مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: (الدبلوماسية الاقتصادية)(العناصر- الأدوات)
اسم الكاتب: د. عبدالقادر عزوز
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/5688
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 20:34 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية - ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

Economic diplomacy
Items – Tools

Dr. Abdelkader Azzouz*

(Received 12 / 1 / 2022. Accepted 21 / 2 / 2022)

□ ABSTRACT □

In light of the developments that the world is witnessing economically as well as politically, it has become impossible to separate politics from the economy, until the economy has become a major reason for the emergence of diplomatic relations between countries. The state internally through increasing production and many other means that aim to reach sufficiency and abundance. However, the economy also has an important external role in raising the power of states economically, and placing them among the ranks of the great states at the economic as well as political level.

***Associate Professor - Department of Economics - Faculty of Economics - University of Damascus – Syria. abdelqaderazzouz@gmial.com**

(الدبلوماسية الاقتصادية)
(العناصر – الأدوات)

الدكتور عبد القادر عزوز*

(تاريخ الإيداع 12 / 1 / 2022. قُبِل للنشر في 21 / 2 / 2022)

□ ملخّص □

في ظل التطورات التي يشهدها العالم اقتصادياً وكذلك سياسياً، أصبح من المستحيل فصل السياسة عن الاقتصاد، حتى أضحى الاقتصاد سبباً رئيسياً في نشوء العلاقات الدبلوماسية بين الدول، بل أصبحت الدبلوماسية تستخدم الاقتصاد في أحيان كثيرة لخدمة أهداف الدولة، حيث يلعب الاقتصاد دوراً مهماً في رفع قوة الدولة داخلياً عبر زيادة الإنتاج والعديد من الوسائل الأخرى التي تهدف إلى الوصول للاكتفاء والوفرة، بيد أن للاقتصاد كذلك دوراً خارجياً مهماً في رفع قوة الدول اقتصادياً، ووضعها ضمن مصاف الدول العظمى على المستوى الاقتصادي وكذلك السياسي.

* أستاذ مساعد – قسم الاقتصاد – كلية الاقتصاد – جامعة دمشق– سورية. abdelqaderazzouz@gmial.com

مقدمة:

تعد التغيرات التي طالت النظام العالمي وعولمة الاقتصاد من العوامل التي أسهمت في تطور مفهوم الدبلوماسية التقليدية، حيث أصبح مفهوم الدبلوماسية لا يقتصر على إدارة العلاقات السياسية بين الدول بل اتّسع ليشمل مجالات عدة اقتصادية واجتماعية وثقافية وبيئية ..إلخ.

وفي ظل التكامل بين المجالين السياسي والاقتصادي وصعوبة الفصل بينهما، يبرز الاقتصاد بعدّه وسيلة من الوسائل الدبلوماسية لتعزيز التعاون بين الدول، وفي الكثير من الأحيان أيضاً كوسيلة من وسائل الضغط على الكثير من دول العالم التي توظف علاقاتها الدبلوماسية لتنشيط اقتصادها والترويج لمصالحها الاقتصادية.

إشكاليّة البحث:

يشغل موضوع الدبلوماسية الاقتصادية اهتمام كبار مسؤولي الدول خصوصاً أنّ السياسة الاقتصادية كنمط جديد لإدارة العلاقات الدولية في شقّها الإقتصادي ازدادت نشاطاً في السنوات الأخيرة، وبالتالي فمن هنا تبرز الحاجة إلى بحث مرتكزات أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية وعناصرها، ومستوياتها وأدواتها وأهم أدواتها المعاصرة، ولذلك من أجل حُسن استخدام الأدوات الاقتصادية للدولة لتحقيق مصالحها القومية فإن الباحث يأمل من خلال دراسته لهذا الموضوع الإجابة عن عدد من الأسئلة ذات الأهمية:

1-ما هي مرتكزات وعناصر أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية؟

2-ما هي مستويات الدبلوماسية الاقتصادية؟

3-ما هي أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة على اقتصادها واقتصاد الدول الأخرى؟

4-ما هي أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر؟

5-ما هي أهم التجارب الدولية الناجحة في مجال الدبلوماسية الاقتصادية؟

أهمية البحث و أهدافه:

تعود أهمية البحث إلى أنّ موضوع الدبلوماسية الاقتصادية في ظل وجود العولمة الاقتصادية، أصبح يلعب دوراً مهماً في قوة الدولة داخلياً وخارجياً، لذلك فإن الباحث تناول بالدراسة والتحليل مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية من حيث مرتكزاته وعناصره ومستوراته وأدواته، والتركيز على أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر من حيث تشكيل التكتلات الاقتصادية واستخدام العقوبات الاقتصادية، واستعراض أهم التجارب الدولية الناجحة في مجال الدبلوماسية الاقتصادية.

أهداف البحث:

حاول الباحث معالجة مشكلة البحث والإجابة عن تساؤلاته واختبار فرضيته من خلال تسليط الضوء على عدة نقاط أهمها:

1-تعريف الدبلوماسية الاقتصادية، ومرتكزات أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية.

2-أهم عناصر أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية.

3-أهم مستويات الدبلوماسية الاقتصادية.

4-أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تستخدمها الدولة تجاه اقتصادها واقتصاد الدول الأخرى.

5-أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر (التكتلات الاقتصادية، العقوبات الاقتصادية).

6-أهم التجارب الدولية الناجحة في مجال الدبلوماسية الاقتصادية.

فرضيات البحث:

ينطلق البحث من الفرضية الآتية: في ظل تعاظم الترابط بين السياسات الاقتصادية الدولية والعلاقات الدولية تبرز الدبلوماسية الاقتصادية كأحد أهم عناصر السياسة الخارجية سواءٌ لتحقيق التنمية الاقتصادية والتعاون الاقتصادي الدولي أو لجهة الدبلوماسية القسرية (سياسات الردع).

منهجية البحث:

اتبع الباحث في دراسته المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على تفسير الوضع القائم وتحديد العلاقات والظروف الموجودة بين المتغيرات، ويتعدى عملية جمع بيانات وصفية عن الظاهرة إلى تفسير هذه البيانات، وربطها وتحليلها، وهذا ما حاول الباحث عمله في هذا البحث، وهو يركز بشكل أساسي على فهم عناصر الدبلوماسية الاقتصادية ومستوياتها وأدواتها خاصةً المعاصرة منها في ظل تعاظم تأثيرات العولمة الاقتصادية على اقتصاديات الدول بشكل عام.

خطة البحث:

بعد تناول الإطار العام للبحث عُرِضَ البحث من خلال المحاور الأساسية:

أولاً: مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية.

ثانياً: أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التقليدية.

ثالثاً: أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر.

رابعاً: أهم التجارب الدولية في الدبلوماسية الاقتصادية.

يلي ذلك عرض لأهم النتائج التي تم التوصل إليها، والانتقال بعدها لصياغة بعض التوصيات على ضوء هذه النتائج.

أولاً: مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية:

1- تعريف الدبلوماسية الاقتصادية

برزت الدبلوماسية الاقتصادية كأداة مهمة من أدوات التعامل السياسي الدولي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. بل إن الأسلحة الاقتصادية لهذا النوع من الدبلوماسية أصبحت تتفوق بمقياس الفاعلية والتأثير- كما يقول "جون بايندر"،على الوسائل الإستراتيجية ذات الثقل التقليدي في الممارسات الدبلوماسية بين الدول .

*تُعد 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](1).

ويمكننا تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها:

"استخدام العوامل السياسية والاقتصادية بالطرق والأساليب الدبلوماسية بغية تحقيق مكاسب سياسية، واقتصادية، واجتماعية، محلياً ودولياً"، ونحن نرى أن هذا التعريف 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.

(1) فاطمة أمحمدي: **الدبلوماسية الاقتصادية للقوى الصاعدة**، مجلة السياسة الدولية، العدد 212، نيسان 2018، ص 35.

*نشأت الدبلوماسية الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية في فترة الرئيس الأمريكي "روزفلت"، وسميت آنذاك (بدبلوماسية الدولار–أي تحقيق المصالح الأمريكية من خلال الدولار)، وكانت وزارة الخارجية هي الأداة الرئيسية في تحقيق هذه المصالح، من خلال تمويل رجال الأعمال الأمريكيين في الخارج لتسيير أعمالهم الاقتصادية. ومن هنا، تم تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها استخدام الأدوات الاقتصادية للدولة لتحقيق المصالح القومية، وبمعنى آخر استخدام الثقل السياسي للدولة لخدمة مصالحها الاقتصادية، ومن بين هذه الأدوات الاقتصادية "المعونات والمساعدات..." وهناك مجالات جديدة ستشكل العالم في المرحلة القادمة، مثل البيئة، والصحة، والطاقة، والتكنولوجيا فكلها مجالات دخلت في صميم العمل الاقتصادي، وبالتالي صميم العمل الدبلوماسي.[2] (2)

ويُعَد ظهور مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية بالشكل الحالي حديثاً نسبياً، حيث يعود إلى عام 1980، حيث ارتبطت الدبلوماسية بالمصالح الاقتصادية للدول والمؤسسات الاقتصادية الدولية، والمحلية، والفواعل الاجتماعية، من خلال استعمال الأدوات التقليدية لتحقيق الأهداف الاقتصادية ضمن التحليل الواقعي الذي يعتمد على مركزية الدولة في التحول كفاعل أساسي، ومن ثم المنظمات الحكومية الدولية الأخرى.

2- مرتكزات أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية:

أ. أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية هو أسلوب تجاري، يعتمد بصورة رئيسية على فكرة الاعتماد المتبادل، وهذه الفكرة تمثل نقطة الانطلاق الرئيسية للمتفاوضين، فهناك حاجة معينة لابد من الاعتماد عليها على الطرف الآخر لإشباعها، وبالتالي هناك عداء بين الأطراف ولابد من انهاء أي نزاع أوخصومة وتسويتها.

ب.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 تنظم سلوك الدول، ووفق هذا الأسلوب يجري التفاوض وفق مبدأ التنازلات المتبادلة، فكل طرف يرسم لنفسه اطار 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 لا يمكن أن يتجاوز الحد الاعلى، وإلا وصل إلى إيقاف المفاوضات من قبل الطرف الآخر الذي يعد نفسه خاسراً.

ج. أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية أسلوب يعتمد على وجود الحوافز عند القيام بالمساومة، وهو غالباً ما يكون أساساً لأي نشاط دبلوماسي، فلابد أن تكون الأطراف لها رؤية واضحة لما سوف تجنيه من المساومة.

د. هو أسلوب تقبل فيه الدول التنازل ولو بشكل جزئي عن سيادتها، حتى يمكنها من الاستفادة من مزايا الأسواق المفتوحة والتجارة الدولية. وكلما وجدت الدول أن اعتمادها الاقتصادي يتزايد على الدول الأخرى كلما نقصت سيادتها.

هـ. 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 بالإجتماعات الوزارية .

و. 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.

[2] **(2) Lee, Donna and Brian Hocking " Economic Diplomacy" in Robert A. Denemark (ed). The International studies Encyclobedia, Vol, II, 2010, pp.1216 – 1227.**

ز. أسلوب يقوم على فكرة التخصص الدولي والتفاوت في نفقات الإنتاج وتقسيم العمل، حيث يكون الهدف من الدبلوماسية الاقتصادية للدول تحقيق التوسع الاقتصادي والرفاه الاقتصادي عن طريق الاستفادة من ميزات معينة متوفرة في دولة ما بالمقارنة مع دول أخرى، وهذا أسلوب تلجأ إليه وبشكل واضح– الولايات المتحدة الامريكية، حيث أن استثماراتها الخارجية منتشرة في قارات العالم.

3– عناصر الدبلوماسية الاقتصادية:

للدبلوماسية الاقتصادية عناصر رئيسية منها:

- الترويج عبر سلكها الدبلوماسي وجذب الاستثمارات الأجنبية.
- توفير قاعدة بيانات تجارية تستفيد منها جميع الأطراف.
- توفير الدراسات والتقارير الاقتصادية عن الدولة المستقبلة ورصد فرص الاستثمارات المتبادلة الممكنة في البلدين.
- توفير الخدمات التي تسهل عمل الوفود التجارية قبل وأثناء وبعد عمليات التفاوض.
- العمل عل تسهيل التواصل بين المستثمرين في البلدين.
- المساهمة في إعداد وصياغة وتوقيع اتفاقيات التجارة.

و لتحقيق هذه العناصر تتحرك الدبلوماسية الاقتصادية من خلال:

- استخدام التأثيرات السياسية والعلاقات الدولية للترويج أو التأثير على التجارة والاستثمار لتطوير فعالية السوق.
- إعداد السياسات الهيكلية واتفاقيات التجارة واستخدام العلاقات لرفع مستوى المنافع الاقتصادية المتبادلة.
- المنظمات الدولية ودعم المناخ السياسي السليم الذي يخدم التحرك الاقتصادي.

4– مستويات الدبلوماسية الاقتصادية[1][3]:

أ. الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية:

ما زالت الدبلوماسية الثنائية تشكل جزءً رئيسياً من الدبلوماسية الاقتصادية، سواء 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 يمكنه من استغلال الطرف الأضعف بسهولة أكثر.

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 الأمريكية واليابان يتم اللجوء إليها في نزاعات دول أخرى.

ب. الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية:

إن البعد الإقليمي للدبلوماسية الاقتصادية له 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.

([3]1) سهى شويحنة: الدبلوماسية الاقتصادية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة حلب، 2013، ص 12 – 14.

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.

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.

ج. الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية:

المستوى الجماعي للدبلوماسية الاقتصادية يجذب اهتمام الدول بشكل أقل، إلا أن لهذه الدبلوماسية الجماعية شكلاً خاصاً كمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية "OECD" ومجموعة السبعة، ومنظمة الكومنولث وغيرها من التجمعات الاقتصادية الدولية، **وهذا المستوى من الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية يحقق هدفين مهمين:**

الأول: إنّ الأطراف المشاركة في هذه الدبلوماسية توفر لها منتدى، عندما تحاول تلك الحكومات الوطنية للدول الأطراف إيجاد حلول، وتوفير التوافق بين بعضها حول هدف اقتصادي معين.

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.

د. الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف:

تتطور الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف لتدخل اقتصاديات جميع البلدان، كأنظمة منظمة التجارة العالمية، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والنشاط الاقتصادي للأمم المتحدة.

ولابد 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 إطاري التجارة والبيئة، كآلية فض النزاعات ضمن إطار منظمة التجارة العالمية، واتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار 1982، إلا أن هذا المستوى من الدبلوماسية أظهر خلافات بين الدول المتقدمة "دول الشمال"، والدول النامية "دول الجنوب".

ثانياً: <u>أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التقليدية</u>:

1- احتلت الأدوات الاقتصادية كوسيلة للسياسة الخارجية مكانة هامة في العلاقات الدولية المعاصرة. **وهذه الأهمية للأدوات الاقتصادية جاءت من عاملين:**

الأول، احتلال الرفاهية الاقتصادية لشعوب المجتمع الدولي مكانة بارزة في سلم أولويات الأهداف للحكومات المعاصرة، فلقد أصبحت المشاكل الاقتصادية مثل البطالة، والتضخم، ونقص المواد الغذائية قضايا هامة تشغل بال الحكومات المعاصرة، إذ أن بقاءها في السلطة يعتمد على قدرتها في حل هذه المشاكل.

أما العامل الثاني، فهو زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول وما يترتب على هذا الاعتماد من زيادة في أهمية وأولوية الأدوات الاقتصادية كوسيلة للسياسة الخارجية.

2- أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تستخدمها الدولة في اقتصادها[1][4]:

أ. السياسات والتدابير الاقتصادية التي تطبق بهدف تشجيع أو تنمية روابط التبادل التجاري في قطاعات استيراد وتصدير السلع، والخدمات والجوانب القانونية والاقتصادية المتعلقة بها، وتتضمن هذه السياسات إلغاء تطبيق نظام

(1) المرجع السابق مباشرةً، ص 52 – 54.

الحصص، أو القيود الكمية. فقد تلجأ إلى تخصيص كمية محددة من الواردات للحد من تدفقها إلى داخل الدولة بغية المساعدة في دعم الإنتاج المحلي، والحيلولة دون تسرب النقد الأجنبي.

ب. سياسات الرسوم والضرائب الجمركية والتي تعد من أكثر الأدوات التي تستخدمها الدول للتأثير على مجرى التجارة الدولية. وتتعدد الأغراض التي تستخدمها هذه الضرائب الجمركية، فهي قد تستخدم على اعتبار أنها مصدر من مصادر الدخل القومي للدولة، أو لتوفير الحماية الضرورية للصناعات المحلية، أو لتغيير الشروط التي تتم على أساسها المبادلات التجارية، أو كأداة للمساومة بطريق الضغط أو الإغراء في المفاوضات.

ج. من هذه الأدوات فرض قيود على التحويلات الخارجية، حيث تمارس الدولة هذه الأداة بغية ممارسة رقابة صارمة أو مطلقة على النقد الذي يتم انفاقه 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.

د. النشاط الاستثماري وحركة رأس المال وحماية الاستثمارات الأجنبية والتعديل في الشروط التي تحكم انتقالات رأس المال وحركة التجارة الخارجية 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 في الخارج .

3- أدوات الدبلوماسية الاقتصادية التي تفرضها الدولة في اقتصاد الدول الأخرى:

أ. أول هذه الأدوات هي (العقوبات الاقتصادية) 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.

وتشمل العقوبات الاقتصادية من حيث آلية تطبيقها حظر التصدير من وإلى الدول المستهدفة، وقد يكون الحظر عاماً شاملاً لكافة عمليات التصدير مهما كان مضمونها أو أسلوبها، وقد يكون جزئياً او محدوداً، كما تشمل العقوبات الاقتصادية المقاطعة، والتي تُعَد من أخطر أساليب العقوبات الاقتصادية.

كما تكون العقوبات الاقتصادية من حيث مضمونها الاقتصادي ذات طابع تجاري، وتشمل وضع حصص على الواردات والصادرات السلعية والخدمية، وتطبيق نظام التراخيص الإجبارية على الصادرات والواردات، وفرض حظر أو مقاطعة على الصادرات والواردات وتعليق أو إلغاء المزايا التجارية التفضيلية، وتعليق وإلغاء المشروعات المشتركة، وتعليق أو إلغاء الاتفاقيات التجارية واتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني، وتقييد أو إلغاء حقوق الصيد في المياه الإقليمية، وإنشاء قوائم سوداء بالأشخاص والشركات التي تتاجر مع الدولة المستهدفة، وقد تكون العقوبات ذات طابع مالي.

ب. تقديم المنح والقروض لبعض الدول وبتسهيلات انتمائية خاصة، أو بمعدلات فائدة تقل عن سعر السوق، ولا جدال أن الهدف الأساسي من تقديم هذه المعونات الاقتصادية الأجنبية هو دعم المصالح الذاتية للدول التي تقدمه بالدرجة الأولى.

ج. 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 اخرى.

ثالثاً: أهم أدوات الدبلوماسية الاقتصادية في النظام الدولي المعاصر:

1- التكتلات الدولية الاقتصادية [5(1)]

تعد التكتلات الدولية الاقتصادية حالياً أهم المظاهر السائدة في مجال تحقيق التكامل الدولي الاقتصادي، ولكن التكتلات الاقتصادية العملاقة التي تقودها الدول المتقدمة صناعياً لاتزال تسيطر على الاقتصاد العالمي. في حين تتعثر معظم محاولات الدول النامية للتّكتل وتحقيق المزيد من العمل والتنسيق فيما بينهما. وقد كرست المادة (24) من الاتفاقيات العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) والمواد من(16) إلى (19) من ميثاق مراكش المؤسس لمنظمة التجارة العالمية؛ منهجاً واقعياً شمولياً في تحديد الشروط الموضوعية اللازمة لإبراز معالم التكتلات القائمة على أسس اقتصادية سليمة.

أ. المتطلبات:

تنشأ التكتلات الدولية الاقتصادية باتفاق بين دولتين أو أكثر بهدف تخفيف القيود والأعباء التي تعترض سيل تدفق التجارة الدولية لاستثمارات السلع والخدمات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص والنقود؛ أو ازالتها ، وبما يتعدى الحدود السياسية القائمة ويحقق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية .

ويتضح من هذا التعريف ضرورة توافر بعض المتطلبات اللازمة لإنشاء التكتلات الدولية الاقتصادية، **وأهمها:**

1ً. عقد اتفاقات دولية من أجل تحديد الأنظمة القانونية لهذه التكتلات وأهدافها وأجهزتها المختلفة وسلطاتها وحقوق الدول والأعضاء والتزاماتها.

2ً. وجود كيان متميز عبر انشاء اجهزة دائمة ومستقلة يُنَاطُ بها مهمة تحقيق الاهداف المنصوص عليها في الاتفاق المنشئ للتكتل الدولي الاقتصادي.

3ً. التمتع بالإرادة الذاتية المستقلة التي عبر عنها التكتل الدولي الاقتصادي بفضل قراراته المتخذة بالإجماع أو بالأغلبية وفق القواعد والأهداف والاختصاصات المنصوص عليها في النظام الأساسي.

4ً. الالتزام بتحقيق الأهداف المتفق بشأنها من خلال التكتل الدولي الاقتصادي، والتي تتمثل غالباً بتخفيض القيود المفروضة على انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال والسلع؛ أو إلغائها، أو تنسيق بعض جوانب السياسة الاقتصادية والإنتاجية والتجارية والمالية والضريبية والنقدية وتنظيم المدفوعات بين الدول الأعضاء.

5ً. رعاية مصالح الدول الأعضاء، بما لا يؤدي إلى زيادة العوائق أو القيود تجاه الدول الأخرى غير الأعضاء في التكتل الدولي الاقتصادي.

6ً. وضع قواعد محددة للرقابة، حددت بعضها منظمة التجارة العالمية، كضرورة إعلام جميع الأطراف المعنية بكل ما يتعلق بالتكتل الدولي الاقتصادي، وكذلك قيام مجلس التجارة على السلع لدى المنظمة بالتحقق من مشروعية التكتلات من خلال الإخطار والتقارير التي يتلقاها من الدول الأعضاء عن تكوين هذه التكتلات والتغيرات المهمة والجداول الواردة في الاتفاق المؤسس أو الاتفاقات اللاحقة.

ب- تتمثل أهم مزايا التكامل الدولي الاقتصادي بالآتي:[6] (1)

1ً. توفير البنى الأساسية لتحقيق شروط نجاح عملية التنمية، وضمان مركز مستقر نوعاً ما في مضمار التجارة الدولية.

(1) ماهر ملندي: التكتلات الدولية الاقتصادية، الموسوعة القانونية المتخصصة، ج 2 ، دمشق 2010، ص 239 – 241.

[6] (1) Eric Hellen, the satus quo Crisis: Global financial governance after 2008 meltdown (New York): (Oxford University press.2014) p.85.

2. توسيع حجم السوق والتبادلات التجارية وتصريف المنتجات الوطنية، وما يستتبعه من نمو الطلب على رؤوس أموال الأعضاء في التكتل الاقتصادي ومنتجاتها.

3. زيادة الإنتاج وتحقيق الوفورات من الإنتاج الكبير، وإقامة صناعات جديدة ذات مردود اقتصادي.

4. تحسين التخصص وتقسيم الغلة بين الدول الأعضاء، بحيث تستطيع كل دولة عضو أن تتخصص في إنتاج سلعة أو سلع، وتتمتع في إنتاجها بمزايا نسبية أكبر من غيرها من الدول الأخرى داخل التكتل الاقتصادي.

5. تنويع فرص استغلال الموارد، وإمكانية تسويقها تجارياً بشروط ملائمة في ميادين الإنتاج المختلفة.

6. تيسير الاستفادة من مهارات الفنيين والأيدي العاملة بصورة أفضل وعلى نطاق واسع وتبادلها بشروط ميسرة.

7. تسهيل شروط التبادل والتسويق والمنافسة في الأسواق المحلية والعالمية، وتعزيز القدرة على التفاوض مع الأطراف الدولية الأخرى.

8. زيادة معدل النمو الاقتصادي، نتيجة تشجيع حوافز الاستثمارات واتساع نطاق السوق وسهولة تنقل رؤوس الأموال وشروط توظيفها وزيادة التخصص في تقسيم العمل والإنتاج.

ج- تعريف مجموعة البريكس

1. تشكل مجموعة "البريكس" الانطلاقة الأولى لتغيير الأنماط القديمة في ممارسة السياسة المالية العالمية، وبالرجوع إلى الترتيب الزمني التاريخي، نجد أن المفاوضات بشأن تشكيل مجموعة "بريك" بدأت عام 2006، ثم في تموز عام 2008، حيث عُقِدَ أول لقاء على مستوى زعماء دول مجموعة البريكس في جزيرة هوكايدو اليابانية، وشارك في هذه القمة كل من رؤساء (روسيا الاتحادية، وجمهورية الصين الشعبية، والبرازيل، ورئيس وزراء الهند). واتفق الرؤساء على مواصلة التنسيق في القضايا الاقتصادية العالمية، بما فيها التعاون في المجال الاقتصادي وحل المسألة الغذائية.[7](1)

2. يمكن التعبير أكثر عن مجموعة "البريكس" بطريقة مرتبة زمنياً، حيث إن كلمة "البريكس" تعني الأحرف الأجنبية الأولى لدول صاحبة أسرع نمو اقتصادي في العالم، وهي البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، وجنوب إفريقيا (بدأت مجموعة الدول الأربع ثم انضمت جنوب افريقيا عام 2010 إذ أصبحت تسمى " البريكس" بدلاً من "البريك" سابقاً).

3. عموماً، تختلف مجموعة "البريكس" بشكل كبير عن بقية أشكال التجمعات والتحالفات التي شهدتها الساحة الدولية من قبل، حيث لا يوجد رابط مشترك بين الدول الخمس، سواء كان سياسياً، أو اقتصادياً، أو ثقافياً، أو غيره، كما أنه لا يربطها رابط جغرافي أو اقليمي، بل تأتي من أربع قارات مختلفة. كما أن هناك تبايناً واضحاً في درجات نموها الاقتصادي، ومستوياتها الإنتاجية، وحتى المواقف السياسية بينها متباينة بشكل نسبي.[8](2)

4. **صعود دول "البريكس" في الاقتصاد الدولي:**

بقراءة الجدول رقم (1) نلاحظ حدوث ارتفاع واضح في معدل النمو لمجموعة "البريكس" اقتصادياً من 8,7% عام 2001 إلى 19,7% عام 2011، وقد ساعد هذا الارتفاع في أن تلعب تلك الدول الخمس دوراً واضحاً في الاقتصاد العالمي. وقد ظهر هذا الدور حينما طالبت تلك الدول بإصلاح نظام التصويت في المؤسسات الدولية، وبالضبط في صندوق النقد الدولي، حيث إن نظام التصويت في تلك المؤسسات لم يرضها نظراً للسيطرة الغربية عليه، فأوروبا لديها حقوق التصويت بنسبة 35,6% من الأصوات، والولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 16,8% من الأصوات، وبالتالي،

[7] **(1) Gauteng province provincial treasury, Republic of South Africa, South Africa's position Brics Quartery bulletin cannual report January, March 2013 p.111.**

[8] **(2) Oleg Karpovich, Global Governance: past, present and future (Bloomington: author house, 2013), p.405.**

يمكن القول إن يأس دول "البريكس" من عدم إصلاح نظام التصويت في صندوق النقد الدولي جعلها تبادر بإنشاء بنك للتنمية عام 2012، محاولة منها في تغيير منحى الاقتصاد العالمي.[9](1)

جدول رقم (1) وزن دول البريكس في الاقتصاد العالمي من 2001 إلى 2011
(بمليارات الدولارات والنسبة المئوية)

2001				2011			
المركز	**الدولة**	**الناتج المحلي الإجمالي**	**النسبة المئوية**	**المركز**	**الدولة**	**الناتج المحلي الإجمالي**	**النسبة المئوية**
6	الصين	1324,8	4,1	2	الصين	7298,1	10,4
11	البرازيل	554,4	1	6	البرازيل	2492,9	3,5
13	الهند	487,8	1,5	9	الهند	1850,4	2,6
16	روسيا	306,6	0,6	11	روسيا	1676,6	2,4
35	جنوب إفريقيا	118,6	0,3	29	جنوب إفريقيا	408,1	0,5
البريكس		2792,2	8,7	البريكس		13725,7	19,7
مجموعة السبع		20980	64,4	مجموعة السبع		33670	48,3
العالم		32090	100	العالم		69659,6	100

المصدر: فاطمة أمحمدي: الدبلوماسية الاقتصادية للقوى الصاعدة، مجلة السياسة الدولية، مرجع سابق، ص39.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (2) أن الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 سمحت لدول "البريكس" بتكديس احتياطيات أساسية فقد وصل حجم الاحتياطيات عام 2010 إلى 40% مقابل 4% عام 1990، و13% عام 2000، ويمكن توضيح ذلك في الجدول التالي:

جدول رقم (2) تغيير الاحتياطيات النقدية الأجنبية لدول البريكس 1990–2010

الدولة	**1990**	**1995**	**2000**	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**
البريكس (مليار دولار)	41,2	162,5	271,2	1203,2	2843,7	3374,8	3914,9
البريكس (نسبة مئوية)	4,2	10,6	13,3	27,1	37,7	39	40
البرازيل	0,8	3,3	1,6	1,2	2,6	2,7	2,9
روسيا	–	0,1	1,2	4	5,5	4,8	4,6

[9] (1) فاتح اعماره: دور التكتلات الاقتصادية في الحوكمة الاقتصادية العالمية، مجموعة البريكس أنموذجاً، (رسالة ماجستير، الجزائر، باتنة،2014–2015، ص107)

الهند	0,2	1,2	1,9	3	3,3	3,1	2,8
الصين	3,1	5	8,3	18,5	25,9	28	29,4
جنوب إفريقيا	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4

المصدر: فاطمة أمحمدي: الدبلوماسية الاقتصادية للقوى الصاعدة، مجلة السياسة الدولية، مرجع سابق، ص40.

وقد انعكس ذلك على حضور دول البريكس في الاقتصاد الدولي، وأصبح لها صوت مسموع في القرارات الدولية، وأيضاً ساعدها على زيادة حصصها في صندوق النقد الدولي، وأسهم في ارتفاع نسبة التصويت لديها، وهذا ساعد في إنشاء بنك التنمية الجديد للمجموعة وتمويله بعملاتها المحلية.

يتضح لدينا أن القوى الصاعدة وبالضبط دول مجموعة "البريكس"، تمثل ثلثي النمو العالمي، حيث بلغ نمو الناتج الإجمالي المحلي للقوى الصاعدة 5,5% سنة 2012، في الوقت الذي بلغ فيه نمو الناتج الإجمالي المحلي للدول المتقدمة 4,1%، وبهذا تتجه القوى الصاعدة أو مجموعة "البريكس" نحو تغيير منحى العلاقات الاقتصادية الدولية، ونحو عالم متعدد الأقطاب اقتصادياً.

2- العقوبات الإقتصادية (سياسات الردع):

أ. يمكن تعريف ("العقوبات الاقتصادية"، بأنها "انسحاب متعمد لحكومة الطرف المرسل، أو التهديد بالانسحاب، من العلاقات التجارية أو المالية مع الطرف المستهدف) و (هي جملة التدابير والإجراءات الاقتصادية والمالية التي تفرضها دولة أو دول أو منظمات أو هيئات دولية أو إقليمية على دولة أو تنظيم أو شركة أو غيره على خلفية القيام بأعمال عدوانية أو تهديد للسلم الدولي أو لحمل ذلك الطرف على تقديم تنازلات ذات صبغة سياسية أو اقتصادية أو عسكرية).

ب. تتعدد الأدوات المستخدمة في العقوبات الاقتصادية حسب طبيعة الدولة المرسلة وأهدافها. فوضع قيود على الصادرات هي الأداة التي تفضل الولايات المتحدة الأمريكية استخدامها، لأن لديها الكثير من المعدات عالية التقنية والعسكرية التي ترغب الدول الأخرى في شرائها، كما في حالة الحظر الاقتصادي الأمريكي على كوبا، ويتم استخدام سياسة إعاقة التدفقات المالية في الدول التي تتحكم في التدفقات المالية الضخمة، مثل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي بحسبانها سهلة التطبيق مقارنة بعقوبات التصدير والاستيراد، حيث إن البنوك تتمتع بدرجة عالية من التنظيم، ولديها حوافز للامتثال، يُضَاف إلى ذلك، تجميد أصول الدول أو القيادات السياسية، وحظر السفر وحركة العمالة، وحظر نقل التكنولوجيا، ووقف المعونات، وهي الأدوات التي استخدمتها الولايات المتحدة بكثافة خلال العقدين السابقين اتجاه سورية وإيران وروسيا وكوريا الشمالية.

* بدأ يتسع نطاق العقوبات الاقتصادية منذ ستينيات القرن الماضي عندما فرضت الولايات المتحدة عقوبات اقتصادية على كوبا أو على فيتنام، وفي عام 1977 تم فرض حظر الأسلحة على جنوب إفريقيا ...

ج. أبرز أنواع العقوبات الاقتصادية:

1. المقاطعة الاقتصادية: وهي إجراء تلجأ إليه الدول أو المنظمات الدولية لوقف التعاملات التجارية مع دولة أخرى ورعاياها بقصد الضغط الاقتصادي عليها لارتكابها أعمال عدوانية، وتشمل إجراءات المقاطعة: العلاقات الاقتصادية والتجارية والمالية، مثال قرار مجلس الأمن 731 لعام 1993 ضد هاييتي للضغط على الحكومة العسكرية لإعادة الرئيس المخلوع (جون أرستيد)...

2. الحظر الاقتصادي: فرض عقوبات على التعامل مع الشركات التابعة للدول المستهدفة بالعقوبات، ومنع الاستثمار في بعض قطاعاتها الحيوية كالنفط والصناعات الحيوية، وحظر تصدير بعض السلع الاستراتيجية، مثال: العقوبات الدولية على إيران من عام 2006 – 2015.

3. القوائم السوداء: وهي إدراج أشخاص أو مؤسسات وكيانات تابعة للدولة المستهدفة المتورطة في أعمال غير قانونية وانتهاكات إنسانية (حسب زعم الدولة المرسلة) في قوائم سوداء بحيث تطبق عليهم أحكام الدولة المعتدية فيما يتعلق بالحظر والمقاطعة.

د. العقوبات الاقتصادية الأممية:

تمثل المادتان (39) (41) من ميثاق الأمم المتحدة الإطار القانوني الذي تستند إليه الأمم المتحدة ومجلس الأمن تحديداً في فرض عقوبات اقتصادية على دول معينة، فالمادة (39) نصّت أنه لمجلس الأمن أن يقرر عدداً من التدابير في حالة وقوع تهديد للأمن والسلم الدولي أو إخلال به والمادة (41) تنص على تدابير غير عسكرية وهي (وقف الصلات الاقتصادية والمواصلات الحديدية والبحرية والجوية والبريدية والبرقية واللاسلكية وغيرها من وسائل المواصلات وقفاً جزئياً أو كلياً وقطع العلاقات الدبلوماسية).

هـ. هناك عدة أسباب قد تفسر تزايد تبني سياسات العقوبات الاقتصادية[1][10]:

1. زيادة ترابط الاقتصادات العالمية أكثر من أي وقت مضى، مما يسهل خلق التوتر في العلاقات التجارية مع الشركاء التجاريين، وبالتالي طرد الاستثمار الأجنبي، مما يجعل للعقوبات تداعيات اقتصادية مضاعفة على الدول، فعلى سبيل المثال العقوبات التي فرضتها كل من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي ضد روسيا بعد ضمها للقرم في عام 2014، بالتزامن مع الانخفاض العالمي لأسعار البترول، قد أضعفت الاقتصاد الروسي إلى حد كبير.

2. رغبة صانعي السياسة، خاصة في الدول الكبرى في ممارسة التأثير الدولي لإثبات القوة والزعامة، وهو كثيراً ما تقوم به الولايات المتحدة، وإن كانت النتائج المرجوة محدودة النجاح، لأنها ترى أن تكلفة العقوبات أقل من ثمن التقاعس الذي هو تهديد لزعامتها في المجتمع الدولي.

3. كون العقوبات الاقتصادية منخفضة التكلفة، ولا تنطوي على مخاطر سياسية كبيرة، وبالتالي من السهل جبر أضرارها مقارنة مع خيار التصعيد العسكري، كما أن توفر عامل السرعة في التنفيذ يُعَد كذلك من مزايا خيار العقوبات الاقتصادية.

رابعاً: <u>أهم التجارب الدولية في الدبلوماسية الإقتصادية</u>

1- الولايات المتحدة الأمريكية:

لها تاريخ طويل في الدبلوماسية الاقتصادية تعود لأيام دبلوماسية الدولار، كما أنها كانت مركز لأهم حدث في الدبلوماسية الاقتصادية "Bretten Woods" والذي أنشئ فيه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لإعادة الإعمار، كما انها شاركت في واحدة من أكبر مشاريع الدبلوماسية الاقتصادية وهو مشروع "مارشال".

2-فرنسا:

في السنوات الأخيرة توجهت وزارة الخارجية الفرنسية لتفعيل أكبر لدبلوماسيتها الاقتصادية، ووضعتها ضمن لوائح المهام الدائمة ذات الأولوية، وعدلت في هيكلها باستحداث وحدة تعنى بالقضايا الاقتصادية، وفي العام 2010 تم إقرار عدد

(1) سوزانا المساح: **الردع الاقتصادي بين معضلة التوافق الدولي والتوسع في العقوبات الذكية**، ملحق تحولات استراتيجية، العدد 213، تموز 2018، ص 12 – 13.

من النقاط في مؤتمر السفراء لتفعيل الدبلوماسية الاقتصادية الفرنسية، منها انفتاح وزارة الخارجية الفرنسية على المنشآت التجارية وخلق حوار مستمر معهم، وأيضاً تقديم مواد تعليمية اقتصادية لأعضاء السلك الدبلوماسي الفرنسي .

3- الصين: [1] [11]

أ. من الدول التي استخدمت الدبلوماسية الاقتصادية بشكل فعال للحصول على انطلاقة اقتصادية، وتستخدم الصين دبلوماسيتها الاقتصادية كأداة داعمة، وكمثال فإن الصين قامت في أيلول 2010، بمنع شحن المعادن النادرة لليابان، وأيضاً جمدت المفاوضات لعقد اتفاقية تجارة حرة مع السويد بسبب فوز معارض صيني بجائزة نوبل للسلام، وتولي الصين كونها أكبر دولة نامية في العالم من حيث عدد السكان، اهتماماً كبيراً للدبلوماسية الاقتصادية، بهدف تعزيز العلاقات الدولية وتطوير التعاون بينهما عن طريق المساهمة في دفع اقتصاديات تلك الدول الذي يطلق عليه مسمى "تعزيز العلاقات الدولية بدفع الاقتصاد"، حيث عززت الصين علاقاتها الخارجية المقامة مع دول نامية وأقل نمواً بدفع عجلة التنمية الاقتصادية، وقد وقعت الصين منذ انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية على العديد من اتفاقيات التعاون الاقتصادي والتجاري خلال زيارات القادة الصينيين.[12][(2)]

ب. خلال السنوات الأخيرة شهدت الدبلوماسية الاقتصادية الصينية مجموعة تغيرات جديدة، منها دفع اتفاقية التجارة الحرة، واستخدام العامل الاقتصادي كأداة ترغيب لا ترهيب، وقد أعلن رئيس جمهورية الصين الشعبية "هوجينتاو" في القمة الـ6 لمجموعة الـ20 المنعقدة في مدينة "كان" الفرنسية عن عزم بلاده تطبيق معاملة التعريفة الجمركية الصفرية لـ97% من الصادرات في بنود التعريفة الجمركية للدول الأقل نمواً ذات العلاقات الدبلوماسية مع الصين، الأمر الذي يعد خطوة جديدة في الدبلوماسية الاقتصادية الصينية واهتمامها بتوسيع مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية.

ج. كانت الصين قد أعفت 31 دولة إفريقية من ديون قيمتها 10,5 مليار يوان وأعلنت عن تقديم معاملة التعريفة الجمركية الصفرية لـ190 سلعة واردة من 29 دولة إفريقية أقل نمواً ذات علاقات دبلوماسية مع الصين، الأمر الذي ساهم في إرساء قاعدة ممتازة لتطوير العلاقات الخارجية والتعاون الاقتصادي بين الصين والدول الإفريقية.

د. يرجع السبب وراء نجاحات الدبلوماسية الصينية إلى التنمية الاقتصادية السريعة، والنمو الاقتصادي المتواصل والذي يعزز قوتها الشاملة وتأثيرها على الساحة الدولية، فبالعلاقات الخارجية نجحت الصين في جذب استثمارات أجنبية واستفادت من نقل ونشر التكنولوجيا، الأمر الذي دفع عجلة التنمية الاقتصادية في الصين، وتعزيز قوتها الشاملة وتأثيرها على الساحة الدولية، كما زاد حجم التبادلات التجارية والتعاون الاقتصادي المشترك بين الصين والدول الأخرى، لتعكس قوة ومتانة الجسور الدبلوماسية.

4- الدبلوماسية الاقتصادية في سوريا:

إن الاهتمام بضرورة تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية السورية زاد نتيجة الحرب وما خلفته من دمار كبير ومن أجل التهيئة المناسبة لعملية إعادة الإعمار، خاصةً أن هذا الموضوع كان محل اهتمام سيادة الرئيس الدكتور بشار الأسد في لقائه بالمؤتمر الدبلوماسي الأول الذي أقامته وزارة الخارجية السورية في 2017/8/20 حيث أشار إلى أهمية التسويق للاقتصاد، قائلاً (إن الاقتصاد السوري دخل في مرحلة التعافي ولو بشكل بطيء جداً، ولكن بشكل ثابت بالرغم من أننا محاصرون علينا أن نتوجه سياسياً واقتصادياً وثقافياً شرقاً، وهنا كلمة شرقاً بالمعنى السياسي والجغرافي في جزء منها، هذا الشرق من دون تحديد الدول، وأنتم تعرفونها كدبلوماسيين يمتلك كل مقومات التطور..)

(1) تان هاوجيون: الصين توسع مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية، على الرابط الإلكتروني: http://arabic.people.com.CN/

[12] (2) Oxfam policy brief "The Brics Development Bank: why the world's newest global bank must adopt apro – poor Agenda" (Oxfam Policy brief, 11 July, 2014, p17.

النتائج والمناقشة:

بعد أن تم بحمد الله وعونه وتوفيقه من عرض موضوع الدراسة (الدبلوماسية الاقتصادية – العناصر، الأدوات) وذلك من خلال جهد علمي متواضع بُذِل في هذا البحث، نعرض فيما يأتي لأهم النتائج التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة:

1-مع وجود اقتصاد عالمي متكامل متوغل لدرجة كبيرة بنظام العولمة لا يمكننا إهمال الروابط القوية للسياسات الاقتصادية والعلاقات الدولية، والتي تترجم من خلال السياسة الخارجية للدول، فالدبلوماسية الاقتصادية هي عنصر متميز ضمن السياسة الخارجية والتي تنفرد في تعاملها مع صناع القرار والتفاوض بشأن الموضوعات الملحّة.

2-إنّ الدبلوماسية الاقتصادية ترتكز على عدد من العناصر لدى الدولة كالترويج عبر طاقمها الدبلوماسي من أجل جذب الاستثمارات ومعالجة المشاكل الاقتصادية.

3-نجد أن الدبلوماسية الاقتصادية ذات مستويات متعددة تختلف حسب طبيعة وأهداف الدولة والتحديات التي تواجهها، والمصالح الاقتصادية التي تسعى إليها (الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية، الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية، الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية، الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف)

4-وجدنا أن أدوات الدبلوماسية الاقتصادية تتنوع ما بين التقليدي (سياسات إلغاء تطبيق نظام الحصص أو القيود الكمية، سياسات الرسوم والضرائب الجمركية) والمعاصر (زيادة مستوى حجم التكتلات الاقتصادية)، وهناك أدوات تجمع ما بين التقليدي والمعاصر (العقوبات الاقتصادية أو الدبلوماسية القسرية).

5-تزايد الاهتمام بالعقود الأخيرة في سياسة العقوبات الاقتصادية، فأصبحت أحد أهم أدوات السياسة الخارجية للدول الكبرى تستخدمها عوضاً عن الانخراط في حملات عسكرية مكلفة وغير مضمونة النتائج.

على ضوء النتائج التي تم التوصل إليها، يمكن تقديم عدد من المقترحات عند البحث عن آليات تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية:

1- يجب أن تعمل الدبلوماسية الاقتصادية على إبراز البعد الاقتصادي بنشاط الجهاز الدبلوماسي الوطني، لتسهم في خدمة المؤسسات في إطار تنويع الاقتصاد الوطني وترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال مرافقة فعلية وآنية للمتعاملين الاقتصاديين في مساعيهم لولوج الأسواق الخارجية من خلال التمثيليات الدبلوماسية والقنصلية، والتي ستؤدي دوراً مهماً في الترويج للمنتجات والخدمات لدولة ما والعمل على بعث تنافسيتها في الأسواق الخارجية.

2- استحداث مكتب خاص بالتصدير والمصدرين بوزارة الخارجية وبالتنسيق مع وزارة التجارة والمكاتب الموحدة ومنصات رقمية بقصد تسهيل الحصول على المعلومات في وقتها ومن المتعامل مباشرةً دون وساطة ولا بيروقراطية.

3- ضرورة إنشاء ملحق اقتصادي إلى جانب الملحقين الثقافي والعسكري، والذي سيلعب الدور الأساسي في الترويج للمناخ الملائم للاستثمار والعمل على جلب المستثمرين ومساعدتهم في إنشاء مشاريعهم .

4- تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية في كل القطاعات في إطار الترويج للتجارة الوطنية من خلال إيجاد فروع بنكية في الخارج من أجل تسهيل تحويل أموال المصدرين وإيجاد حل لإشكالية التوطين ونظام الصيرفة.

5- تفعيل المكتب الذي أنشأته وزارة الخارجية مؤخراً لمتابعة الشؤون والبعثات الدبلوماسية الاقتصادية في الخارج وإعادة الإعمار، وأن يكون حلقة ربط بين الأسواق الخارجية بمستثمريها ورجال أعمالها وشركاتها وفعالياتها الاقتصادية وبين الداخل السوري سواء كجهات حكومية أو فعاليات اقتصادية من القطاع الخاص.

6- تفعيل المشاركة السورية في المعارض والمؤتمرات الدولية، خاصةً التي تقيمها الدول الصديقة باعتبار أن المعارض والمؤتمرات تشكل عملية تسويق وجهاً لوجه، وعملية ملاقاة العرض مع الطلب لدعم وترويج الصادرات السورية من خلال معالجة الطلبات الواردة.

7- إنشاء مجلس للدبلوماسية الاقتصادية خاصة في مرحلة إعادة الإعمار بسورية يضم في عضويته وزراء الفريق الاقتصادي مع رؤساء الاتحادات في قطاع الأعمال الخاص، يعمل فيه فريق متخصص تتوزع مهامه من التسويق الدولي وإدارة المفاوضات التجارية والاستثمارية وإدارة التمويل الدولي والمخاطر، إضافةً لإدارة التقصي وجمع البيانات وتحليلها، ويقوم هذا المجلس بوضع مشروع استراتيجي للدبلوماسية الاقتصادية السورية لفترات زمنية محددة (قصيرة – متوسطة – طويلة) يتم إقرارها في مجلس الوزراء.

8- أن تقوم وزارة الخارجية بالتعاون مع وزارات الدولة والاتحادات المعنية بإعادة النظر في خريطة علاقات سورية الاقتصادية والتجارية مع دول العالم على ضوء أولويات الاحتياجات السورية ومعرفة مكامن قوة الدول التي يتواجدون فيها بما يحقق الفائدة المرجوة على جميع الأصعدة الاقتصادية والعلمية والثقافية.

9- إن التعافي على المستوى الوطني يجب أن يكون مدعوماً بمبادرات استباقية على المستوى الدولي، أما التحدي الآخر يكمن في بناء القدرات وتوظيف دبلوماسيين مؤهلين يتمتعون بالمعرفة الاقتصادية ولذلك يتوجب تزويد الدبلوماسيين الاقتصاديين بتدريب شامل حول القضايا الاقتصادية والتجارية.[13](1)

References:

Arabic References:

1- Tan Haojun: China is expanding the concept of economic diplomacy, online : http://arabic.people.com.CN

2- Diplomacy is a tool for economic recovery, Ruqayyah Al Balushi :2020/8/20 ، http://www.albayan.ae

3- Suha Shwaihna: Economic Diplomacy, Master Thesis, Faculty of Law, University of Aleppo, 2013.

4- Susanna Al-Masah: Economic deterrence between the dilemma of international consensus and the expansion of smart sanctions, Strategic Transformations Supplement, Issue 213, July 2018.

5- Fatih Amara: The role of economic blocs in global economic governance, the BRICS group as a model, a master's thesis, Algeria, Batna, 2014-2015.

6- Fatima Ahmadi: Economic Diplomacy for Rising Powers, International Politics Journal, Issue 212, April 2018.

7- Maher Melandi: International Economic Clusters, Specialized Legal Encyclopedia, Volume 2, Damascus 2010.

Foreign References:

1- Lee, Donna and Brian Hocking " Economic Diplomacy" in Robert A. Denemark (ed). The International studies Encyclobedia, Vol, II, 2010.

2- Gauteng province provincial treasury, Republic of South Africa, South Africa's position Brics Quartery bulletin cannual report January, March 2013.

3- Oleg Karpovich, Global Governance: past, present and future (Bloomington: author house, 2013).

4- Eric Hellen, the satus quo Crisis: Global financial governance after 2008 meltdown (New York): (Oxford University press. 2014).

5- Oxfam policy brief "The Brics Development Bank: why the world's newest global bank must adopt apro – poor Agenda" (Oxfam Policy brief, 11 July, 2014.

[13] **(1) الدبلوماسية أداة للتعافي الاقتصادي، رقية البلوشي، 2020/8/20: http://www.albayan.ae**