكن أن تقدمها لها الدول المتقدمة. وبالتالي يعد التهميش هو النتيجة الحتمية عندما تقوم الدول النامية بالمشاركة في مفاوضات تم الإعداد لها بالطريقة التي تناسب الدول المتقدمة، وبالتالي أصبح السعي إلىإيجاد كتلة اقتصادية إقليمية أمراً مهماً من قبل الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية[1]. فالعديد من الدول النامية تعتقد أن التكتل الإقليمي هو الطريق الوحيد الذي يُمكّنهم من تقوية موقعهم التفاوضي، فمواقفهم من الاتفاقيات الإقليمية مواقف مختلفة عما هو عليه الحال بالنسبة إلى الاتفاقيات متعددة الأطراف, فهم يتّبعون في مفاوضاتهم الإقليمية استراتيجية تعاونية, حيث تتم مراعاة مصالح كل الدول بدلاً من أن يقوم كل طرف بتثبيت موقعه ومكاسبه[2]، فقلة كفاءة الدول النامية في المفاوضات متعددة الأطراف تجعل مواقفهم دفاعية بشكل كبير، وتجعل الاتفاقيات أكثر إجحافاً بحقهم. لكن تكتل الدول النامية في المفاوضات متعددة الأطراف وفق اتجاه واحد يدفع الدول المتقدمة إلى تغيير مواقفها في هذه المفاوضات[3].

وتطالب الدول النامية في جميع مفاوضاتها متعددة الأطراف بمعاملة خاصة يُراعى فيها وضعها الخاص، والحاجة الملحة لتمويل تنميتها، كاتفاقيات لومي، حيث تهدف هذه الاتفاقيات إلى تخفيف عدم التوازن الحاصل في العلاقات بين الدول النامية والدول المتقدمة، وتحقيق توازن بين أسعار المواد الخام والسلع الأولية والمصنعة ونصف المصنعة، وبين المعدات واللوازم المستوردة،وحركة الانخفاض الحاد في أسعار السلع المصدرة من تلك الدول. وقد تم التوصل إلى الاتفاقيات بعد حوار طويل دام خمس سنوات في مجال الاقتصاد السياسي، والحوار بين الشمال والجنوب[4].

---

[1]- راجع د.علاوي محمد الحسن، الإقليمية الجديدة، المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، العدد7، 2009، ورقلة، الجزائر، ص110، ومابعد.

[2] - لم تستطع التكتلات الإقليمية التي أنشأتها الدول النامية تحقيق الأهداف المرجوة منها,فقد بقيت الحواجز الجمركية قائمة أمام التبادل التجاري, كما كانت نتائج التعاون المالي والنقدي متواضعة بسبب عدم قابلية العملات للتحويل، وضعف الإمكانيات بالأصل. راجع د.محمد المجذوب, التنظيم الدولي, النظرية والمنظمات العالمية والإقليمية المتخصصة, منشورات دار الحلبي,بيروت،2005, 447.

[3]- Bayne/Woolcock Op Cit P 251.

[4] - تقوم اتفاقيات لومي على الأسس الآتية:

1- حرية دخول الصادرات إلى دول السوق الأوروبية المشتركة دون مبدأ المعاملة بالمثل.

2- برنامج تثبيت أسعار السلع لتعويض الدول عن الانخفاض الحاصل في الدخل المكتسب من المنتج الرئيسي للصادرات. =

المبحث الثالث

الدبلوماسية الاقتصادية للمنظمات الدولية

كانت السمة الرئيسية للعالم بعد الحرب العالمية الثانية أنه عالم المنظمات الدولية، حيث شهدت تلك السنوات أفعالاً مبدعة في السياسة الاقتصادية الدولية, فشكّلت منظمات دولية وضعت قواعد نَظّمت العلاقات الاقتصادية الدولية، وأوجدت خمسين سنة من التعاون بين حكومات البلدان الرئيسية في العالم، وبعد مرور هذه الفترة ما زالت حتى الآن هذه المؤسسات أعمدة في الاقتصاد العالمي[1].

وقد كان من الأسباب الرئيسية لإنشاء المنظمات الدولية هو عمل كل ما يمكن لمنع تكرار الرعب الاقتصادي والسياسي لسنوات ما بين الحربين العالميتين، وذلك نظراً للخلل الاقتصادي الذي عانى منه العالم في تلك الفترة، والذي أدى إلى تدمير الاقتصاد الدولي،فتناقصت التجارة العالمية تناقصاً حاداً ، و انخفضت مستويات المعيشة لكثير من الدول[2]. وأيضاً الرغبة في زيادة الفصل بين السياسة والاقتصاد، فالمستوى الثنائي من الدبلوماسية الاقتصادية تميل فيه الحكومات إلى مراعاة الأمور السياسية على حساب المصالح الاقتصادية، حيث تخفف الشروط، ويتم تسيير المفاوضات، والتوصل إلى الاتفاق،وا ِن لم تكن المنفعة الاقتصادية هي الهدف[3].

ولا بد أن نذكر أن العلاقات الخارجية الدولية التي تباشرها المنظمات الدولية هي علاقات متبادلة تهدف إلى تحقيق التعاون والتنسيق بين أنشطتها المختلفة، حيث يتم ذلك عن طريق إبرام المعاهدات الدولية، أو عن طريق ما يسمى لجان توثيق الصلات، أو إيفاد مراقبين، أو إنشاء أجهزة، أو فروع مشتركة بينها, وكذلك الدخول في علاقات مع الدول لتنظيم ما يهمها من مسائل تتعلق بمباشرة وظائفها، وتحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها، وذلك عن طريق إبرام المعاهدات الدولية مع هذه الدول،وا ِقامة علاقات تمثيلية تقوم على تبادل الممثلين بين أطراف العلاقات لرعاية المصالح المشتركة[4].

= 3- تقديم مساعدات مالية للدول النامية.
4- التفاوض الصناعي والتكنولوجي بهدف تقسيم العمل لمصلحة تلك الدول.
5- إنشاء هيئات مشتركة تشرف على تنفيذ الاتفاقية، وتدير مباحثات المجموعتين.
و تجدد الاتفاقيات كل خمس سنوات، وتعتبر أنها أدنى مستوى من الروابط بين السوق الأوروبية ودول إفريقيا والكاريبي والباسفيك. د.علي بن أحمد عبد الوهاب، اتفاقية لومي والسوق الأوروبية المشتركة، مجلة الدبلوماسي الرياض: العدد 7، 1407ه، 1986،ص62.

[1]- Bayne\Woolcock,Op,Cit P 262

[2]- راجع د. علي حسين ملحم، العلاقات الاقتصادية الدولية، مديرية المطبوعات الجامعية،جامعة حلب،2005،ص 139.

[3]- لا بد أن نذكر أن نشاط المؤسسات الاقتصادية تحكمه اعتبارات سياسية، ففي السنوات الأولى بعد الحرب العالمية الثانية طلب البنك الدولي للإنشاء والتعمير من فرنسا إقصاء الشيوعيين من الحكومة الفرنسية لتقديم قرض لها، وقدم لهولندا مجموعة من القروض لتستخدمها في إحكام السيطرة على أندونيسيا أثناء احتلالها لها، ورفض تمويل سد أسوان في مصر بسبب مواقف جمال عبد الناصر.

[4] - راجع د. أحمد محمد رفعت، المنظمات الدولية. جامعة القاهرة، 2000،ص 139.

المطلب الأول

الدبلوماسية الاقتصادية في إطار المنظمة النقدية الدولية[1]

تختلف المنظمات الدولية التي تهتم بالأمور المالية والنقدية عن غيرها من المنظمات الدولية بأنها تحسب حصة العضو فيها على أساس الأهمية الاقتصادية، والعلاقات النقدية للأعضاء. كما تتبع هذه المنظمات نظام الأصوات المتوازنة والتي تعتمد على حصص الأعضاء، ولهذا يختلف عدد الأصوات التي يمتلكها كل عضو، وذلك حسب قوته الاقتصادية[2]. وتعد الدول المتقدمة هي الدول التي تملك الحصص الأكبر في هذه المنظمات, ووفقاً لذلك لا تستطيع الدول النامية التأثير على قرارات هذه المنظمات، لأنه رغم تفوقها العددي فهي لا تملك سوى ثلث الأصوات, وتعد الدول المتقدمة اقتصادياً هي الدول التي تقدم الموارد المالية لهذه المنظمات، أما الدول النامية أصبحت وبالتدريج المنتفع الوحيد بالموارد التي تقدمها الدول المتقدمة[3].

أولاً – الدبلوماسية الاقتصادية وتطور الأوضاع الاقتصادية الدولية:

نتيجة للتطورات التي لحقت بالأوضاع الاقتصادية العالمية شهدت أروقة صندوق النقد الدولي والبنك الدولي نشاطاً حثيثاً لمعالجة الأوضاع المستجدة، كمشكلة مدى توافر السيولة الدولية، وظهور العجوزات المالية الكبيرة. فتم إقرار تعديلات أُلحقت بنظام صندوق النقد الدولي، وأنشئت حقوق السحب الخاصة، وكان إنشاء هذه الحقوق نتيجة للتوافق بين موقفي الولايات المتحدة وفرنسا، حيث كانت فرنسا تحارب كل اتجاه يؤدي إلى استمرار سيطرة الولايات المتحدة على النظام الدولي، بعكس انكلترا التي ظلت تحبذ العودة إلى نظام الذهب، وثبات الأسعار.

فقد ثار الجدل حول ما إذا كانت حقوق السحب هي زيادة مقصورة على الدول المتقدمة فقط، وهو أمر لقي معارضة شديدة من الدول النامية، لذلك استقر الرأي على أن تكون حقوق السحب الخاصة تسهيلات شاملة لجميع الدول دون تمييز. كما ثار الجدال حول اعتبار هذه الزيادة نقوداً دولية جديدة، وبالتالي تترتب على ذلك زيادة في عرض السيولة الدولية، ولا حاجة للالتزام بالرد، أو اعتبارها ائتماناً يفرض التزاماً بالرد من الدولة المقترضة.

واستقر الرأي في المناقشات التي جرت حول هذه السيولة على أن يكون لصندوق النقد الدولي دور أساسي في الرقابة على هذه السيولة الجديدة، وصدرت هذه السيولة بموجب التعديل على أحكام اتفاقية

---

[1] - تعد المنظمات النقدية الدولية وليدة مؤتمر بريتون وودز، والذي يعد من أهم المؤتمرات الاقتصادية الدولية على الاطلاق، حيث تم إنشاء صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير. راجع د. عبد الواحد الغفوري، العولمة والجات التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000،ص27.

[2] - يوجد حافز دائم لدى كافة الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي لزيادة حصتها لديه ، وتجري إعادة النظر فيها بشكل دوري من قبل مجلس المحافظين، والعضو الذي لا يشترك في الزيادة العامة للحصص، فإن نصيبه في حقوق التصويت سوف ينقص، وهذا يعني تراجع دورة في عملية اتخاذ القرارات داخل الصندوق. راجع د. محمد مصطفى يونس، دور صندوق النقد الدولي في مواجهة أزمة الديون الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995،ص19.

[3] - راجع د. عماد حبيب دويلات، مرجع سابق، ص152.

صندوق النقد الدولي عام 1969، وقد جرى هذا التعديل وفق مناقشات متعددة الأطراف للدول الأعضاء في الصندوق. أما التعديل الثاني فقد كان نتيجة لقرار الرئيس الأمريكي نيكسون عام 1971 بفك الارتباط بين الذهب والدولار، فقد كان قراراً أحادياً صدر من قبل الولايات المتحدة، وثم في عام 1973 اعتماد نظام تعويم أسعار الصرف من قبل السلطات النقدية للدول الصناعية[1].

وفي مؤتمر جامايكا عام 1976 تم الاعتراف من قبل صندوق النقد الدولي بنظام أسعار الصرف المعومة المداراة وتُركت لكل دولة حرية اختيار نظام الصرف الأجنبي الذي يناسبها بشرط عدم الإضرار بشركائها في التجارة، أو بالاقتصاد العالمي.

ثانياً – مفاوضات الدولة العضو مع صندوق النقد الدولي:

تثار المناقشات بين الدولة العضو والصندوق عندما تتقدم هذه الدولة بطلب قرض, فقد يطلب الصندوق استيضاحاً من العضو قبل التوصل إلى قرار، وتقوم السلطات المختصة في البلد العضو بإبلاغ نواياها في شأن حل مشكلة ميزان المدفوعات للصندوق، ويتم إبلاغ تلك النوايا فيما يسمى بخطاب النوايا. فعندما تريد دولة ما عضو في هذه المنظمات الاستفادة من مواردها، يجب عليها تقديم طلب توضح فيه حاجتها لهذه المواد، وتقوم هذه المنظمات بمناقشة العضو في طلبه، فعلى سبيل المثال عندما تتقدم دولة عضو بطلب للاستفادة من موارد الصندوق النقدي الدولي فإن موظفي الصندوق يناقشون هذه الدولة للتأكد من أن استخدام موارد الصندوق متفق مع سياساته لدعم ميزان المدفوعات، وموقف احتياطياته، أو بسبب تدهور هذه الاحتياطات.

ويجوز أن يشترك الصندوق بتقديم المساعدة لإنجاز الأهداف المذكورة في خطب النوايا، حيث ينتهز الصندوق فرصة احتياج البلد المعني إلى التمويل لعلاج المشكلات الاقتصادية لديه ليفرض سياسات لها آثارها الخطيرة على اقتصاد ذلك العضو[2].

وعندما تلجأ الدول النامية إلى الصندوق ليساعدها في تصحيح الاختلالات الهيكلية في سياساتها الاقتصادية فإن الصندوق يقوم بتقديم وصفة ما يعرف بسياسات التكييف أو الإصلاح الهيكلي، وتكون تلك الوصفة وفق آليات السوق، حيث تتضمن هذه الوصفة خفض معدلات الإنفاق العام الجاري والاستثماري، وتدعيم قدرة المستثمر في قطاعي الأعمال المحلي والأجنبي على تكوين المدخرات، وتحفيز ميله إلى الاستثمار، وتخفيض الضرائب على الدخول وعوائد رؤوس الأموال، وتقرير إعفاءات ضريبية على أرباح الاستثمارات الجديدة، وتقديم تيسيرات جمركية على الواردات الاستثمارية، وترك آليات السوق تحدد هذه الأسعار، ورفع معدلات الفائدة على المدخرات المحلية و الإعفاء من الضرائب، والعمل على خفض الإنفاق العام، وزيادة الإيرادات العامة، وتخفيض الدعم المتعلق بأسعار السلع الضرورية، وتجنب الدعم الاقتصادي

---

[1] - راجع د. حازم الببلاوي، مرجع سابق، ص168.
[2] - راجع د. محمد دويدار، الاقتصاد الدولي دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999، ص183.

الممنوح للوحدات التي تحقق خسائر في نطاق القطاع العام، والتخلي تدريجياً عن الالتزام بتعيين القوى العاملة، وزيادة أسعار مواد الطاقة، ورفع معدلات الضرائب غير المباشرة، وخصخصة مشروع القطاع العام[1].

ورغم ذلك لاتعامل الدول النامية معاملة واحدة، مع أنها تعاني من أوضاع اقتصادية متشابهة. فالدول الآسيوية تشتكي بأنها لا تتلقى قروضاً من الصندوق بذات السرعة التي تحصل عليها دول أمريكا اللاتينية رغم أنها تعاني الصعوبات ذاتها، وذلك بسبب هيمنة الولايات المتحدة على الصندوق، ووجود علاقات تجارية بين الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية[2].

ولابد أن نذكر أن العضوية في صندوق النقد الدولي هي شرط لعضوية في البنك الدولي، كما أن صندوق النقد والبنك الدولي، يتعاونان بشكل وثيق لمعالجة أوضاع الدول النامية، حيث يقدم صندوق النقد الدولي برامج للتكييف الهيكلي، ويقوم البنك كمؤسسة تمويلية بتقديم القروض إلى الدول النامية.

المطلب الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية في إطار منظمة التجارة العالمية

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية طالبت الدول الرأسمالية بإعادة تنظيم العلاقات التجارية الدولية، ونادت بالحرية التجارية الدولية من أجل إقامة نظام تجاري دولي قوامه الأسواق الحرة المفتوحة، وأثناء اجتماع اللجنة التحضيرية للمؤتمر الدولي المعني بمشكلات التجارة الدولية في جنيف عام 1947، أسفرت المفوضات عن مولد ما يعرف بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة(الجات)[3].

أولاً – التفاوض التجاري في إطار الجات:

قامت اتفاقية الجات بدور المراقب للتجارة الدولية، فالجات ليست وكالة متخصصة، كما أنها ليست جهازاً تابعاً للأمم المتحدة، بل إنها هيئة إدارة تجارية فريدة من نوعها. وتعقد الدول الأطراف في الاتفاقية اجتماعاً سنوياً أصبح فيما بعد منبراً عالمياً يتناول فيه وفود الدول الأعضاء مختلف الآراء في سبيل تنظيم السياسة التجارية الدولية، وكانت تتم المفاوضات في إطار الجات ضمن جولات متعددة الأطراف، ويتم اللجوء إلى المفاوضات سلعةً بسلعة، والتوفيق بين الرسوم المطبقة في مختلف الدول الأطراف، حيث يتم تبادل التنازلات، إما عن طريق جداول التنازلات التي تقدمها الدولة، أو بالاتفاق الجماعي على تخفيض كافة الرسوم الجمركية دون استثناء بنسبة محددة متفق عليها.

---

[1] - مرجع د. سميرة إبراهيم أيوب، صندوق النقد الدولي وقضية الإصلاح الاقتصادي والمالي، مركز الإسكندرية للكتاب،2000، ص 664.

[2]-Bayne/Woolcock, Op,Cit,P266

[3]- الحديث عن تحرير التجارة الدولية سبق إقامة اتفاقية الجات،حيث نصّ ميثاق الأطلسي الصادر عام1941، على فتح الأسواق على قدم المساواة أمام الجميع للتجارة في سلع المواد الأولية, كذلك تضمنت مفاوضات مؤتمر بريتون وودذ إنشاء منظمة للتجارة الدولية. راجع د.ياسر خضر الحويش,مبدأ عدم التدخل واتفاقيات تحرير التجارة العالمية,رسالة دكتوراه, جامعة عين شمس,2001,ص73.

وتتم المفاوضات بين وفود الدول وفق مبدأ الشفافية وعدم إجراء مفاوضات سرية، وتتصف هذه المفاوضات بوحدتها، وعدم قابلية القطاعات التي تتناولها للتجزئة، كما تتضمن هذه المفاوضات ما يسمى بالردع الذاتي في حقل التنازلات، بحيث لا ُ فرض تنازلات مقابل التراجع عن ممارسات مخالفة للاتفاقية، أو التراجع عن انتهاكاتها، وتتم المفاوضات على أساس الدول وليس على أساس الجماعات السياسية، فالمناقشات تتم بين الممثلين الناطقين باسم دولتهم[1]. وقد شهدت مفاوضات الجات أزمة سببها قلق الدول النامية من نظام التفاوض في الجات المنبثق من قاعدة التفاوض المتكافئ للدول الأطراف وغياب دور المجموعات السياسية لتلك الدول، فطالبت الدول النامية بإدخال تعديلات على اتفاقية الجات ومنها نظام الأفضليات ومبدأ عدم المعاملة بالمثل، وفي أواخر الخمسينيات بدأت الدول النامية العمل في الجمعية العامة للأمم المتحدة لعقد مؤتمر اقتصادي جديد، غير أن المباحثات التمهيدية والاجتماعات التحضيرية كانت صعبة، وفي نهاية الأمر تم إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، كتسوية بين الدول النامية التي ربحت مؤسسة لها ولاية النظر في مسائل التجارة والتنمية رغم أنها ليست منظمة متخصصة، بل هي جهاز مساعد للأمم المتحدة، وبين الدول المتقدمة التي لا ترى لا حاجة إلى آلية جديدة لمناقشة مسائل التجارة الدولية، وأنه يمكن مناقشتها داخل الجات[2].

ثانياً – التفاوض في إطار الانكتاد:

تشمل المفاوضات ضمن إطار الانكتاد المفاوضات الدبلوماسية التي تنجم عنها التزامات قانونية، وثمة عدة اتفاقيات تم إقرارها في مؤتمرات الانكتاد، كالاتفاقية المتعلقة بالسلع الأساسية، والاتفاقية المتعلقة بالشحن البحري، والاتفاقية المتعلقة بقواعد الممارسات التجارية التقليدية. وعلى الرغم من أن النظام العام للمفاوضات في الانكتاد يختلف عن نظام المفاوضات في الجات، فما يتم التفاوض بشأنه في الجات يتسم بطبيعة إلزامية، وينعكس في وثائق تدخل في صلب القانون التجاري الدولي، بينما الانكتاد هو محفل تشاوري يتم فيه تداول المناقشات[3]. وتأخذ المفاوضات في مؤتمرات الانكتاد شكل المجموعات السياسية، وهي دبلوماسية تعتمد المجموعات الإقليمية إطاراً لها، فالمفاوضات تتم على أساس مجموعة من الدول تتناسق مصالحها (الدول النامية)، مقابل مجموعة أخرى ذات مصالح مقابلة متناسقة (الدول المتقدمة)، وغالباً ما يتم النقاش بين الناطقين باسم المجموعات التي تمثل كلاً منها عدة دول، وهذا الأسلوب في المفاوضات لا يستند إلى صيغة قانونية محددةإنما يقوم على العُرف فقط[4], فلم تنص عليه أية وثيقة رسمية عند إنشاء مؤتمر الانكتاد, بل فرضته طبيعة الظروف المتعلقة بإنشاء هذا المؤتمر وموقف الدول منه.

---

[1] - راجع د. هشام حمدان، دراسات في المنظمات الدولية العاملة في جنيف، دار عويدات الدولية، بيروت،د.ت،ص147.

[2] - راجع د. زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص228.

[3] - د. عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص136.

[4] - اتجهت العادة إلى إجراء معظم المفاوضات في الانكتاد بصورة غير رسمية لتسهيل الإدلاء بكافة الآراء نظراً لعدم تسجيلها في سجلات أو وثائق، غير أن هذا الاتجاه يمنع في الواقع من تتبع اتجاه المناقشات ومتابعة مواقف الأطراف، إذ إن ما يصدر في الوثائق هو الخلاصة التي جرى الاتفاق بشأنها. راجع د. هشام حمدان، مرجع سابق،ص150 وما بعد.

ثالثاً – التفاوض ضمن منظمة التجارة العالمية:

من أهم نتائج جولة الأروغواي، اعتماد ميثاق منشئ لمنظمة التجارة العالمية. فقد هدفت الدول المشاركة في هذه الجولة إلىإيجاد منظمة دولية تُسهّل التعاون في مجال العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية، وتسد الثغرات التي كانت موجودة في الجات 1947، وتشرف على حسن تطبيق الاتفاقيات الملحقة بميثاقها، وتنظيم مفاوضات مستقبلية بين الدول الأعضاء لتحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية، وجعل العالم سوقاً واحداً يخضع لقانون دولي واحد، فهي توفر إطاراً قانونياً لإجراء مثل هذه المفاوضات[1]. وفي إطار هذه المنظمة يتم عقد مؤتمرات وزارية، ويكون ممثل كل دولة في هذا المؤتمر هو وزير التجارة، وهو الناطق الرسمي باسم دولته، ويجتمع المؤتمر الوزاري مرة كل عامين على الأقل، ويتم خلال المؤتمر إجراء مفاوضات حول المزيد من التحرير في التجارة الدولية. وقد استمر خلال المؤتمرات الوزارية وجود التناقض في المصالح بين الدول المتقدمة والدول النامية، فالدول النامية لم تستطع خلال المفاوضات إدراج السلع الحيوية بالنسبة لها، فما زالت الدبلوماسية الاقتصادية لهذه الدول غير فاعلة وعاجزة عن تغيير وضعها الاقتصادي على الساحة الدولية، فدبلوماسية هذه الدول بحاجة إلى المساعدة لتعزيز قدراتها للاشتراك في المفاوضات الدولية المعقدة، وبناء قدرتها التفاوضية، وعلى الرغم من قلق الدول النامية من تأثير الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على اقتصادها، إلاأنه ثمة زيادة ملحوظة في مشاركة تلك الدول في مؤتمرات منظمة التجارة العالمية نظراً لحاجة هذه الدول إلى مسايرة الدول المتقدمة، وخضوعها العملي لشروط السوق، وهيمنة القوى المؤثرة فيها[2]. وأثناء المفاوضات كانت كل من الدول النامية والدول المتقدمة تعترض على الموضوعات التي تخشى فيها من المنافسة، وهو ما أدى إلى اتساع هوة الخلافات والمنازعات بينها، ولا سيما في ظل وجود حسابات للأبعاد والمكاسب على مستوى السياسة الداخلية لكل دولة، وكانت كل دولة لاسيما الولايات المتحدة الأمريكية تفرض رؤيتها من الموضوعات التي يجب مناقشاتها دون الرجوع إلى رغبات ومصالح الدول الأخرى، ودون تنسيق مع شركائها التجاريين. كما أن الدول النامية أثناء المفوضات يتم تهميشها بالكامل، رغم أنها تمثل 80% من الدول الأعضاء في المنظمة، ولا يتم مراعاة أوضاعها، أو الأخذ بمطالبها في الاعتبار سواءً في مرحلة المناقشات أو عند إصدار البيان الختامي[3]. كما أن عدم التحضير الجيد لجدول أعمال المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة واعتماد الدول المتقدمة على نفوذها السياسي والاقتصادي في تسيير المفاوضات، قد أدى إلى فشل المؤتمرات الوزارية، وهو ما رفضته المنظمات غير الحكومية التي أصبح رأيها يؤخذ بعين الاعتبار أثناء التحضيرات الأولية لمؤتمرات منظمة التجارة العالمية[4]

---

[1] - راجع د. علي ملحم، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص218.

[2] - راجع د. هشام حمدان، مرجع سابق،ص149.

[3] - Bayne/woolcock,Op.cit.,p276.

[4] - وهذا ما حدث في مؤتمر سياتل، حيث شعرت الدول النامية منذ بداية المؤتمر أنها مهمشة في المفاوضات، الأمر الذي أدى إلى احتجاج دول إفريقيا ومنطقة الكاريبي ودول أمريكا اللاتينية بقوة على هذا التهميش، وهددت بمقاطعة أي توافق يتم التواصل إليه، وكان السبب في ذلك إصرار وفد الولايات المتحدة الأمريكية على الربط ضمن آليات منظمة التجارة العالمية بين التجارة ومعايير=

المبحث الرابع

الدبلوماسية الاقتصادية والنظام الاقتصادي الدولي الجديد

بقيت الدول النامية خارج إطار الأطراف المؤثرة في العلاقات الاقتصادية الدولية ضمن إطار النظام الاقتصادي الدولي[1]وا إذا كانت العلاقات التي تسود بين الدول المتقدمة هي علاقات الاعتماد المتبادل، فهذه الدول تستفيد بشكل متساوٍ من هذه العلاقات، أما العلاقات التي تربط بين الدول المتقدمة والشريحة العليا من الدول النامية فهي علاقات اعتماد، حيث أصبحت هناك مصلحة للدول المتقدمة في استقرار ونمو هذه الدول نظراً لتشابك العلاقات فيما بينها، واعتماد هذه الشريحة من الدول على التكنولوجيا الغربية في صناعتها. أما العلاقات التي تسود بين الدول المتقدمة والدول النامية منخفضة الدخل فهي علاقات التبعية، وهي علاقات غير متكافئة[2], فلم تشكل الدول النامية أي تحد للنظام الاقتصادي العالمي لما بعد الحرب العالمية الثانية، فقد كانت مندمجة تماماً وشرت في الاقتصاد العالمي، حيث تركّز تجارتها مع الدول الصناعية المتقدمة، وقبلت مكاناً ذيلياً في النظام المالي العالمي[3].

وعانت الدول النامية في ظل هذا النظام من وضع اقتصادي متردٍ, تتزايد الصعوبة فيه بشكل مستمر, فدعت الدول النامية وبالإجماع إلى إقامة ما يسمى بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد (NIEO)، تقوم فيه العلاقات الاقتصادية الدولية على أساس يوفر عدالة أكبر بين الدول المتقدمة والنامية[4].

المطلب الأول

الدعوة إلى إنشاء نظام اقتصادي دولي جديد

ركزت مطالب الدول النامية في بداية السبعينيات وبشكل كبير على العلاقات السياسية مع الدول المتقدمة، نظراً لكون الدول النامية ظهرت لتوها كدول مستقلة، فكانت مطالبات منظمة دول عدم الانحياز حتى بداية السبعينيات تقتصر على التحرر من الاستعمار السياسي، بينما حظيت القضايا الاقتصادية لدول عدم الانحياز باهتمام أقل[5]. إلا أن حكومات دول العالم النامي وجدت نفسها تعاني من

=العمل الأساسية فضلاً عن حماية البيئة، وقد عدت الدول النامية هذا الاقتراح شكلاً مستقراً من أشكال الحماية من جانب الدول الصناعية التي تهدف إلى حرمانها من إحدى ميزاتها التنافسية النادرة، وهي الأجور المنخفضة، كما لم تبدي الولايات المتحدة أية مرونة حيال طلبات الدول النامية بتخفيف القوانين الأمريكية الهادفة إلى مكافحة عمليات الإغراق، وهي قوانين تؤثر سلباً على صادرات الدول الفقيرة. راجع د. خالد سعد زغلول حلمي. العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مجلة الحقوق، الكويت، العدد الأول، السنة السادسة والعشرون، آذار،2002، ص29.

[1]- يُعرّف النظام الاقتصادي الدولي على أنه الإطار السياسي والاقتصادي الذي تمر من خلاله العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول ذات السيادة، أي أن عناصر النظام الاقتصادي الدولي هي التجارة الدولية، والإطار النقدي، والسياسات الاقتصادية الدولية التي تتبناها دول العالم.وأيضاً يشمل المؤسسات الدولية التي أقيمت لتسهيل التعاون الاقتصادي الدولي في مجالات التجارة والتمويل والاستشارة. كما يعتبر توزيع القوة الاقتصادية الناتجة ذلك النظام هو الصفة المركزية للنظام الاقتصادي الدولي. راجع جون هدسون ومارك هرندر، العلاقات الاقتصادية، مرجع سابق،ص675.

[2]- جون هدسون مارك هرندر، مرجع سابق، ص130.

[3]- راجع د. عماد حبيب دويلات, مرجع سابق,ص118.

[4]- راجع جون هدسون ومارك هرندر، مرجع سابق، ص767.

[5]- حركة عدم الانحياز هي منظمة دولية أسست من خلال دعوة الهند وباكستان واندونيسيا لعقد مؤتمر في باندونغ في نيسان عام1955 ,كان الهدف الأساسي لهذه المنظمة هو تحقيق الاستقلال السياسي، وما لبثت أن تطورت أهدافها لتشمل الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.راجع محمد نظمي الزياتي، حركة عدم الانحياز,مقال موجود على الموقع:

www.sis.gov.eg

مشاكل اقتصادية رئيسة كانت قد نجمت عن اندماج اقتصاد الدول النامية الكامل بالنظام الاقتصادي الدولي، وتهدد جهود التنمية، ويمكن تلخيص هذه المشاكل فيما يلي:

1- ظلت حصيلة صادرات معظم بلدان العالم الثالث تأتي بصفة أساسية من مبيعات السلع الأولية التي لا يتمتع سوقها العالمي بالاستقرار، مما يؤدي إلى تقلبات عنيفة في حصيلة الصادرات وبالتالي في مستويات النشاط والأداء الاقتصادي القومي.

2- الصعوبة في تصدير السلع المصنعة، إلى الأسواق الغربية على نطاق واسع في مواجهة المنافسة الشديدة من جانب البلدان الصناعية المتقدمة. وفي حالة القليل من المنتجات الصناعية مثل المنسوجات والملابس، والصناعات الجلدية، حيث تسمح الأجور المنخفضة للأيدي العاملة في بلدان العالم الثالث بتخفيض تكلفة الإنتاج, فقد واجهت بلدان العالم الثالث تصاعداً في إجراءات الحماية التي لجأت إليها حكومات الدول المتقدمة لحماية صناعاتها.

3- كانت المساعدات الخارجية أقل بكثير من الأهداف المتواضعة التي حددتها المنظمات الدولية، كما إن معظم الزيادة في حجم السيولة الدولية اتجهت إلى الدول الغربية الكبرى، بينما تعاقدت العديد من بلدان العالم الثالث على ديون جديدة كبيرة الحجم أخذت فوائدها تُشكّل عبئاً ثقيلاً على موازين مدافعاتها[1].

وفي مواجهة هذه التحديات ازدادت الدعوة إلى تغيير نمط العلاقات الاقتصادية الدولية السائدة بين الدول المتقدمة ودول العالم الثالث الآخذة في النمو، والرغبة في الخلاص من علاقات التبعية التجارية والمالية والتكنولوجية الجديدة. وقد كانت المطالبة بإيجاد نظام اقتصادي عالمي جديد نتيجة زيادة الوعي لدى الدول النامية بطبيعة العلاقات الاقتصادية مع الدول المتقدمة. فقامت دبلوماسية الدول النامية باستغلال تفوقها العددي في إطار الجمعية العامة للأمم المتحدة، وبدأ التباحث حول الطريقة الكفيلة للوصول إلى نظام مبادلات أكثر توازناً ، ويكون لصالح الدول النامية. ونتيجة هذا النشاط الدبلوماسي تم تأسيس مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) عام 1964، الأمر الذي وفّر إطاراً للمفاوضات تقوم الدول النامية من خلاله بطرح مطالبها. وقد فرض مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على كل دولة المساهمة في إصلاح النظام الاقتصادي الدولي بشكل يعزز التقدم الاقتصادي والاجتماعي في كل مكان من العالم, كما فرض المؤتمر تطوير ورفع مستوى الرفاهية ومستوى معيشة جميع الشعوب[2]، ومن خلال انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية استطاعت دبلوماسية الدول النامية أن تكوّن قوة ضاغطة خاصة بها، وهي مجموعة77، كما استطاعت هذه الدبلوماسية أن تحوّل المؤتمر إلى منظمة دولية لها سكرتارية دائمة، كما نجح المؤتمر في توفير المساعدات الفنية للدول النامية حتى تستطيع أن تفاوض

---

[1]- راجع، د. محمود عبد الفضيل، النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية، سلسلة علم المعرفة، العدد 16، ص13.

[2]- راجع، د. عبد القادر سيد أحمد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وحوار الشمال والجنوب، معهد الإنماء العربي، بيروت، الطبعة الأولى، 1987، ص14.

الدول المتقدمة من موقع أفضل[1]. وقد وقفت الدول النامية في هذا المؤتمر كجبهة واحدة وقدمت مطالبها للدول المتقدمة كمجموعة واحدة[2].

وبعد ذلك جاء قرار منظمة الدول المصدّرة للنفط (OPEC) برفع سعر البرميل عام 1973 إلى أربعة أمثاله ليضرب مثالاً هامالًما يمكن أن يحدث من تغيّر ملموس في ميزان القوى بين الدول الصناعية والدول المصدرة للسلع الأولية، حيث أتاح هذا القرار فرصة جديدة لتشكيل العلاقات الاقتصادية الدولية بين كلٍ من الدول المتقدمة والدول النامية المصدرة للسلع الأولية، فقد أوضح هذا القرار ما يمكن أن تحصل عليه مجموعة من البلدان المصدرة للسلع الأولية، إذا ما كانت دبلوماسيتها تسعى إلى توحيد جهودها، وإصدار قرارات تمكنها من الإمساك بالسوق العالمية لسلعة استراتيجية لا تتمتع الدول الغنية فيها بالاكتفاء الذاتي, كما أظهرت الدول النامية إمكانية استخدام قوتها الجديدة تلك في المساومة في تدعيم المطالب الاقتصادية الأخرى لجبهة بلدان العالم الثالث، مما سيساعد في دعم القوة التفاوضية للدبلوماسية الجماعية لبلدان العالم الثالث ككل[3].وأخذ الوعي يترسخ لدى معظم حكومات الدول النامية بأن تحررها الاقتصادي والسياسي إنما يتوقف على استعادة سيطرتها وسيادتها على مواردها الطبيعية، واستخدام الدبلوماسية الاقتصادية لقوتها التفاوضية المتنامية لانتزاع المزيد من المكاسب، وتعديل الهيكل السلبي للعلاقات الاقتصادية الدولية. وفي الدورة الخاصة السادسة للجمعية العامة للأمم المتحدة في نيسان وأيار من عام 1974، تم إقرار وثيقتين تاريخيتين على جانب كبير من الأهمية، هما: إعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد(القرار رقم 3201) وبرنامج عمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد(القرار رقم 3202)[4]. وقد أكد الإعلان على ضرورة مشاركة الدول النامية مشاركة فاعلة وكاملة ومتكافئة في صياغة وتطبيق كل القرارات التي تهم المجموعة الدولية[5].

---

[1]- راجع د. عبد المنعم سعيد، مرجع سابق، ص164.

[2]- راجع، جون هدسون ومارك هرندر، مرجع سابق، ص 678.

[3]- راجع، محمود عبد الفضيل، مرجع سابق، ص16.

[4] - نص إعلان النظام الاقتصادي الدولي الجديد أنه يرتكز على المبادئ التالية:

1- العلاقات المنصفة والعادلة بين أسعار المواد الأولية والسلع المصنعة ونصف الجاهزة .
2- السيادة الكاملة والدائمة للدول على ثرواتها الطبيعية وعلى جميع نشاطاتها الاقتصادية.
3- ضبط ومراقبة الشركات متعددة الجنسيات، وتشجيع جميع المنتجين في إطار التعاون الدولي.

أما جدول العمل فيشمل على عشرة نقاط تشكل القضايا الأساسية موضوع الخلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة, والتي يجب أن يدور حولها التفاوض من أجل التوصل إلى الحلول المناسبة, والنقاط العشرة هي:

1- المشكلات الأساسية المتعلقة بالمواد والسلع الأولية وأثرها على مستقبل التنمية.
2- النظام النقدي الدولي ودوره في تمويل عمليات التنمية في الدول النامية.
3- مشكلات التصنيع في الدول النامية.
4- شروط وقواعد انتقال التكنولوجيا المتقدمة للبلدان النامية.
5- الإشراف والرقابة على عمليات الشركات الدولية العابرة للقارات.
6- ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية.
7- تنشيط التعاون الاقتصادي بين الدول النامية.
8- مساعدة الدول النامية في ممارسة سيادتها الدائمة على مواردها الطبيعية.
9- دعم دور الأمم المتحدة في مجال التعاون الاقتصادي الدولي.
10- طرح برنامج خاص لمعونات الطوارئ للدول التي تتضرر أكثر من غيرها من الأزمات الاقتصادية الدورية وكذلك الدول الأقل نمواً والتي ليس لها منافذ بحرية.

[5]- لا بد من القول إن الدول النامية استغلت قوتها العددية داخل الجمعية العامة للأمم المتحدة لإصدار العديد من القرارات التي من شأنها إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، ومن هذه القرارات: القرار رقم 14 15 (د-15) المتعلق بتصفية الاستعمار وإنهاء العلاقات =

المطلب الثاني

قضايا النظام الاقتصادي العالمي الجديد

تضمن البرنامج المطروح لإقامة نظام اقتصادي عالمي جديد عدة قضايا رئيسية اهتمت بها دول العالم الثالث، وهي:

الفرع الأول

استقرار أسعار الصادرات

إن أهم القضايا التي حاولت الدول النامية فرضها للنقاش كانت تتعلق بأسعار الصادرات، وتقلُّب أسعار ها في الأجل القصير ،وارتفاع أسعار الورا دات، كذلك معدلات التبادل التجاري الدولي للدول النامية في الأجل الطويل. فقد كانت الدول النامية تطالب باستقرار الأسعار العالمية والزيادة في حصيلة صادراتها، واتساع الأسواق التصديرية للسلع الأولية، وذلك بهدف زيادة الحصيلة في النقد الأجنبي المتوافر لديها بما يساعد على زيادة مقدرتها الاستيرادية، وتخفيف أزمة موازين مدفوعاتها[1].

واستجابة لهذه المطالب توصلت الدول النامية بالتعاون مع الدول المتقدمة إلى خطط لاستقرار أسعار الصادرات، وذلك وفق مقترح قُدِّم إلى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الرابع المنعقد قي نيروبي1976, والمسمى بالبرنامج المتكامل للسلع الأولية، أو باتفاقيات السلع,[2] بالإضافة إلى ذلك تم وضع خطط بالاتفاق بين الدول النامية والمتقدمة لتمويل الانخفاض في إيرادات الدول النامية من الصادرات في الأجل القصير, حيث أصدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية قراراً بإنشاء البرنامج المتكامل للسلع، وقد كانت النقطة الأساسية، فيه إنشاء صندوق مشترك (3 إلى6 بليون دولار) لتمويل مخزون سلعي على الصعيد الدولي، وذلك بهدف استقرار أسعار ثماني‌عشر ة سلعة أولية تصدرها إجمالاً الدول النامية. كما نص برنامج السلع على ضرورة وجود عقود تور يد طويلة الأجل للسلع الأولية، وأن يكون هناك تمويل تعويضي للتعويض عن العجز الناجم عن انخفاض وتقلب أسعار المواد الأولية، وتطوير مساهمة الدول النامية في عملية تصنيع المواد الأولية، وتسهيل وتعزيز نفاذها إلى أسواق الدول المتقدمة[3].

الفرع الثاني

=القانونية المبنية على السيطرة والاستغلال في الميدان الاقتصادي، والقرار رقم 1803 (د-17)المتعلق بإعلان مبدأ السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية، والقرار رقم 2625 (د-25) المتعلق بإعلان مبادئ القانون الدولي المتعلقة بالعلاقات الودية والتعاون بين الدول وفقاً لميثاق الأمم المتحدة، والقرار رقم 3281 (د-29) المتعلق بميثاق حقوق وواجبات الدول الاقتصادية وغيرها من القرارات.

[1]- راجع د.محمود عبد الفضيل، مرجع سابق ص19،وراجع أيضاً جون هدسون ومارك هرندر،مرجع سابق، ص661و680.

[2]- تعرف اتفاقيات السلع الأولية بأنها: اتفاقيات دولية تجمع كلاً من المنتجين والمستهلكين معاً لسلعة معينة بهدف تحقيق استقرار أسعارها حول سعر معين في الأجل الطويل, وتحدد الأطراف المتفقة نطاق القيم التي يرجون أن ينحصر سعر السلعة في مداها، فإذا تقلبت الأسعار بشكل يتجاوز هذا النطاق، اتخذت تلك الدول الإجراءات الكفيلة بالحفاظ على الأسعار داخل النطاق المحدد مسبقاً . راجع جون هدسون ومارك هرندر، مرجع سابق، ص681.

[3]- د. عبد القادر سيد احمد، مرجع سابق، ص34.

السياسة التجارية للدول المتقدمة تجاه الدول النامية

تميل السياسة التجارية للدول المتقدمة إلى التمييز ضد منتجات الدول النامية التصديرية. ونظراً لاعتماد الدول النامية الكبير على أسواق الدول المتقدمة لبيع صادراتها فقد طالبت الدول النامية بتطبيق التدابير الملموسة التالية:

1- إزالة العقبات التعريفة وغير التعريفة المؤثرة في صادرات الدول النامية، وفي حال عدم إلغائها تمنح معاملة تفضيلة جمركية.

2- ضمان زيادة اشتراك الدول النامية في المبادلات التجارية، وفتح الأسواق أمام صادراتها من السلع الأولية، ونصف المصنعة، والمصنعة.

3- منح صادرات الدول النامية مساعدات مالية في سياق سياساتها الإنمائية والتصنيعية.

4- إحداث تعديلات تدريجية في السياسة الزراعية للدول المتقدمة لمصلحة منتجي الدول النامية[1].

ولا بد أن نذكر أن تحت ضغط مجموعة الدول النامية ضمن إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تمتعديل اتفاقية الجات، وا إضافة ما يعرف بالقسم الرابع، حيث أصبح المظهر العام للجات متعاطفاً مع الدول الناميةتصفى ّ هذا القسم صراحةً على أن الدولالنامية تتمتع من قِبل الاتفاقية بمعاملة خاصة وتفضيلية تعفيها من تطبيق شرط المعاملة بالمثل عند تطبيق أحكام الاتفاقية العامة للجات[2], رغم أن هذه المعاملة تنطوي على مخالفة صريحة لمبدأ عدم التمييز في المعاملة الذي تتضمنه اتفاقية الجات, وبالاستناد إلى أحكام هذا القسم أُعفيت معظم السلع الصناعية التي تصدرها الدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية من الرسوم الجمركية, مما يمكنها من زيادة حصيلتها من الصرف الأجنبي اللازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية الخاصة بها[3]. ونتيجة لذلك شهدت الفترة التي أعقبت تعديل الاتفاقية انضمام عدد كبير من البلدان النامية إلى الجات بعدما أصبحت الاتفاقية توفر لها نوعاً من الحماية، فضلاً عن المعاملة التفضيلية التي تطلبها عملية التنمية[4].

الفرع الثالث

---

[1]- د. عبد المنعم سعيد. مرجع سابق، ص 165.

[2]- H.G.MANNUR; International Economics,Vikas publishing House PVT LTD,second edition,1996,p441.

[3]- يشمل القسم الرابع على ثلاث مواد هي المواد(36, 37, 38).

تتعلق المادة36 بالمبادئ والأهداف الخاصة بالتنمية الاقتصادية وتيسير تجارة المواد الأولية وتنوع الإنتاج في الدول النامية وتوفير المساندة لها فيما يتعلق بنقص حصيلتها من الصادرات.

وتنص المادة 37 على عددٍ من الالتزامات وهي:

- إعطاء الأولوية لتخفيض أو إلغاء حواجز الجمركية على السلع التي تتضمن أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية سواء أكانت مواد أولية أم مصنوعة.
- الامتناع عن فرض رسوم أو زيادة عبء الرسوم والحواجز المفروضة على منتجات الدول النامية الأطراف في الاتفاقية.
- الامتناع عن فرض إجراءات مالية جديدة, وعند تعديل السياسة المالية تعطى الأولوية لتخفيض الإجراءات المالية أو تخفيفها حتى لا تعوق تجارة منتجات الدول النامية.

وتنص المادة 38 على تعاون الدول الأطراف لتنفيذ الأهداف المنصوص عليها في المادة 36.

[4]- د.عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص137.

التمويل والاقتراض الخارجي

منذُ أن بدأت الدول النامية تحصل على استقلالها راحت تطالب الدول المتقدمة بمعونات مالية من أجل التنمية، وفي رأيها تستند هذه المطالبة إلى فكرة استرداد أو تعويض جزء مما أخذته الدول الرأسمالية من بلدان العالم الثالث خلال فترة سيطرتها الاستعمارية عليها، فطالبت الدول النامية بالحصول على (1%) من الناتج الوطني للدول المتقدمة كمساعدة رسمية للتنمية، أما في حقل الديون الخارجية فطالبت بتخفيض ديون الدول النامية، وان تتحول الديون الرسمية للدول النامية الأقل تطوراً إلى هبات، كما طالبت بإجراء اتفاق لتدوير الديون التجارية للدول النامية وا ٍعادة تقسيطها على فترة أقلها 25سنة، كما طالبت فيما يتعلق بالموجودات المالية لبعض دول الأوبك في الدول المتقدمة بضمانها ضد المصادرة والتجميد وكل الوسائل القسرية الأخرى،وفي حال التأميم على الدول المتقدمة أن تقدم تعويضاً مناسباً ، وتسمح بالتحويل السريع وبنقل الاستثمار بعملات قابلة للصرف بأسعار مقبولة, ومنح الأصول المالية الرسمية لدول منظمة الأوبك معاملة تفضيلية فيما يتعلق بالضرائب المفروضة على الدخل وأرباح رأس المال.[1] ومن الملاحظ أنه في قضية التمويل والاقتراض الخارجي نجد أن مطالب دول العالم الثالث قد انقسمت في اتجاهين، فبلدان العالم الثالث تريد الاقتراض من الخارج بشروطيسـ ّرة ودونما قيود تعسفية، بينما تبحث بلدان الأوبك عن عنصري الربحية والأمان لاستثماراتها وقروضها الخارجية[2].

الفرع الرابع

النظام النقدي الدولي

كانت مجموعة الدول النامية غائبة عن اتفاقية برتيون وودز التي وضعت أسس النظام النقدي الدولي، فقد تم إنشاء صندوق النقد الدولي ليقدم القروض لمواجهة العجز الطارئ في ميزان المدفوعات، و حماية العملات الوطنية للدول الأعضاء من الأزمات المفاجئة، ولتثبيت أسعار الصرف، لكن العجز في ميزان المدفوعات لدى الدول النامية هو عجز هيكلي، يرجع إلى بنيتها الاقتصادية وليس ظاهرة طارئة، فلم تستفد الدول النامية من قروض صندوق النقد الدولي، وبالتالي جاء نظام النقد الدولي قاصراً عن تلبية احتياجات هذه الدول[3]، فطالبت الدول النامية بزيادة السيولات الإضافية،وا ٍعادة توزيع حقوق السحب الخاصة لصالح الدول الناميةوا ٍعطاء الدول النامية منافذ لموارد واحتياطات صندوق النقد الدولي بطريقة آلية مع التقليل من رقابة الصندوق لاستخدام هذه الموارد، كما طالبت بزيادة الحصص في الصندوق، وتحسين أقساط القروض، كما طالبت الدول النامية بإعادة النظر في الحصص بشكل يضمن مشاركة أكبر من قبل الدول النامية، وتعزيز قدرتها في التصويت في جميع المنظمات المالية الدولية[4].

---

[1]- د.عبد القادر سيد أحمد, مرجع سابق، ص53 وما بعد.
[2]- د.محمود عبد الفضيل، مرجع سابق، ص22.
[3]- ي راجع د. مطونيوس حبيب، بعض مسائل العولمة وتداعياتها في الوطن العربي، دار الرضا للنشر، دمشق، 1999,ص26.
[4]- عبد المنعم سعيد، مرجع سابق، ص165.

الفرع الخامس

الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا

طالبت الدول النامية بشأن قضية الاستثمار الأجنبي المرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالشركات متعددة الجنسيات بمنافذ أوسع للحصول على رأس المال من السوق الدولية، مع إلغاء القيود التي تحد من حركة الدول النامية إزاء الاستثمارات الأجنبية بما فيها ضرورة التعويض في حال التأميم.

بالإضافة إلى تحقيق قدر أكبر من التنظيم والرقابة على نشاط وعمليات الشركات متعددة الجنسيات العاملة داخل أراضيها (إن أمر الرقابة على نشاط الشركات متعددة الجنسيات تشترك فيه كل من الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء على الرغم من اختلاف الباعث لدى كل منها)، وبما أن الطريقة المتاحة أمام الدول النامية للحصول على التكنولوجيا الحديثة هي هذه الشركات متعددة الجنسيات التي جذبتها العمالة الرخيصة، فقد طالبت الدول النامية بالحصول على شروط أفضل لشراء أو نقل التكنولوجيا، كما طالبت الدول المتقدمة بقيامها بتحديث المراكز العلمية والتكنولوجية وتوسيعها في الدول النامية، وبشكل عام تتأثر عملية نقل التكنولوجيا من خلال الشركات متعددة الجنسيات بتوجهات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به تلك الشركات عبر مناطق العالم المختلفة[1].

المطلب الثالث

الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة والنظام الاقتصادي الدولي الجديد

كان نجاح الانكتاد في تحقيق نتائج مادية للدول النامية محدوداً نوعاً ما، ويعود عدم فاعلية الانكتاد لهيكل التصويت فيه، حيث يعمل هذا المؤتمر على أساس الإجماعوبذلك تصبح القرارات التي تُ تخذ فيه غير ملزمة للدول التي لم توافق عليها، فالقرارات المتعلقة بتغيير العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية لا يتم تنفيذها إلا إذا وافقت على ذلك الدول المتقدمة [2].

أولاً – ضمن إطار منظمة الأمم المتحدة:

نتيجة المركز التفاوضي القوي الذي تمتعت به الدول النامية قامت بتقديمطالب اعتُ برت من قبل الدول المتقدمة بأنها في منتهى الجرأة، خاصة لتبنيها من قبل هيئة دولية مثل الأمم المتحدة، وكانت دبلوماسية الدول المتقدمة في ذلك الإطار تسمح للدول النامية بإصدار القرارات المتعلقة بمطالبها، فقد

---

[1]- د.عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص288.

[2]- راجع، جون هدسون ومارك هرندر، مرجع سابق، ص679.

كانت الدول المتقدمة تعلم أن هذه المطالب ليس لها فرصة في التطبيق ما لم توافق عليها هي بنفسها، فكانت تتحاشى المعارضة عليها صراحة كي لا يسبب ذلك ضرراً لها في إطار العلاقات السياسية الدولية، فكانت تدرك أن ميدان الصراع الحقيقي سيظل في مجال السيطرة على مؤسسات وشبكات التجارة الدولية، و أقنية التمويل الدولية وليس ضمن إطار منظمة الأمم المتحدة[1].

ثانياً – موقف الدول المتقدمة من المؤتمرات الدولية المتعلقة بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد:

إن القوة التفاوضية للدول النامية قد أجبرت الدول المتقدمة على الموافقة على عقد عدة مؤتمرات كانت الدول النامية تأمل من خلالها أن يتم تغيير الأوضاع الاقتصادية السائدة، كمؤتمر دكار عام 1975[2], ومؤتمر التعاون الاقتصادي الدولي الذي جرت جلساته في باريس تحت اسم حوار الشمال والجنوب، ومؤتمر ليما[3]. إلا أن دبلوماسية الدول المتقدمة كانت سلبية في مواقفها خلال هذه المؤتمرات, فعمدت إلى إغراق المناقشات بالمسائل التقنية ورفض رفعها إلى مستوى المبادئ. فقد طالبت الدول النامية أن تتم معالجة مطالبها بشكل متكامل ويراعي وضعها الاقتصادي، إلا أن الدول المتقدمة بقيت متحفظة إزاء فكرة إنشاء نظام اقتصادي جديد، وفضلت المعالجة الجزئية التي ترافقها تدابير تعويضية وتدريجية[4]. فبرأيها أن الاضطرابات الحالية في الاقتصاد العالمي قد نجمت عن أزمة البترول دون غيرها من الأسباب، كما أنها لم توافق إلا على معالجة الجوانب التي تهمها مباشرة كاستقرار الإمدادات النفطية واستقرار أسعارها،كما سعت إلى إبقاء سلطة اتخاذ القرارات عند إجراء أي تعديل في العلاقات الدولية في يد الدول المتقدمة. ولا يقتصر الأمر على القرارات المتعلقة بالمسائل الاقتصادية والمالية والتكنولوجية على الصعيد العالمي ــ وهو أمر تكفله لها قوتها الاقتصادية من جهة، وهيمنتها وسيطرتها على المنظمات الدولية من جهة أخرى ــ بل أيضاً يتعلق بتوجيه التنمية في البلدان النامية بالشكل الذي يخدم مصالحها وأهدافها، وذلك بتضمين مفاهيم التنمية مفاهيم الاقتصاد الحر، الأمر الذي يكفل اندماج البلدان النامية في السوق العالمي الرأسمالي[5].

ثالثاً – المشكلات النقدية والمالية:

رفضت الدول المتقدمة مناقشة المشكلات النقدية الدولية، حيث اعتبرت أن مهمة لجنة الشؤون المالية في مؤتمر حوار الشمال والجنوب يجب أن تقتصر على تدوير عوائد البترول، وبقي أمر إصلاح النظام النقدي محرماً لا يمكن معالجته, كما أنها رفضت مخطط التمويل التعويضي الذي طالبت به الدول النامية

---

[1]- راجع، د.محمود عبد الفضيل، مرجع سابق، ص24.

[2]- المتعلق بالمواد الأولية لوضع الأسس لعمل منسق في ميدان المواد الأساسية، للإطلاع على بيان داكار راجع: U.N,/DOC.E/A,26/6

[3]- الذي نص على إنشاء صندوق التضامن من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والصندوق الخاص لتمويل المخزونات السلعية المثبتة للأسعار والتنمية الصناعية. للاطلاع على نتائج مؤتمر ليما راجع: DOC. A / 10217

[4]- راجع، د.عبد القادر سيد أحمد، مرجع سابق، ص22.

[5]- راجع، د.عمر إسماعيل سعد الله، مرجع سابق، ص164.

على اعتبار أنه لا يمكنه حل المشكلات الناجمة عن تقلب الأسعار، أو التدفقات التجارية للمنتجات[1]. وقد كان موقف الدول المتقدمة يهدف إلى عرقلة تسهيل أو توسيع دخول الدول النامية إلى أسواقها، كما رفضت الدول المتقدمة فكرة التخفيض المعمم للدين، و اعتبرتهأمراً غير مرغوب به، حيث أن لهأثراً سلبياً على الجدارة الائتمانية للبلدان، كما أن التخفيض يؤدي إلى الحد من تدفق رؤوس الأموال الجديدة نحو الدول النامية[2]. إلا إنها وافقت على توزيع أفضل للأعباء بين الدول النامية والمساهمين الجدد (دول الأوبك)، كما أنها رفضت منح معاملة خاصة للموجودات المالية لبعض دول الأوبك، فذلك يعارض مصالح بقية المستثمرين، فأصول دول الأوبك لا تتميز كنوع خاص عن سائر الأصول، وهي تعتبر أن آلية سعر السوق هي التي تحدد تدفق الاستثمارات الرأسمالية. وفيما يتعلق بصندوق النقد الدولي أشارت الدول المتقدمة إلى أن اتفاقية مجيكا تستجيب لمطالب الدول النامية، لأنها تنص على زيادة الحصص في صندوق النقد الدولي، وتحسين أقساط القروض، وا إنشاء اعتماد ائتماني. إلا أن الدول المتقدمة وافقت على زيادة مساعداتها الرسمية للتنمية بصورة فاعلة وجوهرية وبأفضل المهل، وا إلى دعوة المؤسسات المالية للتنمية المتعددة الأطراف، وا إلى تكييف سياساتها مع أهداف وأولويات التنمية ومع الحاجات الأساسية للدول الفقيرة، ورفع حصة الدول النامية من المساعدات المالية[3].

رابعاً – السيادة على الموارد الطبيعية:

كان موضوع السيادة الاقتصادية الوطنية، وهدف إعادة توزيع الثروات بالنسبة للدول النامية يتخطيان بكثير ما يمكن أن تقبله الدول المتقدمة. فدبلوماسية الدول المتقدمة خلال مؤتمرات التعاون الاقتصادي الدولي،وحو ار الشمال والجنوب قد سعت إلى إفشال محاولات الدول النامية في الخروج عن قواعد النظام الرأسمالي الذي يعتمد على حرية السوق، وهو ما يؤكده تمسك الدول المتقدمة بأزمة النفط كسبب رئيسي للمشاكل التي يتعرض لها الاقتصاد العالمي، كما ربطت حصولها على الطاقة، وبقية الموارد الأولية من العالم الثالث مقابل نفاذ دول العالم الثالث إلى أسواقها، وحصولها على التكنولوجيا،وا إدارة أعمالها واستثماراتها.

وسعت دبلوماسية الدول المتقدمة إلى إفشال مسعى البلدان النامية في السيطرة على مواردها الطبيعية، وذلك عن طريق مطالبها بأن تتم معاملة الموارد الطبيعية في إطار القانون الدولي، كما أبدت دبلوماسية الدول المتقدمة معارضة شديدة لقيام تعاون اقتصادي بين الدول النامية في إطار الأمم المتحدة, فقد أبدت

---

[1]- يهدف التمويل التعويضي إلى تعويض الدول المصدرة والتي تعاني من انخفاض في مداخيلها من التصدير، ويكون ذلك ضمن إطار صندوق النقد الدولي، وقد طالبت الدول النامية أن تستخدم موارد التمويل وفق حاجاتها، وأن يشمل السلع المنظورة والسلع غير المنظورة.

[2]- لم توافق الدول المتقدمة على تقديم المساعدات من خلال المنظمات الدولية، بل إن الجزء الأكبر من مساعدات التنمية يقدم على أساس اتفاقيات ثنائية بين الدول التي تقدمها والدولة التي تتلقاها، وهي في حالات كثيرة تكون محكومة باعتبارات سياسية، حيث توجه الدول المتقدمة مساعدتها إلى البلدان الواقعة تحت نفوذها. راجع د. مطونيوس حبيب, مرجع سابق، ص24.

[3]- راجع، د.عبد القادر سيد أحمد، مرجع سابق، ص28.

كندا معارضتها بعد التصويت على قرار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عام 1982 الذي يقضي بالتعاون الاقتصادي بين البلدان النامية، حيث أعلنت:(أن مبدأ العالمية كان حجر الزاوية في منظومة الأمم المتحدة، ومن ثم فإن اعتبار التعاون الاقتصاديبين البلدان النامية ملكاً خاصاً لمجموعة من البلدان النامية ما هو إلا انتهاك لطابع الأمم المتحدة غير الخاص)، وقد عارضت الولايات المتحدة الأمريكية الأمر نفسه عندما أعلنت (أنتا يجب علينا أن نعارض،وا ِننا نعارض، ولسوف نستمر في معارضة أية محاولة لجر منظمة الأمم المتحدة إلى دعم اجتماعات خاصة تعقدها أية مجموعة، سواء أكانت تلك الاجتماعات في إطار الانكتاد، أو في أي مكان آخر[1]).

خامساً – التجارة الدولية:

عارضت الدول المتقدمة أي اقتراحات أومطالب للدول النامية[2], فقد كان ردها أن قوى السوق رغم عيوبها تتمتع بديناميكية يجدر المحافظة عليها في سبيل تحقيق التنمية, كما رفضت فيما يخص الأسواق تغيير الوضع الحالي لنظام الأفضلية المعمم, كما رفضت النظر فيالتدابير التفاضلية و التصحيحية التي تشمل على ضمانات تتعلق بزيادة تدريجية لاشتراك الدول النامية المصدرة للسلع الأولية في التجارة الدولية إلا ضمن إطار منظمة التجارة العالمية. وبدأت تحت تأثير ضغط البطالة فيها بإعادة النظر في التنازلات والإعفاءات التعريفية الممنوحة للدول النامية. وتشهد على هذا الموقف العقبات التي واجهت مؤتمر جنيف حول تجديد اتفاقية الألياف النسيجية.[3]

ورفضت الدول المتقدمة الأخذ بعين الاعتبار المشكلات الجوهرية المرتبطة بالحفاظ على القوة الشرائية لمداخيل التصدير للدول النامية، وا ِعادة تقييم أسعار المواد الأولية،معتبرة إن هذه المسائل قد نوقشت سابقاً في أوساط أخرى دولية، وقد كانت تكتفي باتخاذ بعض التوصيات المحددة لدفع الأعمال الجارية في بقية الأوساط الدولية[4].

ومن الواضح أن النظام العالمي بعد محاولات الدول النامية تغيير العلاقات الاقتصادية السائدة ضمن النظام الاقتصادي العالمي، ما زال يتمحور حول ثلاث قوى رئيسية في العالم وهي: الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، واليابان، بالإضافة إلى الصين وروسيا، حيث ستبرز كل منها كقوة اقتصادية جديدة[5].

---

[1]- راجع مجلة الوقائع الصادرة عن الأمم المتحدة، العدد 11، أيلول،1982، ص22، ووثيقة الأمم المتحدةA / UES / 37/15

[2]- قد سبق ذكرها في ص100.

[3] - راجع د.عبد القادر سيد أحمد,مرجع سابق,ص37.

[4]- لقد كانت الولايات المتحدة الدولة الرئيسية التي تبنت ذلك الموقف، حيث قامت في مؤتمر كان كوك الذي عقد في المكسيك عام 1981 بالموافقة على إجراء مفاوضات بشأن إرساء نظام اقتصادي دولي جديد مقابل شروط أربعة، وهي: 1- تحديد عراقيل التنمية 2- احترام قرارات الهيئات الدولية بعد تحديد سلطاتها ووظائفها وصلاحياتها لكن دون إنشاء هيئات جديدة 3- تحديد خطوط سياسية داخلية لبلوغ مستويات نمو وتنمية أحسن إلى الصعيد الدولي 4- المحافظة على روح التعاون بالقضاء على المواقف المستقطبة، والبحث عن اتفاقيات تشمل أغلبية الأمم. راجع د. عمر إسماعيل سعد الله، تقرير المصير الاقتصادي للشعوب في القانون الدولي المعاصر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1986، ص163.

[5]- راجع د. شفيق المصري، النظام العالمي الجديد، ملامح ومخاطر، دار العلم للملايين، بيروت، 1992، ص97.

فحتى الوقت الحاضر لم تستطع دبلوماسية الدول النامية سواء من خلال قرارات منظمة الأمم المتحدة، أو من خلال تقارير ودراسات الهيئات الدولية وخبرائها إقناع الدول المتقدمة بضرورة النظر في أسس ومبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة، كذلك لم تدخل قرارات قمم عدم الانحياز حيّز التنفيذ بسبب اختلاف المواقف السياسية لزعماء هذه البلدان، وحتى مواقف منظمة الدول المصدرة للبترول والتي أدت إلى تحسين أوضاع هذه الدول جزئياً ، لم تستطع هي بدورها أن تغيّر من طبيعة النظام الاقتصادي الدولي القائم.

أما وعي الدول المتقدمة بضرورة إعادة النظر في طبيعة العلاقات الاقتصادية مع دول العالم الثالث لم يترجم بعد إلى سياسات فعلية. فلا توجد قوة اقتصادية قادرة على ممارسة الضغط على الدول المتقدمة[1]، بل على العكس، فقد زاد فقر الدول النامية، وبرزت الشركات متعددة الجنسيات، والمؤسسات المالية الاندماجية الضخمة لا سيما في القطاعين المصرفي والمالي، وأصبحت عمليات الدمج والنظام الاقتصادي المفتوح سمة أساسية للتوجه الاقتصادي العالمي الجديد[2]،وأصبح العالم يمر بمرحلة ما يسمى بالعولمة، حيث أوجدت الدبلوماسية الاقتصادية للدول العديد من الإنجازات التي ساهمت في ظهور ظاهرة العولمة بشكل كبير.

[1]- راجع د. مطونيوس حبيب، مرجع سابق، ص26.

[2]- Bayne/Woolcock,OP.Cit.,P 65

الخاتمة والتوصيات

من خلال الدراسة تبين أن هناك تفاعلاً كبيراً جداً بين الاقتصاد الدولي والسياسة الدولية، خاصة فيما بعد الحرب العالمية الثانية. فمن الناحية السياسية هدفت الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة إلى تجنب الحروب المستقبلية، كما هدفت إلى احتواء انتشار الشيوعية، كما كانت قضايا السياسة الدولية تفرض على الدول حجج للتعاون الاقتصادي، وهو ما يسمح للدول بتحقيق تقدم في علاقاتها الاقتصادية.

كما خلقت نهاية الحرب الباردة وتقدم العولمة مجموعة جديدة من الضغوط السياسية الدولية في بداية التسعينيات. ودخلت الدول الغربية بطموحات عالية لإعادة تحويل الاقتصاديات المخططة مركزياً نحو نظام السوق المفتوح عالمياً .

إلا أن الوضع الذي ساد في سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية لم يستمر في عقد التسعينيات من القرن الماضي، حيث قام الدول الصناعية بفرض أفكارها الخاصة، كما أنها مازالت تعمل من أجل جعل المنظمات الاقتصادية تسعى إلى تحقيق مصالحها الخاصة، وبالتالي ترى الدول النامية أن هذه المنظمات لا تقوم بدور إيجابي في تنمية اقتصادها الوطني كما هو الحال لدى الدول المتقدمة.

كما أنه لم تستفد جميع الدول من العولمة بشكلٍ متساوٍ ، حيث ازدادت الدول الفنية غنى، كما ازدادت الدول الفقيرة فقراً . وقد عزى صندوق النقد الدولي ذلك للسياسات الاقتصادية التي تتبعها هذه الدول، حيث انخفضت حجم المساعدات التي تقدم لهم، وذهب رأس المال الدولي إلى مكان أخر, وانخفضت حصة الدول النامية من التجارة الدولية. ولتخفيف هذه الهوة طلب صندوق النقد من الدول النامية أن تكون لديها برامج تطوير خاصة، إذ لا يمكن فرضها عليهم من الخارجوهذه النظرة عُكست في المؤتمرات الدولية المتعاقبة، حيث اقترحت إجراءات لتخفيض الدين لأفقر دول العالم، وقد ربط صندوق استراتيجياته الخاصة بمساعدة الدول النامية بالقيام بإجراءات وتعديلات سياسية واقتصادية حتى تستطيع جذب المساعدات الخارجية والاستثمارات إلى اقتصادها الوطني.

كما وجدنا تطلعات الدول النامية إلى منظمة التجارة العالمية كانت مخيبة للآمال، فباعتبارها منظمة تهدف إلى تحقيق مصالح جميع أعضائها، فإن ذلك بقي حبراً على ورق، حيث أن الدول المتقدمة كانت هي المستفيدة من الاتفاقيات التي تم التوصل إليها ضمن إطار جولات المفاوضات. فقد زادت الإعانات المالية،وفُرضت تعريفات جمركية جديدة على السلع الأساسية التي تقوم الدول النامية بتصديرها.

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

لابد أن نذكر أن الدبلوماسية الاقتصادية إما تقوم على أنظمة وقواعد محددة، أو تقوم على أساس التعاون الطوعي، فعلى سبيل المثال في تسعينيات القرن الماضي قدمت منظمة التجارة العالمية قواعد التجارة في الزراعة، و الخدمات، وآلية تسوية المنازعات، كما أدرجت الالتزامات الدولية المتعلقة بتغير المناخ، وحماية طبقة الأوزون، وجُسدت في معاهدات الأمم المتحدة الرسمية. أما التطور العام للنظام النقدي فقد كان بعيداً عن القواعد، وأقرب

إلى التعاون الطوعي، حيث أن تدفق المعلومات عن الأوضاع النقدية يقوم بالدور الذي تقوم به القواعد القانونية لتحقيق التعاون الدولي النقدي والمالي. ففي الأزمات المالية قام صندوق النقد الدولي والبنك الدولي رداً على الأزمات المالية 1997ـ1998 بإيجاد آليات لتوفير البيانات الاقتصادية المتعلقة بالإجراءات النقدية، والسياسة الضريبية، وتنظيم المؤسسات المالية. إلا أنه لابد لنا من القول إن القواعد الدولية تتميز بأربع فوائد واضحة على التعاون الطوعي, فهي أكثر متانة أمام الأزمات الاقتصادية، كما أنها أكثر عدالة، فكل الأطراف خاضعة لذات القواعد، وهذا يدعم موقف الأعضاء الضعيفة أمام الأعضاء القوية ذات النفوذ، أما التعاون الطوعي فيسيطر عليه الأعضاء الأقوياء، فعلى سبيل المثال فشلت مفاوضات سياتل لافتقارها إلى الشفافية والعدالة،و التعاون الطوعي يمكن أن يصبح نخبوياً وغير شفاف. أما الأنظمة التي أساسها قاعدة فيمكن اعتبارها شفافة إلى حد ما، كما أن سيادة الحكومة في التعاون الطوعي تنكمش. أما بالنسبة للقواعد القانونية فهي صاحبة السيادة.

لكن المشكلة ظهرت بعد أن اتجهت القواعد القانونية نحو التدخل في السياسات الاقتصادية الداخلية للدول، كالسيطرة على برامج الإعانات المالية الوطنية بحجة أن الاعتماد المتزايد للاقتصاد العالمي على القواعد الدولية لا بد أن يصل إلى الترتيبات المحلية لضمان إيجاد أسواق مفتوحة, فأدى ذلك إلى إيجاد توترات بين القواعد القانونية الدولية وبين الأنظمة المحلية، وهذا ظهر جلياً في قواعد التجارة في الخدمات المالية.

فكان التحدي أمام الدبلوماسية الاقتصادية يظهر في كيفيةتحقق تصالح الأنظمة المحلية مع القواعد الدولية، وجعلها متوافقة خاصة أن الأنظمة المحلية تتضمن المصالح الاقتصادية للمواطن العادي، بالإضافة إلى الوكالات التنظيمية، مثل التنظيمات المالية، ووكالات البيئة، ومؤسسات المجتمع المدني. فالدول المتقدمة أقنعت نفسها بأنها في حال جعلت أنظمتها المحلية متوافقة مع القواعد الدولية فإن ذلك سيفتح أمامها الأسواق العالميةوهذا ما مكنّ ها من الاستفادة من دبلوماسيتها الاقتصادية, على عكس الدول النامية التي كانت ممانعة لإحداث تغييرات في سياساتها المحلية، وطالبت بإحداث تغييرات في النظام الاقتصادي لصالحها.

وتطلبت العولمة من الحكومات زيادة الكفاءة أكثر في الدبلوماسية الاقتصادية باتباع استراتيجيات تفاوضية جديدة، وتعدد الوزارات المشاركة، واشتراك أطراف غير حكومية، وتوفر الشفافيةبشكلٍ أكبر, وتعاون أكبر بين الدول. كما أن رؤساء الدول أصبحوا أكثر نشاطاً في الدبلوماسية الاقتصادية، فهم يساهمون في كل مراحل المفاوضات، بالإضافة إلى السلطة التشريعية التي أصبحت فاعلة أكثر في الدبلوماسية الاقتصادية، بدءاً من منح التفويض للدبلوماسيين، إلى مناقشة ما تم التوصل إليه من مفاوضات. كما أن السلطات التشريعية تلعب دوراً مختلفاً في إطار الدبلوماسية الاقتصادية تبعاً لدستور كل دولة، فالكونغرس في الولايات المتحدة الأمريكية يحدد صلاحيات المفاوضين وحدود التنازل، وهو أمر يجعل اتخاذ القرارات أصعب، بخلاف ما يحدث في دول الاتحاد الأوروبي التي يتمتع فيها المفاوضون بمساحة أكبر من الحرية.

كما فرضت العولمة على العديد من الحكومات الاتجاه نحو الخصخصة، وبالتالي منح ذلك القطاع الخاص قوة في المطالبة بالاشتراك في الدبلوماسية الاقتصادية لتلك الحكومات. إلا أن الأزمات المالية أظهرت أن القطاع الخاص لا يمكن الاعتماد عليه بشكل كامل لإيجاد التوازن والازدهار في الاقتصاد العالمي.

إن الدلالات الواقعية تشير إلى أن وجود المنظمات الاقتصادية العالمية سوف يزيد الفجوة اتساعاً ما بين مستويات الإنتاج والقدرة التنافسية, التي هي دائماً في صالح الشمال،وذلك نظراً للعوائق الداخلية و الخارجية التي تواجه عملية التنمية، والتصنيع، ورفع الإنتاج، والتنافسية للبلدان النامية، وسوف يمتد تأثيرها حتى على الدول التي لم تنضم إلى هذه المنظمات, كما أن هذه المنظمات أهم أحداث القرن العشرين، وهي نتاج عملية إعادة بناء النظام العالمي، خاصة بعد انهيار الاتحاد السوفييتي وتسارع حركات التحرر الاقتصادي في البلدان النامية، وازدياد شدة المنافسة على الأسواق الخارجية.

ولاحظنا أن الحاجة إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية كانت لسد أوجه النقص القائمة في الجات، أو إدراج موضوعات جديدة,كما أن الصندوق أصبح يلعب دوراً خطيراً على الساحة الدولية، خاصة فيما يتعلق بالأزمات الدولية،وإدارتها وفق رؤيته الخاصة وتشخيصها وعلاجها, كما أن التعديلات التي أدخلها على نظام السحب من موارده، والتسهيلات المشروطة جعلت أهم الجهات المقترضة هي الدول النامية، والتي تعاني من اختلال في ميزان المدفوعات، خاصة إبان أزمة الديون الدولية، فأصبح يفرض شروطاً أشد وطأة، كما أن القروض التي تحصل عليها الدول النامية من البنوك والحكومات والمنظمات الدولية لا تتم إلا في ضوء موافقة الصندوق بعد التوصل إلى اتفاق حول برامج التكييف والتثبيت.

كما أن البنك نشأ أساساً لكي يكمل مهمة صندوق النقد الدولي، فهو يقدم قروضاً طويلة الأجل لتشجيع الاستثمارات الدولية، وتحقيق النمو المتوازن طويل الأجل للتجارة الدولية، إلا أنه ما زال تحت سيطرة الدول الرأسمالية، خاصة الولايات المتحدة المسيطرة على أغلبية رأسماله، وبالتالي على الشطر الأعظم من القوة النقدية، وبالتالي فهو دائماً في مقدمة رأس مال الدولي.وإن تحوله إلى تنمية الدول النامية لم يكن لولا ظهور أهمية هذه الدول كمستورد للسلع المصنعة، ومورد للخامات والطاقة، ومجالات استثمارية لرؤوس أموال فائضة.

أما فيما يتعلق بمسألة التجارة الدولية، فعلى الرغم من أن الدول النامية تطالب بحق الحماية لصناعاتها لمدة زمنية أطول عن طريق السماح لها بالاستمرار في فرض الرسوم الجمركية، حتى تُمنَح الفرصة كي تنافس منتجاتها الصناعية منتجات الدول المتقدمة، فإن الدول المتقدمة ما زالت تضع العديد من العراقيل والقيود على صادرات الدول النامية، سواء أكانت صناعية أم زراعية, الأمر الذي يعني تأثر اقتصادياتها بشكل سلبي، وبالتالي فالهدف الذي تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيقه يتمثل في تحرير التجارة الخارجية، وصب وإلى حد كبير في مصلحة الدول المتقدمة التي تملك مزايا نسبية في مجالات الصناعة و الخدمات والتقنية، فبالرغم من امتلاك الدول المتقدمة اقتصاديات قوية، ومزايا نسبية متعددة، فإنها لا تتوانى عن فرض القيود على وارداتها من الدول النامية في حال تعرضت مصالحها للخطر.

وبالتالي يجب على الدول النامية أن تتعلم وتتبنى بعض المهارات التي تتبعها المنظمات غير الحكومية، بالإضافة إلى تقوية مهاراتها التفاوضية، وأن تتبع طرق التأثير على الرأي العام، وعلى مجموعات الضغط في الدول النامية والدول المتقدمة، والتي تؤيد السياسات التجارية الحمائية، واستشراف مواقف الأطراف الأخرى في المفاوضات. وبالتالي يمكن للدول النامية الانتقال إلى موقف المعالج المؤثر في المفاوضات كعملية مستمرة بدلاً من موقف المتلقي والمستجيب لما يُفرض عليه.

فمن المهم للدول النامية أن يكون عندها رؤية واسعة للمستقبل، مدعومة بمجموعة من الأهداف الواضحة والمحددة وفق التطورات العالمية، وا إدراك المخاطر والتهديدات للمصالح والفرص التي توجد نتيجة تطورات السوق والعلاقات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، والقيام بنشاط دبلوماسي اقتصادي فاعل، وبالتالي التأثير على القرارات بما يخدم أهدافها ومصالحها برؤية وطنية، وتحديد الأهداف البديلة، والاعتماد على مؤسسات القطاع الخاص، ومشاركتها في استكشاف المصالح الوطنية. فالدول المتقدمة عندما تنظّ وتنسّ ق استراتجيات تفاوضها تقوض فاعلية الدول النامية في المفاوضات، وبالتالي يجب على الدول النامية أن تكون مفاوضاتها منظمة وبتنسيق أفضل،و أن تكون أهداف التفاوض واضحة ومفهومة من قبل الأطراف الأخرى.

كما أنه من الملاحظ أن الدول أصبحت تتوجه نحو التكتل، وذلك لتخفيض معوقات التجارة بين الدول، بغض النظر عن كون هذه الدول متجاورة أو ليست متجاورة، وأصبحت التكتلات عملية معقدة الأوجه، ومتعددة القطاعات،وتغطي نطاقاً كبيراً من الأهداف الاقتصادية والسياسية والتي يمكن وصفها بأنها استراتيجية، وليست تجارية فقط. وتأخذ التكتلات من استراتيجية التوجه الخارجي منهجاً لها، وتعتمد النظرة الخارجية والبينية للتكتل كمصدر للنمو، كما أنها تمثل ـ لبعض الدول خاصة الدول النامية ـ الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من عمليات العولمة، ومحاولات للاستفادة من مكاسب اقتصاديات الحجم، وتنوع المنتجات، ومكاسب زيادة الكفاءة، وتنسيق السياسات مع نهج التكتلات، كما أنها تركز على مجالات جديدة، مثل الاستثمار، وسوق العمل، وسياسات المنافسة، والتكامل النقدي والمالي، والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، هذا بالإضافة إلى الأهداف السياسية. كما أنها تؤكد على أهمية الاستثمار الأجنبي كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة،حيث تُعتبر التكتلات من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة, وضمان النفاذ إلى مختلف الأسواق العالمية، خاصة التي تصنع قيوداً حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء بهافالتكامل سواءً أكان إقليمياً أم دولياً أصبح استراتيجيةمفضّلة بين الدول.

إلا أنه لا بد أن نفرق بين الأهداف من التكتل لكل من الدول المتقدمة والدول النامية. فالدول المتقدمة تسعى إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، حيث أن الهياكل الصناعية لهذه الدول عادة ما تتسم بالاستقرار لعقود طويلة، فهي سمة رئيسية لهيكل اقتصادها. وبالتالي فإن تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل وبرامج التكامل يكون له أثر إيجابي ملموس على الأداء الاقتصادي بوجه عام، ويكسبه المزيد من الفاعلية، فإذا ما أدت هذه الكفاءة المرجوة من التكتل إلى زيادة الناتج والادخار المحتمل، فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي،ويجعل التكامل أمراً إيجابياً واختياراً مناسباً للمستقبل.

أما بالنسبة إلى الدول النامية فهي عادة لا تحقق هذه المكاسب بنفس القدر من الفاعلية الاقتصادية التي يفرزها التكامل، كما أن عوائد الكفاءات لم تكن أبداً تمثل غاية هذه الدول من عملية التكامل. فهياكلها الصناعية تعد صغيرة بالنسبة إلى الاقتصاد ككل، أو حتى بالنسبة إلى مخططات التنمية بوجه عام، كما أن المكاسب من خلال تسهيل تدفق التجارة تعد صغيرة نسبياً . وبالتالي يمكن القول أن أهداف الدول النامية من التكتل والتكامل ليست أهدافاً ديناميكية بقدر ما هي أهداف هيكلية، تشمل تنمية صناعات جديدة، من خلال التنسيق للاستفادة من

اقتصاديات الحجم والنطاق نظراً لاتساع السوق وتنوع الإمكانيات، وهي الاقتصاديات التي يحميها التكامل الاقتصادي بشكل واضح.

كما لعبت الدبلوماسية الاقتصادية دوراً هاماً في تطوير قواعد القانون الدولي الاقتصادي، حيث أوجدت قواعد قانونية تلائم الطبيعة الخاصة للعلاقات الاقتصادية الدولية، والمرونة التي تتصف بها. وقد راعت هذه القواعد من الناحية النظرية الأوضاع الاقتصادية المختلفة للدول، رغم أن الواقع يشير إلى أن الدول المتقدمة قد استفادت على نحو أفضل من الدول النامية من هذه القواعد، وذلك لبراعة الدبلوماسية الاقتصادية لهذه الدول في صياغة هذه القواعد أثناء المفاوضات.

وأخيراً رغم الجهود التي قامت بها الدبلوماسية الاقتصادية في إيجاد نظام اقتصادي دولي جديد, إلا أن النتيجة النهائية لما تم عقده من مؤتمرات, وما تم تقديمه من طلبات من أجل تعديل النظام الاقتصادي الدولي, أن بقي العالم الثالث ضعيفاً في علاقاته مع الدول المتقدمة,فقد بقيت الدول النامية مصدرة للمولد الأولية ومستوردة للسلع المصنعة, كما أن الدول النامية المنتجة للنفط ـ خاصة دول الفائض المالي ـ أدركت أنه فيما عدا النفط لم يكن بقدرتها, وفي ظل الظروف الاقتصادية القائمة, أن تشكل عامل ضغط فاعل وا إن بعض النجاحات الجزئية التي حققت لصالح الدول النامية لم تؤدي إلى إقامة نظام عالمي أكثر عدالة, بل عادت الدول النامية إلى التعامل الثنائي مع الدول المتقدمة ووفقاً لشروطها.

المراجع

اللغة العربية

الكتب:

1-د. إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.

2-د.إبراهيم محمد الفار، السياسة التجارية الخارجية، مدى أهميتها في مواجهة المتغيرات الاقتصادية الدولية دراسة خاصة بالدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة،1987.

3-د. أحمد أبو الوفا، الوسيط في قانون المنظمات الدولية، دون دار نشر، عام 1986.

4-د.أحمد أبو الوفا، قانون العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.

5-د. أحمد سعيفان, المؤسسات الاجتماعية والسياسية في حياة الدولة الحديثة، بدورن دار النشر، 1992.

6-د. أحمد عبد الحميد عشوش, قانون النفط,مؤسسة شباب الجامعة, الإسكندرية,1989.

7-د. أحمد عبد الرزاق خليفة السعيدان, القانون والسيادة وامتيازات النفط, مركز دراسات الوحدة العربية,1996.

8-د. أحمد محمد رفعت، المنظمات الدولية، جامعة القاهرة، 2000

9-د.إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات، مطبوعات جامعة الكويت، طبعة الأولى، 1971،والطبعة الثالثة,1984.

10- د. إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية المفاهيم والحقائق الأساسية، مؤسسة الأبحاث العربية، بيروت، الطبعة الثانية، 1985.

11- د.الصادق شعبان، قانون المنظمات الدولية، مركز الدراسات والبحوث والنشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية والاقتصادية، تونس،1985.

12- د. أمين شلبي، في الدبلوماسية المعاصرة، عالم لكتاب، القاهرة، الطبعة الثانية، 1997.

13- د.بيتر تيلور وكولن فلنت، الجغرافيا السياسية لعالمنا المعاصر، ترجمة عبد السلام رضوان و إسماعيل عبيد، سلسلة عالم المعرفة، العدد282.

14- بيتر وود وولف, العقوبات في السياسة الدولية، ترجمةعدنان عباس علي، دراسات عالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، العدد 65، عام 2007.

15- د. ب ليفين، القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر، ترجمة عبد الله محمد الريحاوي، السلسلة القانونية، منشورات خزانة الفكر العربي، الجزء الأول، د.ت.

16- د. ب ليفين، القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر، ترجمة عبد الله محمد الريحاوي، السلسلة القانونية، منشورات خزانة الفكر العربي، الجزء الثاني، د.ت.

17- ج.ب. ديروزيل، التاريخ الدبلوماسي في القرن العشرين، ترجمة خضر خضر، دار المنصور، 1985.

18- جون هدسون ومارك هرندر, العلاقات الاقتصادية الدولية, ترجمة طه عبد الله منصور و محمد عبد الصبور محمد علي, دار المريخ, الرياض، 1987.

19- د. حازم الببلاوي. النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد 257, عام 2000.

20- د. حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، سلسلة عالم المعرفة، العدد109.

21- د. حسين عمر، دليل المنظمات الدولية، دار الفكر العربي، القاهرة، 1997.

22- د. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار لجامعية، بيروت،1995.

23- د. سميرة إبراهيم أيوب، صندوق النقد الدولي وقضية الاختلال الاقتصادي والمالي، مركز الإسكندرية للكتاب،2000.

24- شرف صالح محمد سعيد، أصول التاريخ الأوروبي الحديث، دار ناشري للنشر الإلكتروني، الكويت، طبعة أولى، 2009.

25- د. شفيق المصري، النظام العالمي الجديد، ملامح ومخاطر، دار العلم للملايين، بيروت، 1992.

26- د. صبحي تادرس قريصة و مدحت محمد عقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983.

27- د. صبحي محمصاني، قانون العلاقات الدولية في الإسلام، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الثانية،1982.

28- د. عامر سليمان عبد الملك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية والتطبيقات العملية، المجلد الأول، منشورات دار الحلبي، بيروت، 1998.

29- د. عبد الخالق عبد الله، العالم المعاصر والصناعات الدولية، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد1989،133.

30- د.عبد الرحيم مصطفى، بريطانيا والولايات المتحدة ونفط العالم العربي، على الموقع:
WWW. Alukah. Net/cutture/2479/

31- د. عبد القادر سيد أحمد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وحوار الشمال والجنوب، معهد الإنماء العربي، بيروت، الطبعة الأولى،1987.

32- د. عبد المنعم سعيد، العرب ومستقبل النظام العالمي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1987.

33- د. عبد الواحد العفوري، العولمة ولجات التحديات والفرض, مكتبة مدبولي, القاهرة، 2000.

34- د. عبد الواحد الفار، المصلحة الدولية المشتركة كأساس لتطوير النظام الاقتصادي الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984.

35- د. عبد الواحد محمد الفار, أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، دون تاريخ.

36- د.عبد الوهاب الكيالي، الموسوعة السياسة، المؤسسة العربية للنشر، د.ت.

37- د.عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة، الأردن، عمان، 2008.

38- د. عز الدين فودة، النظم الدبلوماسية، مكتبة الآداب، القاهرة، الطبعة الثانية،1989.

39- د. عطا محمد صالح زهرة, في النظرية الدبلوماسية، جامعة قاريونس، بنغازي،1993.

40- د. عصام سليمان، مدخل إلى علم السياسة، دون دار نشر، بيروت، الطبعة الثالثة، 1996.

41- علي جميل محمد، اتجاهات السياسة الأمريكية في القرن الحادي والعشرين, العراق، دون دار نشر, 2006.

42- د.علي حافظ منصور، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة نهضة الشرق،1990.

43- د.علي حسين الشامي. الدبلوماسية نشأتها وتطورها ونظام الحصانات والامتيازات، دار العلم للملايين، بيروت، دون تاريخ.

44- د. علي حسين ملحم، العلاقات الاقتصادية الدولية، مديرية المطبوعات الجامعية،جامعة حلب،2005.

45- د. علي صادق أبو هيف، القانون الدبلوماسي، منشأة المعارف، الإسكندرية، د.ت.

46- د.عماد حبيب دويلات, الدبلوماسية الاقتصادية, دار المرساة, اللاذقية، الطبعة الأولى، 1996.

47- د. عمر إسماعيل سعد الله، تقرير المصير الاقتصادي للشعوب في القانون الدولي المعاصر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1986.

48- د.عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1994.

49- د.فؤاد شباط, الدبلوماسية, مطبعة الداودي، 1986.

50- لورانس إ. سسكند، دبلوماسية البيئة، التفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية, ترجمة د.أحمد أمين الجمل، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، 1997.

51- د.ماريا ليفانوسكاتاوي، الجمعيات الدولية تبني قدرات محلية، منشورات مركز المشروعات الخاصة، يوجد على الموقع: WWW.cip/arabia.org

52- د. مأمون الحموي، الدبلوماسية، الطبعة الثانية، 1958.

53- د. ماكس سكيدمور ومارشال كارتروانك، كيف تحكم أمريكا، ترجمة لطفي لوقا، الدار الدولية للنشر والتوزيع، 1988.

54- د. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، منشورات سلسلة عالم المعرفة، العدد107.

55- د. محمد المجذوب, التنظيم الدولي, النظرية والمنظمات العالمية والإقليمية المتخصصة, منشورات دار الحلبي, بيروت، 2005.

56- د. محمد النيرب، أصول العلاقات السعودية الأمريكية، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1994.

57- د.محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي، الدار الجامعية، بيروت، د.ت.

58- د. محمد سامي عبد الحميد، أصول القانون الدولي العام الجماعة الدولية، الجزء الأول، منشأة المعارف بالإسكندرية، ط السادسة، عام 2000

59- د.محمد سعيد الدقاق، مذكرات في العلاقات الدولية، الدار الجامعية، بيروت،1980.

60- د. محمد طلعت الغنيمي، الوسيط في قانون السلام، منشأة دار المعارف في الإسكندرية، 1982.

61- د. محمد طه بدوي، مدخل إلى علم العلاقات الدولية، دار النهضة العربية، بيروت،1972.

62- د. محمد مصطفى يونس، دور صندوق النقد الدولي مواجهة أزمة الديون الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

63- د.محمد نصر مهنا, مدخل إلى عالم العلاقات الدولية في عالم متغير, المكتبة الجامعية، الإسكندرية،2000.

64- د. محمود عبد الفضيل، النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية، سلسلة عالم المعرفة، العدد16.

65- د. محمود نصار و د. أحمد وهبان، التاريخ الدبلوماسي والعلاقات السياسية بين القوى الكبرى 1815-1991 موجود على الموقع: www. Kotobarbia. Com

66- د. مرسيل مرل، السياسة الخارجية، ترجمة خضر خضر، سلسلة آفاق الدولية، منشورات جروبس برس، د.ت.

67- د. مشعان محمد الدعيج، فصول في الدبلوماسية، المطبعة العربية الحديثة، القاهرة، الطبعة الأولى،1982.

68- د. مصطفى أحمد أبو عمرو, موجز أحكام قانون المستهلك, منشورات دار الحلبي, بيروت, الطبعة الأولى,2011.

69- د. مصطفى أحمد فؤاد, المنظمات الدولية النظرية العامة, دار الجامعة الجديدة, الإسكندرية,1998.

70- د. مصطفى سلامة حسين، العلاقات الدولية، النظام الدبلوماسي والقنصلي وحقوق الإنسان وتنمية دول العالم الثالث وتسوية المنازعات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية،1984.

71- د. مصطفى سلامة حسين، تسييس المنظمات الدولية المتخصصة، الدار الجامعية، بيروت،1991.

72- د. مطونيوس حبيب، بعض مسائل العولمة وتداعياتها في الوطن العربي، دار الرضا للنشر، دمشق، 1999.

73- د. ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي، مكتبة مدبولي،1997.

74- د. منى كمال، التنسيق بين السياسة المالية والنقدية موجود على الموقع:
WWW.mpra.ub.uni.muenchen.de/26856/1/1.modified.pdf

75- د. ميشال بوغنون موردانت، أمريكا المستبدة – الولايات المتحدة وسياسة السيطرة على العالم (العولمة)، ترجمة حامد فرزات، اتحاد الكتاب العرب، دمشق، 2001.

76- د. ناصيف يوسف حتى ,النظرية في العلاقات الدولية ,دار الكتاب العرب , بيروت ,1985.

77- د. نبيل الحشاد, الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد الدولي , دار إيجي، مصر, طبعة ثانية، 1999.

78- د. هاني الرضا، العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، دار المنهل اللبناني، بيروت، الطبعة الأولى، 2006.

79- ولغفانغ فريدمان، تطور القانون الدولي،ت. مجموعة من الأساتذة، دار الآفاق الجديدة، بيروت، 1964.

رسائل الماجستير:

1- معن عبد القادر مصطفى آل زكريا، عولمة المنظمات الاقتصادية الدولية وتأثيرها في الأقطار النامية، رسالة ماجستير، جامعة الموصل، 2005.

2- وائل ياسر العاقل، النفط وأثره في العلاقات الدولية، رسالة ماجستير، جامعة حلب،2007.

رسائل الدكتوراه:

1- د. خولة محي الدين يوسف، العقوبات الاقتصادية الدولية المتخذة من مجلس الأمن وانعكاسات تطبيقها على حقوق الإنسان، رسالة دكتوره، جامعة دمشق، 2011.

2- د. رضوان أحمد لحاف، حق الإنسان في بيئة سليمة في القانون الدولي العام، رسالة دكتوراه، القاهرة، 1998.

3- د. عبد الهادي عبد الله حردان، الاتفاقية العامة للفروقات الجمركية والتجارة (جات – جولة الاورجواي) وانعكاساتها على القيود الجمركية مع دراسة الأمم لآثار على التجارة الخارجية في بعض البلاد العربية، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1999.

4- د. عبد الوهاب رميدي, التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، رسالة دكتوراه، الجزائر،2007.

5- د. علي حسين ملحم، حدود المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 1998.

6- د.ياسر خضر الحويش، مبدأ عدم التدخل واتفاقيات تحرير التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، 2001.

الدوريات:

1- د. إبراهيم محمد العناني، المفهوم العام للدبلوماسية، مجلة الدبلوماسي، معهد الدراسات الدبلوماسية، وزارة الخارجية في المملكة العربية السعودية. العدد الخامس. نيسان،1985.

2- د. أحمد محمود جمعة, الضوابط القانونية والعملية للتنظيم الدبلوماسي والقنصلي, مجلة الدبلوماسي، العدد27, الرياض، 1426.

3- د. أمين شلبي، هل مازال الدبلوماسي ضرورة، مجلة السياسة الدولية، السنة الثانية والثلاثون،العدد 126، تشرين الأول، 1996.

4- د. حسين طلال مقلد، محددات السياسة الخارجية والأمنية الأوروبية المشتركة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد الأول، العدد 25، 2009.

5- د. خالد سعد زغلول حلمي، العولمة والتحديات الاقتصادية وموقف الدول النامية، مجلة الحقوق، الكويت العدد الأول، السنة السادسة والعشرون، آذار،2002.

6- د. زوليك الطاهر والعربي رزق الله بن مهيدي، العولمة وتقويض مبدأ السيادة، مجلة الباحث، الجزائر، العدد 2، 2003.

7- د. سليمان ساسي الشحومي، السياسة الخارجية المفاهيم والأهداف والوسائل، مجلة قضايا راهنة، المركز العربي للدراسات الاستراتيجية، نيسان، العدد(42)، 2008.

8- د.عباس موسى مصطفى، السياسة والدبلوماسية، مجلة الدبلوماسي، العدد السابع،1986.

9- د. عبد الرؤوف سنو، العلاقات الروسية العثمانية، مجلة تاريخ العرب والعالم، بيروت، العدد77، عام1985.

10- د. عبد الهادي علي النجار, الشركات دولية النشاط, مجلة مصر المعاصرة, السنة17, العدد382, تشرين الأول,1980.

11- د. علاوي محمد الحسن، الإقليمية الجديدة، مجلة المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، العدد7، 2009، ورقلة، الجزائر.

12- د. علي أحمد عبد الوهاب، اتفاقية لوميه والسوق الأوروبية المشتركة، مجلة الدبلوماسي، الرياض، العدد 7، عام 1986.

13- د. غازي بن عبد الرحمن القصبي،هل ينقرض الدبلوماسيون في حقبة العولمة, مجلة الدبلوماسي، العدد الحادي عشر، كانون الأول، 2001.

14- د.غالب أبو مصلح، أمريكا وأزمة النظام الاقتصادي العالمي، مجلة شؤون الأوسط، مركز الدراسات الاستراتيجية، بيروت، العدد103، خريف 2008.

15- د. غسان عيسى العمري، المعضلات الأخلاقية وأثرها على عمليات الشركات متعددة الجنسيات، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الدولي السابع بعنوان تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على المنظمات الأعمال" التحديات – الفرص– الأفاق" بتاريخ 2009/11/11

16- د. مارتن غريفتش وتيري أوكالاهان، المفاهيم الاقتصادية الأساسية في العلاقات الدولية، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، دبي،2008.

17- د. محسن عبد الخالق، الدبلوماسية التعريف والمعنى، مجلة الدبلوماسي، معهد للدراسات الدبلوماسية، العدد العاشر، كانون الأول 1988.

18- د. محمود حسن خليل، مفهوم علم العلاقات الدولية، مجلة الدبلوماسي، العدد التاسع.

19- د. محمود حسن خليل، أهمية العلاقات الدولية، مجلة الدبلوماسي، العدد العاشر.

20- د.مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحولات الدولية الراهنة، مجلة المفكر، العدد الثالث، 2008.

21- د. مصطفى عبد الله خشيم، تأثير العوامل الخارجية في عملية التنمية الإفريقية، مجلة دراسات، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، السنة السابعة، العدد 27، شتاء 2006.

22- د. محمد عابد الجابري، مناهضة العولمة وأصولية السوق، مقال موجود على الموقع:WWW.alkashif.org

23- محمد عدنان مراد، قصة البترول العربي في الخليج والأطماع الدولية وعلاقاتها بالحرب الاستعمارية، مجلة الفكر السياسي، العدد 17، 2002.

24- المجلة الالكترونية لوزارة الخارجية الأمريكية، تشرين الثاني، 2002

اللغة الإنكليزية:

1- A F ChristnaVoigl;The Role of General Principles in International law and their Relationship To Treaty law,University of Oslo، Department of public. And international law 2008.
2- Dr.Ahmad Fahmy Galal, Negotiation Skills, pathways: University of Cairo press.
3- Anthony Aust; Hand book of International Low (Cambridge University Press,2005).
4- Christoph Schreuer،"sources of International law: Scope and Application" the Emirates center for strategieStudiesand Research ‘series28.
5- Conway w. Henderson; international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century(McGraw hill) Singapore;1996.
6- Elena V.Mclean; International Organization and Environmental Aid ;Submitted in Partial Fulfillment of Requirement For The Degree Doctor of Philosophy For University of Rochester, New York,2006.
7- Ethan A. Bergh off, The International Negotiations Hand Book, success Through Preparation strategy, and planning, PILPG and Baker& McKenzie, 2007.
8- FreederickH.Hartman, the relations OF Nations, Macmivan publishing co. New york, sixth Editions, 1983.
9- Grehard von glahn,law dmong Nations; MacMILLAN PuBLishing Co., IN; 1981.
10- H.G.MANNUR International Economics,VIKAS PUBLISHING House PVT LTD , second edition ,1996.
11- Jerry Drew, Enterpreneurial Warr iors: Privateers in Trad amd war; A Dissertation in Hislory, Presented To The Faculties oF University OF Pennsylvania in Partial Fulfillment OF The Requirements For The Degree OF Philosophy; 2002.
12- Joel P.Trachtman, THE INTERNATIONAL ECONOMIC LAW REVOLUTION, Journal of International Economic Law, Copyright (c)1996 University of Pennsylvania, Spring, 1996.
13- Malcom N.Shaw, International law (Cambridge, UK, Fifth edition, 2003)
14- Nicoleta VASILCOVSCHI; Commercial diplomacy importance and the role of peace promoter in the globalisation Ed. Iasi University Press, Romania,2005.
15- Nicholas Bayne and Stephen woodcock, the new economic diplomacy, ASHGATE Press,2004.
16- Prakash handra, international law (Vikas Publishing Howse Putltd, 1994).
17- Tim Niblok amd Rodncy Wilson; The Political Economic OF The Middle East [international econo mie relations] Edward Elgar Publishing LTD 1999.

وثائق:

- A/HRC/SF/2011/2
- E/CN.2002 17/PC.2/7
- Wsis-3/Geneva/doc/4-A
- Year book of the international law commission,2001,vol.II (Part tow)
- A / UES /37/15
- مجلة الوقائع الصادرة عن الأمم المتحدة، العدد 11، أيلول، 1982.
- مواد اتفاقية الجات.
- ميثاق الأمم المتحدة.
- القرار رقم 1514 (د- 15)
- القرار رقم 1803 (د- 17)
- القرار رقم 2625 (د- 25)
- القرار رقم 3201 (دأ- 6)
- القرار رقم 3281 (د- 29)

المواقع الإلكترونية:

- http://www.Clingendael/pudl/diplomacy/pdf
- http://www.dhakacourier.net/issue260/therdoc5.htm
- http://mvpei.hrenselected-topic.mht
- http://www.ebiz-ittefag.com/issues20690805/newso9 q2htm
- http://en:wikipedia.org/wiki/Diplomacy8rurl.
- http://www.lematin.ma./Actualiye/journal/Articsl.asp2 idr
- www.geoscopies.net
- www.weforum.org
- www.nile.elaphblog.com
- www.kayyali.com/forum-topics.aspFID=7
- www.aladakee.com
- www.wto.org
- www.sis.gov.eg
- http://mosgu.com/mos/magazine/index.php?issue=54storytopic=11

الفهرس

الموضوع **الصفحة**

مقدمة..... 1

مبحث تمهيدي: مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية.....5

المطلب الأول: التعريف بالدبلوماسية الاقتصادية.....6

المطلب الثاني: تعدد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية..... 12

المطلب الثالث: الدبلوماسية الاقتصادية والمفاهيم الدولية..... 16

الفصل الأول: تحديد الدبلوماسية الاقتصادية.....23

المبحث الأول: أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية..... 23

المطلب الأول: الفاعلون الوطنيون الحكوميون..... 25

الفرع الأول: السلطة التنفيذية للحكومة.....26

الفرع الثاني: السلطة التشريعية للحكومة..... 27

الفرع الثالث: الحكومات المركزية والحكومات غير المركزية.....29

الفرع الرابع: الهيئات التنظيمية المستقلة وشبه المستقلة..... 30

المطلب الثاني: الفاعلون الوطنيون غير الحكوميون..... 31

الفرع الأول: جماعات الضغط..... 31

الفرع الثاني: منظمات حماية المستهلك..... 34

المطلب الثالث: الفاعلون الدوليون..... 36

الفرع الأول: المجتمع المدني العالمي..... 36

الفرع الثاني: قطاع الأعمال الدولي..... 39

الفرع الثالث: المنظمات الدولية.....41

الفرع الرابع: المجتمع المعرفي الدولي..... 43

المبحث الثاني: أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية وأدواتها..... 45

المطلب الأول: أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية..... 45

الفرع الأول: مرتكزات أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية.....46

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في أسلوب الدبلوماسية الاقتصادي..... 49

المطلب الثاني: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية..... 52

الفرع الأول: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تطبقها الدولة على اقتصادها.....52

الفرع الثاني: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصاد الدول الأخرى.....55

المبحث الثالث: آلية ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية..... 57

المطلب الأول: الآلية المحلية لاتخاذ القرارات في الدبلوماسية الاقتصادية..... 58

الفرع الأول: تحديد الوزارة الرئيسية..... 58

الفرع الثاني: تعدد مستويات الاستشارات المطلوبة..... 60

الفرع الثالث: القرار السياسي.....62

الفرع الرابع: التفويض وصلاحية المفاوضين.....63

الفرع الخامس: السلطة التشريعية وتصديق الاتفاقيات.....64

المطلب الثاني: الآلية الدولية لاتخاذ القرارات الدولية في الدبلوماسية الاقتصادية.....65

الفرع الأول: وضع المخططات المشتركة..... 65

الفرع الثاني: المفاوضات والمساومات.....66

الفرع الثالث: إقرار الاتفاقيات..... 66

المبحث الرابع: استراتيجيات التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية.....67

المطلب الأول: استراتيجيات قائمة على المصلحة المشتركة والتعاون..... 67

الفرع الأول: استراتيجية التكامل..... 67

الفرع الثاني: استراتيجية تعميق العلاقات وتطوير التعاون الحالي..... 98

المطلب الثاني: إستراتيجيات قائمة على الصراع والتنافس..... 69

الفرع الأول: استراتيجية الاستنزاف والتفكيك..... 70

الفرع الثاني: استراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع)..... 71

المطلب الثالث: استراتيجية الدول في التفاوض مع المنظمات الدولية..... 75

الفرع الأول: أهداف الدول من العضوية في المنظمات الدولية.....75

الفرع الثاني: استراتيجية اتخاذ القرارات في المنظمات الدولية.....76

الفصل الثاني: دور الدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية..... 79

المبحث الأول: الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة..... 80

المطلب الأول: العلاقات الاقتصادية الدولية للدول المتقدمة..... 81

المطلب الثاني: سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة.....82

المبحث الثاني: الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية..... 84

المطلب الأول: العلاقات الاقتصادية الدولية للدول النامية.....85

المطلب الثاني: سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية.....86

المبحث الثالث: الدبلوماسية الاقتصادية للمنظمات الدولية..... 90

المطلب الأول: الدبلوماسية الاقتصادية في إطار المنظمة النقدية الدولية..... 91

المطلب الثاني: الدبلوماسية الاقتصادية في منظمة التجارة العالمية..... 93

المبحث الرابع: الدبلوماسية الاقتصادية و النظام الاقتصادي الدولي الجديد..... 96

المطلب الأول: الدعوة إلى إنشاء النظام الاقتصادي الدولي الجديد..... 96

المطلب الثاني: قضايا النظام الاقتصادي الدولي..... 99

الفرع الأول: استقرار أسعار الصرف.....99

الفرع الثاني: السياسة التجارية للدول المتقدمة اتجاه الدول النامية..... 100

الفرع الثالث: التمويل والاقتراض الخارجي.....101

الفرع الرابع: النظام النقدي الدولي..... 101

الفرع الخامس: الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا.....102

المطلب الثالث: الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة والنظام الاقتصادي الدولي الجديد..... 102

خاتمة وتوصيات..... 107

Abstract

This study Addresses the role of the economic diplomacy as style for international dealing for international relationships management, so we initially search for importance of economic diplomacy, and we defined the economic diplomacy, then we clear the difference between economic diplomacy and some of international understood, then we clear the various levels which we can practice the economic diplomacy.

Then, we start the first chapter of the thesis, examining the secure of economic diplomacy, so we talk about the persons of economic diplomacy, whether national governmental persons, or national governmental, or international persons, then we focus on the style, instrument, and mechanical of economic of diplomacy.

In the second chapter of the thesis, we will look at the role of economic diplomacy in the international relationships, and we will divide this chapter into four sections: first, the economic diplomacy for developed states, secondly, the economic diplomacy for developing states, and thirdly, the economic diplomacy for international organizations, finally, the economic diplomacy and new global economic order.

We conclude this study with a set of findings and recommendations that represent the essence that we finished it.

Testimony

We witness that the described work in this thesis" ECONOMIC DIPLOMACY" is the result of scientific search conducted by the candidate SUHA SHWEHNHA under the supervision of doctor ALI MULHEM professor at the department of international law, faculty of law, university of Aleppo. Any other references mentioned in this work are documented in the text of the thesis.

Candidate supervisor

SUHA SHWEHNHA ALI MULHEM

Declaration

I hereby certify that this work “ECONOMIC DIPLOMACY” has not been accepted for any degree or it is not submitted to any other degree.

Candidate

SUHA SHWEHNHA

University of Aleppo
Faculty of Law
Department of International Law

This thesis has been submitted in fulfillment of the requirements
for the degree of master in international law

Economic Diplomacy

Prepared by
SUHA SHWEHNHA

Supervised by
ALI MULHEM
Professor
In the department of international law
University of Aleppo

2013\1434