



جامعة المنصورة

كلية الحقوق

قسم القانون الدولي العام

بحث لاستكمال درجة الماجستير في القانون الدولي العام بعنوان:

الدبلوماسية الاقتصادية

(دراسة في ضوء أحكام القانون الدولي العام)

الإشراف:

أ.د عبد الله محمد عبد الله الهوارى

أستاذ القانون الدولي العام ووكيل

كلية الحقوق لشئون خدمة المجتمع وتنمية البيئة

– جامعة المنصورة

إعداد الباحثة: انتصار بنت سالم بن هويشل السيابية

المنصورة

٢٠٢٠م / ١٤٤٢هـ

تمهيد:

هذه الدراسة تتناول الدبلوماسية الاقتصادية بالبحث من حيث إنها شكل الدبلوماسية المعنية والمؤثرة بالعلاقات الاقتصادية دولياً، وتُعدُّ نشاطاً اقتصادياً للدبلوماسية موازياً في الأهمية للنشاط السياسي ومنطوياً على التجارة الدولية، والمساعدات الاقتصادية، وقضايا التنمية، والعلاقات الدولية المالية والاستثمارات وغيرها من النشاطات الاقتصادية الدولية، التي تستلزم مساعيً وجهوداً تُدار على مستوى رسمي دبلوماسي لتنظيمها، وممارستها وتعزيزها. وقد تم تناولها من خلال ثلاثة مباحث، هي:

المبحث الأول: الدبلوماسية الاقتصادية (النشأة والمفهوم)

المطلب الأول: نشأة وتطور الدبلوماسية الاقتصادية

الدبلوماسية الاقتصادية ظاهرة هي أقدم شيوعاً من المصطلح، ولا تُعدُّ شكلاً جديداً للدبلوماسية من حيث الممارسة أو الوجود؛ فقد كان ينظر إليها على أنها المسار المهني الثانوي للدبلوماسي، باعتبار أن النشاط الأساس للدبلوماسي يكون في المجال السياسي فقط.

وكونها عُرِّفت سابقاً بالدبلوماسية التجارية؛ فكثير من الباحثين يرجع بالظاهرة إلى التبادلات التجارية بين الحضارات القديمة، ومنهم من يرجعها إلى الاستكشافات التجارية التي بدأت مع الحركات الاستعمارية التوسعية، وهذه تُعدُّ أدلة على الظهور المبكر للدبلوماسية التجارية، وهناك من يرجع بها إلى تأميم الصناعات في كثير من البلدان في الخمسينات والسبعينات من القرن الماضي، ما أدى بالدبلوماسيين إلى المشاركة بشكل تدريجي في المسائل التجارية بهدف المساعدة على بيع المنتجات الصناعية المؤممة^١، وتقدِّم آثار تاريخ الحضارات القديمة المتعاقبة كالمصرية مثلاً؛ دليلاً على اتفاقات تجارية أبرمت مع دول شرق آسيا. كذلك الحال مع رحلات الاستكشافات البحرية نحو الشرق والغرب في القرن الخامس عشر كرحلة فيسكو دي جاما، وتطوير الدول الأوروبية لعلاقاتها التجارية مع العالم؛ من خلال الاستيلاء على الدول وتحويلها إلى مستعمرات في القرن السادس عشر حتى القرن العشرين^٢.

مع نهاية القرن الثامن عشر، ظهر عصر الاستثمارات والتفاعل ما بين البنوك، والشركات والحكومات، فلم يُعدَّ العمل الدبلوماسي محصوراً في التفاوض على الظروف العامة للأعمال بل استُخدم وسيلةً للضغط من أجل إبرام العقود والمعاهدات بين الدول، وأصبحت الدبلوماسية الاقتصادية غير مقتصرة على التجارة بل وسيلة لتطوير الأعمال. وفي عهد الرئيس الأميركي وليم هوارد تافت ١٩٠٩-

١- عبد الحميد مشري، الدبلوماسية الاقتصادية في عصر العولمة، رسالة ماجستير، (الجزائر: جامعة الجزائر، كلية العلوم السياسية والإعلام، ٢٠١٠م) ص ٢٨، ٢٩.

٢- رضوان أحمد الفتيحي، ملخص الدبلوماسية الاقتصادية لسعادة السفير محمد مطهر العسبي، (موقع إلكتروني: المكتبة الدبلوماسية اليمنية، تاريخ النشر مارس ٢٠١٢م)، الرابط: https://lib-diplomatic.blogspot.com/2012/03/blog-post_19.html، تاريخ الزيارة ٢٨/٦/٢٠١٨م.

١٩١٣ انتهجت الولايات المتحدة الأمريكية سياسة خارجية سُمِّيَتْ آنذاك بدبلوماسية الدولار؛ لتوسيع تجارتها من خلال دعم مشاريعها في أميركا اللاتينية والشرق الأوسط خاصة في الصين، من أجل الحصول على امتيازات خاصة لِمَدِّ السكك الحديدية، تلتها بعد ذلك بريطانيا، فرنسا، وألمانيا^٣.

وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية وما خَلَفَتْه من خسائر ودمار اقتنعت الدول بضرورة التكتل في منظمات دولية تتحمل مسؤولية حفظ السلم والأمن الدوليين، ومنذ ١٩٥٠ كانت المفاوضات الاقتصادية على كل المستويات حادة، وبرزت ظاهرتان جعلتا الدبلوماسية الاقتصادية دبلوماسية أكثر نشاطاً في العصر الحالي؛ هما^٤:

- ١- تراجع التوترات السياسية العالمية خاصة بعد نهاية الحرب الباردة وما صحبته معها من زيادة اللاتوازن الاقتصادي، والمالي، والتجاري، والبيئي؛ في ظل العولمة والاعتماد المتبادل بين الدول.
- ٢- صعود دول ناشئة كالصين، والهند، والبرازيل، إلى جانب القوى الاقتصادية التقليدية كالولايات المتحدة الأميركية، وروسيا، وأوروبا، التي أوضحت عدم التوازن المتراكم بين الاقتصاديات في ظل العشر أو العشرين سنة الأخيرة من القرن الماضي؛ ما أوجد حالة اللأمن الاقتصادي^٥.

لهذه الاسباب وغيرها بدأت السياسات في التجارة الدولية تأخذ طابعاً آخر في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية، فبدأت كل دولة متقدمة أو نامية تحاول تنظيم علاقاتها التجارية بالشكل والمضمون المنسجم مع توجهاتها للمرحلة المقبلة، آخذةً في الاعتبار ضرورة إحداث التنمية، أو المحافظة على الوضع القائم على المستوى المطلوب^٦.

بعد نهاية الحرب الباردة احتل المتغير الاقتصادي دور الريادة في العلاقات الدولية مساهماً إلى حدٍ كبير في تطوير الخدمات التجارية والمالية عن طريق تطوُّع الدول، وسعيها لأن يكون لها النصيب الأكبر في عالم المال والأعمال. كما ظهرت تحديات جديدة متعلقة بالجانب الاقتصادي؛ حيث أصبحت الصفقات الكبرى للاستثمار والتجارة الخارجية بالمستوى نفسه من الاهتمام الذي كانت تعطيه السلطة التنفيذية قبل أكثر من عقدين من الزمن للمسائل العسكرية والسياسية في إطار التحولات فأضافت لوظيفة الدبلوماسي جوانب كثيرة كأن يتفاوض في رأس المال، وعوامل الإنتاج، واستمالة الطرف الآخر لتحفيز النمو في دولته، وصار التجار والمندوبون الماليون هم سفراء الدولة في الخارج^٧.

٣ - هاجر أوناف، مرجع سابق، ص ٢٢.

4- Guy carron de la carriere 'previous reference' p.33.

5- Michel SAPIN، "la sécurité collective par la diplomatie économique"، revu géoéconomique. n°56، édition choiseul، (hiver 2010-2011)، pp29٣٠ ، .

٦- جاسم محمد، التجارة الدولية، (عمان: دار زهران، ٢٠١٣)، ص ١٢٢.

7- Guy carron de la carriere 'previous reference' p.3٥.

وأضحت الدبلوماسية الاقتصادية إحدى الآليات المركزية لتحقيق أهداف التنمية والرخاء، وتوسعت لتشمل كافة النشاطات الاقتصادية الأخرى، وصارت مصطلحاً متداولاً في كل الدول تقريباً، واعتُبرت محوراً مهماً في السياسة الخارجية للدول، وفي كثير من الحالات يقودها رؤساء الدول أنفسهم^٨.

المطلب الثاني: مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية

إن الدبلوماسية علمٌ ذو فروع متعددة وتخصصات دقيقة، منها أنها: "النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي". وعَدَّ هذا التعريف الدبلوماسية فنَّ حُسْن استخدام العوامل الاقتصادية لحل المشكلات السياسية العالقة بين الدول^٩. وعُرِّفَتْ أنها: "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"^{١٠}.

وهي أيضاً: "الدبلوماسية القائمة على المساعدات الاقتصادية التي تقدم للدول بشكل ثنائي أو جماعي وبكافة أشكالها. وهذه الدبلوماسية يمكن أن تكون صورة جديدة للدبلوماسية الاستعمارية"^{١١}.

والدبلوماسية الاقتصادية أيضاً: "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)"^{١٢}.

ووفق المفهوم التقليدي؛ هي إدارة العلاقات الدولية بين الدول والكيانات الدولية الأخرى في السياسة العالمية من قبل الممثلين الرسميين بوسائل سلمية. ووفق المفهوم الحديث هي: إدارة العلاقات بين الدول، وبين الدول والممثلين الآخرين^{١٣}.

أمَّا قاموس الدبلوماسية لبريدج وجيمس فإنه يعرّف الدبلوماسية الاقتصادية أنها المعنية بقضايا السياسة الاقتصادية، وتتضمن عمل الوفود والمندوبين في المؤتمرات التي ترعاها هيئات مثل منظمة التجارة العالمية. كما يتضمن جزءاً من عملهم الإبلاغ عن السياسات الاقتصادية والتطورات في الدول الأجنبية، وتقديم المشورة والنصح بشأن أنجح الطرائق للتأثير على الدول الأخرى. فالدبلوماسية الاقتصادية توظف الموارد الاقتصادية كمكافآت أو عقوبات في السعي لتحقيق أهداف سياستها الخارجية،

٨ - عبد الحميد مشري، مرجع سابق، ص ٥١.

٩ - عطا محمد صالح زهرة، في النظرية الدبلوماسية، (عمّان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، ٢٠٠٤م)، ص ١٠٨.

١٠ - عماد حبيب دويلات، الدبلوماسية الاقتصادية، (اللاذقية: دار المرساة، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م)، ص ٦.

١١ - علي حسون الشامي، الدبلوماسية نشأتها وتطورها ونظام الحصانات والامتيازات الدبلوماسية، (عمّان: دار الثقافة، الطبعة ٥،

٢٠١١م)، ص ١١.

12- Nicoleta Vasilcovschi, Commercial diplomacy importance and the role of peace promoter in the globalisation Ed. (Romania: Iasi University Press, 2005) p28.

13- Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference , p5.

وهذا ما يُعرّف باسم "فن إدارة شؤون الدولة بالدبلوماسية".^{١٤} بمعنى: أن الدبلوماسية الاقتصادية تتعلق بعملية تعزيز السياسات المتعلقة بالإنتاج وحركة تبادل السلع والخدمات والعمل والاستثمار في البلدان الأخرى.

ومن خلال التعاريف السابقة وغيرها للدبلوماسية الاقتصادية نخلصُ إلى أنها تُعدُّ فرعاً من الدبلوماسية السياسية باستعمال الدولة لمقدّراتها الاقتصادية من أجل تحقيق المصالح القومية؛ بالتأثير على الدول الأخرى، وتنويع وتطوير الاقتصاد الوطني، وتوجيه السلوك السياسي للدول بما يخدم مصالحها. ومن جهة أخرى يمكن عدّها إحدى آليات تحقيق الأمن والاستقرار؛ من خلال مجموع النشاطات الدبلوماسية المرتبطة بالنشاطات الاقتصادية فيما وراء الحدود الوطنية التي تباشرها الدولة والفواعل غير الدولانية في العالم الواقعي.^{١٥}

المطلب الثالث: صور وأشكال الدبلوماسية الاقتصادية

للدبلوماسية الاقتصادية أوجه كثيرة تختلف باختلاف الدول والأهداف التي تسعى لتحقيقها، وترتبط باختلاف الفواعل التي تمارسها وعند أيّ المستويات، وبشكل عام فإن ما تفرضه الممارسة العملية في الواقع تظهر أن الدبلوماسية الاقتصادية تأخذ غالباً أحد الشكلين؛ ما هو مشتق من الجانب الترهيب في الاقتصاد مثل العقوبات الاقتصادية، والحظر الاقتصادي، والضغط الاقتصادي، والمقاطعة الاقتصادية أو المطالبة بالديون، والآخر مشتق من الجانب الترغيب في الاقتصاد، مثل شطب وإعادة جدولة الديون، والتكامل الاقتصادي، والامتيازات الاقتصادية، والمساعدات الاقتصادية، والمنح الاقتصادية، والأفضلية التجارية، وغير ذلك، وفيما يلي سيتم تناول بعض أوجه الدبلوماسية الاقتصادية من حيث تصنيفها ضمن (الترغيب والترهيب).

الفرع الأول: الترغيب

يُقصد به منح المساعدات للدول المتعاونة، وشطب وإعادة جدولة الديون، والتكامل الاقتصادي، والامتيازات الاقتصادية، والمساعدات الاقتصادية، والمنح الاقتصادية، والأفضلية التجارية، وغيرها^{١٦}، والدول المتعاونة هي التي تتماشى سياساتها مع مطالب الدولة المانحة. ومنها تقديم الولايات المتحدة معونات ضخمة لباكستان نظير خدماتها للأمريكيين في حرب أفغانستان منذ عام ٢٠٠١، حيث تقوم المساعدات الخارجية بنقل موارد حقيقية من الحكومات أو المؤسسات في الدول الغنية إلى حكومات الدول الأقل نمواً، وهذه المساعدات قد تكون مَنحاً أو قروضاً، من دول أو منظمات دولية، وتشكّل عاملاً محفزاً

١٤- عبد الحميد مشري، مرجع سابق، ص ٣١.

١٥- هاجر أوناف، مرجع سابق، ص ١٧.

١٦- صلاح الدين حمد، أثر الدبلوماسية الاقتصادية في التنمية الاقتصادية-سورية نموذجاً، رسالة دكتوراه، (دمشق: جامعة دمشق، كلية

الاقتصاد، ٢٠١٥)، ص ١١٦.

لإحداث التغيير في الدول المتلقية لها، فقد نجحت المساعدات الاقتصادية أحياناً كثيرة، في إيجاد الظروف لتحسين مستوى معيشة الفقراء وتمكينهم من العمل وزيادة الدخل، وفشلت في بعض الأحيان.^{١٧} **وتعرّف المساعدات الاقتصادية** أنها: عملية توظيف الموارد الاقتصادية بوصفها أداة للتأثير في السلوك الداخلي والخارجي للدول الأخرى بـغية تحقيق غايات سياسية أو اقتصادية، والهدف من ذلك تقديم إغراءات بدلاً من العقوبات، وقد تكون على شكل منح أو هبات.^{١٨} وعلى الرغم من تعدد المساعدات واختلافها من دولة لأخرى؛ إلا أنه يمكن إجمال دوافع مانحي تلك المساعدات الاقتصادية في:

أدوافع سياسية: ترتبط هذه المساعدات بالمصالح الاستراتيجية للدول المانحة أو لأغراض أيديولوجية تتمثل في: تشجيع أنظمة الحكم المتلقية للمساعدات الاقتصادية، لإحداث التنسيق والتعاون في السياسة الخارجية للدولة المتلقية وحاجات الدول المانحة وتوجهاتها، ودعم أنظمة الحكم الصديقة والحفاظ على بقائها في السلطة أكبر وقت ممكن^{١٩}، وإعادة توزيع مراكز القوة، واحتواء مراكز قوى إقليمية ودولية.

ب-دوافع اقتصادية: تتمثل في تأمين اليد العاملة، وأسواق التصريف، ومجالات الاستثمار، بالإضافة إلى ضمان الحصول على المواد الأولية والحفاظ على مكانة شركات الدولة المانحة في الدول المتلقية، وهذه الدوافع تُعدّ انتصاراً للدبلوماسية الاقتصادية للدول المانحة، وتُمدد للتبعية التجارية من خلال فرض التزامات على الدول المتلقية أن تشتري جزءاً كبيراً من منتجات معينة للدولة المانحة، وهذا ما تفعله الدول الرأسمالية كأمريكا واليابان وفرنسا.^{٢٠} وفيما يلي **بعض صور الترغيب للدبلوماسية الاقتصادية:**

١- **شطب وإعادة جدولة الديون الخارجية:** عندما تصل مديونية أيّ دولة إلى مستويات عالية جداً، تعجز معها الدولة المديونة عن خدمة دينها، تحصل أزمة مديونية للدولة المديونة ترغمها على القيام بمفاوضات مع الدائنين من أجل تغيير جدول السداد، وإعادة ترتيب المستحقات بالشكل الذي يسمح لها بالاستمرار اقتصادياً لسداد الدين^{٢١}، فتكون الدبلوماسية الاقتصادية متداخلة ومتبادلة بين الطرفين لكن باختلاف الأهداف لكل منهما، فمثلاً قد تكون الشروط السهلة من قبل الدائن وجهاً حميداً لدبلوماسيته، يعطي من خلالها المدين فرصة للاستمرار في عملية التنمية، وقد تكون عبارة عن عملية تدوير للدين فقط، وقد تكون هذه الديون أداة للضغط من أجل مطالب معينة. ولأن بعض الدول النامية فقيرة وضعيفة الدخل، لم تعد قادرة -في كثير من الأحيان- على حل إشكالية المديونية المتركمة؛ تبادر الدول المانحة والهيئات

17- Ian Goldin & Halsey Rogers & Nicholas Stern , The Role and Effectiveness of Development Assistance, Lessons from World Bank Experience, A Research Paper (Washington: The World Bank, 2014) p2.

١٨- مبارك سعيد العجمي، المساعدات الاقتصادية كأداة من أدوات السياسة الخارجية الكويتية، رسالة ماجستير (عمّان: جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١١م)، ص١٧.

١٩ - سارة عبد اللطيف الزايد، المساعدات المالية الكويتية وأثرها على علاقاتها العربية، رسالة ماجستير، (عمّان: جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١٢م)، ص٤٢.

٢٠ - سارة عبد اللطيف الزايد، مرجع سابق، ص٣٩.

٢١ - عبدالغفار فاروق، الدين العام الخارجي وسياسة تحويله لاستثمارات أجنبية دراسة الحالة المصرية، (الجزائر: مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، العدد ١٧، ٢٠١٧م)، ص٤٣.

التنموية الدولية، بطرح حلول مُتعددة لتخفيف عبء المديونية وتقليصها، لكن بشروط تتطلب تنفيذ إصلاحات عميقة في إطار برامج تخفيف الفقر، التي يربطها صندوق النقد الدولي -على سبيل المثال^{٢٢}. وقد تكون إعادة الجدولة، عبارة عن عملية ضغط اقتصادي، يتم فيها تصعيب للشروط الخاصة بإعادة الجدولة للديون المستحقة، والهدف من ذلك زيادة أزمة ديونها الخارجية، ما يؤدي إلى الضغط بشدة على صناعة القرار الاقتصادي فيها، كما في الحالة الإيرانية^{٢٣}. وقد تُعفي الدول الغنية دولاً أخرى من ديونها مقابل مواقف سياسية معينة؛ كما تم إعفاء مصر من ديونها العسكرية البالغة ٧,١ مليار دولار مكافأة لموقفها من حرب الخليج ١٩٩١^{٢٤}.

22 -Udaibir S. Das.Michael G. Papaioannou and Christoph Trebesch ،Sovereign Debt Restructurings 1950 - 2010 Literature Survey ،Data ،and Stylized Facts ،IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund, IMF Institute, August 2012) p16.

٢٣- مصطفى اللباد، العقوبات المفروضة على إيران (موقع إلكتروني: موسوعة المعرفة، تاريخ الزيارة: ١٢/١/٢٠١٩م) الرابط: www.marefa.org

٢٤ - صباح نعوش، إعادة جدولة الديون الخارجية، (موقع إلكتروني: جريدة الديار التونسية، تاريخ النشر: ٢/٤/٢٠١٨م، تاريخ الزيارة: <https://addiar.net/2018/02/04/%D8%A5>) الرابط: ٦/٦/٢٠١٨م)

٢- **التعاون الاقتصادي:** يعد التعاون الاقتصادي وجهاً للدبلوماسية الاقتصادية، والمثال الواضح عليه هو جهود دول البريكس لتوثيق الروابط التجارية والاقتصادية بين اقتصادياتها؛ الأمر الذي يعود بالفائدة على دول المجموعة وعلى الاقتصاد العالمي أيضاً، حيث نتج عن هذا التعاون نموٌّ في حجم التجارة بينها خلال العقد الماضي (٢٠٠٠-٢٠١٠)؛ فازداد حجم التبادل التجاري بين الدول الخمس بمعدل سنوي بلغ ٢٨% ليصل إلى قرابة ٢٣٠ مليار دولار أمريكي، كما وصلت نسبة مساهمتها في إجمالي الناتج المحلي العالمي إلى ١٨% عام ٢٠١٠. وقد لعبت الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتمويل التنمية من قبل دول بريكس في بعض الدول النامية، دوراً كبيراً في بعض الدول، واقترب حجم التجارة بين دول بريكس وهذه الدول -معظمها في أفريقيا- إلى نحو نصف حجم التجارة المشتركة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، وكان هذا التعاون بمثابة دافع لتحقيق التنمية في هذه الدول ٢٥.

٣- **الأدوات السياسية:** تعد التنازلات السياسية وجهاً آخر للدبلوماسية الاقتصادية، ومثالها التنازلات التي تقدمها دولة لدولة أخرى مقابل الحصول على مساعدات اقتصادية، حيث يتخلى فيها طرف عن بعض مبادئه مقابل الحصول على مكاسب اقتصادية، والمثال عليه هو حالة السلطة الفلسطينية في أوسلو^{٢٦}. وهي بوصفها دبلوماسية اقتصادية قد تتمثل بحجب تعامل الدولة التي تقبل المعونة مع دول أجنبية أخرى لا تريدها الدولة صاحبة المعونة، أو تأييد الدولة المتفضلة بالمعونة في مواقفها السياسية والإعلامية، على الرغم من عدم انسجامها مع موقف الدولة الهدف، وتغيير قوانين داخلية في الدولة لصالح الدولة المانحة للمعونة، وباختصار التنازل عن سيادة الدولة مقابل المعونة، فتغير قوانينها وتحدد سياستها الخارجية بما يتلاءم مع الدولة التي تقدم المعونة الأمر الذي ينطبق على حالة التنازلات التي قدمتها مصر، وسيرها في فلك الولايات المتحدة الأمريكية^{٢٧}.

٢٥ - صلاح الصيعري وأحمد البكر، الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، ورقة عمل (الرياض: إدارة الأبحاث

الاقتصادية، مؤسسة النقد العربي السعودي، ٢٠١٦م)، ص ٥.

26- Jeremy Wildeman & Alaa Tartir, Can Oslo's Failed Aid Model Be Laid to Rest? (website: The Palestinian Policy Network, Published Online 18/9/2013, visit 2/1/2019) link: <https://al-shabaka.org/briefs/can-oslos-failed-aid-model-be-laid-rest/>.

٢٧ عبد الرحمن عبد الخالق، أضواء على أوضاعنا السياسية (الكويت: دار القلم، الكويت، ١٩٧٨م)، ص ٢٨.

٤- التكتل الاقتصادي: يعد التكتل الاقتصادي أداةً دبلوماسيةً تلجأ إليها الدول من أجل زيادة أرباحها وتحقيق أهداف مشتركة وتوسيع سوقها الداخلية أو لأهداف أخرى، ومثال ذلك هو منظمة الأوبك – منظمة الدول المصدرة للنفط - التي تُعدُّ تعبيراً عن الدبلوماسية الاقتصادية لكل الدول الأعضاء، وتهدف إلى التنسيق بين الأعضاء وتوحيد السياسات البترولية وإقرار السعر العادل لكل من المنتجين والمستهلكين بهدف تحقيق الاستقرار والتوازن في أسواق البترول، وضمان استمرار تدفقه للدول المستهلكة بأسعار مناسبة، وضمان عائد عادل لرأس المال المستثمر في صناعة البترول، كما تهدف إلى تحقيق الاستقرار لسوق البترول العالمي، وتحقيق مستويات متوازنة لأسعار البترول العالمية بما يحقق مصالح المنتجين والمستهلكين على حدٍ سواء.^{٢٨} والأمثلة كثيرة على قيام التكتلات الاقتصادية في العالم؛ كالسوق الجنوبي (ميركوسور) والسوق الكاريبي (كاريكوم)، وتجمع الأندين، وفي آسيا تجمع الآسيان لدول جنوب شرق آسيا، وتجمع السارك لدول جنوب آسيا، وفي أفريقيا السوق المشتركة لجنوب وشرق أفريقيا، وتجمع الجنوب الأفريقي للتعاون والتنمية، والجماعة الاقتصادية لغرب أفريقيا، والتكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية (NAFTA)، وهذه التكتلات تعبر عن دبلوماسية اقتصادية للدول المجتمعة فيها.

٥ - التكامل الاقتصادي: التكامل الاقتصادي في مفهومه الحديث هو عملية سياسية اقتصادية واجتماعية مستمرة باتجاه إقامة علاقات اندماجية متكافئة لتحقيق مصالح اقتصادية متبادلة وتحقيق عوائد مشتركة من خلال إيجاد مزيد من التداخل بين الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، للدول الداخلة فيه^{٢٩}.

ويُعرَّفُ على أنه تنسيق بين دولتين أو مجموعة من الدول يقوم على أسس متفق عليها الغرض منه تقليل التباين بين الوحدات الاقتصادية وتنسيق النشاط الاقتصادي لهذه الدول، أو هو عبارة عن الإجراءات التي تتخذها دولتان لتخفيف القيود المعرّقة لتبادل المنتجات بينها، كالرسوم الجمركية. ^{٣٠}ويعد التكامل أعلى مراحل التكامل الاقتصادي، وعادةً ما تتم التفرقة بين التكامل الاقتصادي والتعاون الاقتصادي، فيعبر الأخير عن تسهيل بعض العقبات في مجال العلاقات الدولية؛ أي أنه يتضمن العمليات التي تتم بين دولتين أو أكثر في مجال اقتصادي معين لتحقيق هدف مشترك، لفترة محدودة وعلى أساس المعاملة بالمثل مع

٢٨- وزارة البترول المصرية (موقع إلكتروني: وزارة البترول المصرية، منظمة الدول المصدرة للبترول – أوبك، تاريخ الزيارة ٢٠١٨/١٢/١٢م) الرابط: www.petroileum.gov

٢٩- كمال مقروس، دراسة مقارنة بين التجربة الأوروبية والتجربة المغربية (الجزائر: جامعة فرحات عباس، ٢٠١٣م)، ص٧.

٣٠ - منتظر سعد البطاط، التكامل الاقتصادي وأثره على الاقتصاديات العربية (البصرة: العدد ٢١، المجلد الخامس، حزيران ٢٠٠٨م)، ص١٥.

احتفاظ هذه الوحدات بخصائصها المميزة، في حين أن التكامل هو إزالة العقبات والعوائق ليصبح الاقتصاد كتلةً واحدةً.^{٣١}

الفرع الثاني: الترهيب

هو منع المساعدات وفرض العقوبات على الدول المناوئة، المناهضة أو التي لا تتماشى سياساتها مع مطالب الدولة المانحة، وهذا النوع من الدبلوماسية الاقتصادية يمكنه أن يستخدم وسيلة عقابية، فيلعب دور المنذر في التبادلات الدولية، والمقيد لتصرفات الطرف الآخر، قد توقف الدول المانحة مساعداتها إلى الدول المتلقية تحت ذريعة انتهاك الأخيرة "حقوق الإنسان"، كوقف الولايات المتحدة الأمريكية للمساعدات الاقتصادية التي كانت تقدمها للسودان عام ١٩٩٧، وتطبق العقوبات الاقتصادية لمجموعة متنوعة من الأسباب، كمعاقبة أو إضعاف الدولة المستهدفة، لحثها على تغيير في سياستها، أو لإحداث تغيير في النظام، وقد تكون العقوبات الاقتصادية من طرف واحد، مثل فرض الولايات المتحدة من جانبها فقط للعقوبات، بهدف إقناع دولة مستهدفة بالعقوبات إنهاء جهودها للحصول على أسلحة الدمار الشامل، كما هو الحال مع ليبيا في عام ٢٠٠٣.^{٣٢}

تعد العقوبات الاقتصادية من الأدوات الأكثر استخداماً في العلاقات الدولية، وقد استُخدمت بشكل متزايد منذ عام ١٩٩٠، تأكيداً على الدور المهم الذي يمكن أن تقوم به الأطراف الخارجية من أجل إنهاء الصراعات عن طريق العقوبات الاقتصادية،^{٣٣} وتفرض هذه العقوبات لأسباب من بينها: النزاعات المدنية والسياسية والعنف في دول العالم، ومن الأمثلة على ذلك، فرض عقوبات على الدول التي عانت من الحرب الأهلية، مثل ليبيريا ويوغوسلافيا والسودان ورواندا، وأذربيجان وكمبوديا.^{٣٤}

وقد قادت الولايات المتحدة المجتمع الدولي من أجل فرض عقوبات اقتصادية على الجمهورية الإسلامية الإيرانية، في محاولة لتغيير الحكومة فيها، بعد انتصار الثورة فيها عام ١٩٧٩؛ لأنها تعد هذه الدولة من الدول التي ترعى الإرهاب الدولي، ولها سجلٌ سيءٌ في مجال حقوق الإنسان، ولكونها تطور برنامجاً نووياً، وتمتلك أسلحة وصوراً يخ تَهْدِدُ الاستقرار في منطقة الشرق الأوسط.^{٣٥}

والصين استخدمت العقوبات في بعض الأحيان للأسباب نفسها التي تقوم بفرضها الدول الأخرى، فالعقوبات الاقتصادية منخفضة التكلفة نسبياً ومنخفضة المخاطر، فقد هدّدت الصين بفرض عقوبات ضد

^{٣١} - منتظر سعد البطاط، مرجع سابق، ص ٢٥.

32- 2nd Report of Session 2006-07 house of lords, the impact Economic sanction (London: Published by the Authority of the House of Lords,2007) p2.

33 - Helen Osieja, Economic sanctions as an instrument of foreign policy of the United States: in the case of the U.S (Florida: Published by Dissertation,2006) p12-13.

34 - Stephen Collins, The Efficacy of Economic Sanctions, Economic Sanctions and American Foreign Policy in the Unipolar Era, (Kennesaw: Kennesaw State University,2009) p2-8.

35 - Dianne E. Rennack, Iran: U.S. Economic Sanctions and the Authority to Lift Restrictions (Washington: Congressional Research Service,2018) p3.

الشركات التي تبيع الأسلحة إلى تايوان، ما جعل الأوربيين أمام خيارين؛ بيع السلاح إلى تايوان أو عدم الوصول إلى الأسواق الصينية، فقامت الشركات بالضغط على دولها بالشكل الذي يناسب الصين، كما تستخدم الصين الضغط الاقتصادي لمنع زعماء أوروبا من لقاء الدلاي لاما، فرئيس الوزراء الإيطالي سيلفيو برلسكوني اعترف في فترة سابقة؛ أنه أمام خيارين: أحدهما الحفاظ على العلاقات التجارية مع الصين، والثاني يتعلق بحماية حقوق الإنسان في الصين³⁶.

ومن أهمّ الصور الأخرى للدبلوماسية الاقتصادية التي تنطوي على أفعال اقتصادية عقابية وكل ما يرتبط بالترهيب الاقتصادي من أجل تغيير نظام أو سلوك سياسي لدولة ما: المقاطعة الاقتصادية، والمعاملة الاقتصادية بالمثل، والحظر الاقتصادي، والتجسس الاقتصادي.

المبحث الثاني: أهمية وأهداف ومستويات وأطراف الدبلوماسية الاقتصادية:

تكون هذه الدبلوماسية أكثر قوة وفاعلية كلما كانت الدولة قوية اقتصادياً، وكلما امتلكت إنتاجاً اقتصادياً متطوراً وكبيراً مكّنها ذلك من المنافسة في السوق العالمية الحرة، ومكّنها أيضاً من توظيف مختلف وسائل الدبلوماسية الاقتصادية؛ كمنح المساعدات والقروض، أو منح التفضيلات التجارية، أو فرض العقوبات الاقتصادية، أو حتى الدخول في كتلتا اقتصادية.³⁷

المطلب الأول: أهمية الدبلوماسية الاقتصادية:

يزداد دور الدبلوماسية الاقتصادية أهميةً في النظام الاقتصادي الدولي، ويتسع مجالها، ويتطور ليختلف عن مجالها التقليدي لأسباب أهمّها:

- ١- زيادة عمليات التدويل وتعزيز الترابط بين دول العالم في النظام الاقتصادي العالمي، فهي تتحرك في مستويين هما التكامل الاقتصادي العالمي والإقليمي.
- ٢- التوسع السريع للمناطق الاقتصادية في العالم، وتحرير الاقتصادات الوطنية، عن طريق التجارة والاستثمارات الدولية والعدد المتزايد من الكيانات الاقتصادية العالمية.
- ٣- عولمة الاقتصاد العالمي الجديد على المستويين الكمي والنوعي؛ بتدويل القوى المنتجة عبر الشركات متعددة الجنسيات التي تشكل القوة الرائدة في السوق العالمية.
- ٤- إدخال الدبلوماسية ضمن أساليب الإدارة الحديثة؛ لتطوير التعاون بين الدول والمنظمات الدولية.
- ٥- زيادة دور الانفتاح على العالم الخارجي في النهوض الاقتصادي؛ بتنشيط الدبلوماسية الاقتصادية.

³⁶ - Reilly, James, China's Unilateral Sanctions (Washington: Center for Strategic and International Studies, 2012) p5-6.

³⁷ - فلاح النور رحموني، الدبلوماسية الاقتصادية في السياسة الدولية آلية تعاونية أم استغلالية، (الجزائر: مجلة دراسات حول الجزائر والعالم، العدد ٦، ٢٠١٧م)، ص ٢٠٧-٢٠٨.

- ٦- مسؤولية الدبلوماسية الاقتصادية عن وظيفة سياسية تشريعية لإيجاد إطار للتعاون الاقتصادي الدولي، ومسؤوليتها عن التعاون الاقتصادي الثنائي من خلال العديد من الطرائق؛ كتنظيم بعثات رجال الأعمال، والتحضير لمؤتمرات اقتصادية دولية، وتأمين وجود الشركات الوطنية في المعارض الدولية.^{٣٨}
- ٧- تعاضد دور التكتلات الاقتصادية في تحقيق التنمية الاقتصادية.^{٣٩}
- ٨- تقديم المساعدة المباشرة والدعم للشركات الوطنية، من وزارات الخارجية في الدول لإيجاد المستثمرين الأجانب المحتملين والترويج للمنتجات والخدمات في الخارج، وتقديم المعلومات عن فرص العمل للشركات الوطنية، ومساعدة الشركات في العثور على شركاء عمل محتملين، وحماية مصالحهم في هذه الأسواق.^{٤٠}

المطلب الثاني: أهداف الدبلوماسية الاقتصادية:

تختلف أهداف الدبلوماسية الاقتصادية من بلد لآخر؛ فقد تكون اقتصادية كتحقيق مصالح ذاتية للدول والحلفاء، وقد تكون سياسية كتغيير سلوك دول أخرى، وقد تكون استراتيجية كتغيير خريطة توزيع القوة، ومثال ذلك أهداف الدبلوماسية الاقتصادية الأمريكية هي تحقيق المصالح الاقتصادية للولايات المتحدة في الخارج، وتتمثل في^{٤١}:

١. وصول الصادرات الأمريكية إلى الأسواق العالمية، ووصولها إلى أسواق المواد الخام.
٢. صيانة النظم المالية الدولية ومراقبتها كي لا تصبح عرضة للاستخدام من قبل عناصر إجرامية وإرهابية.
٣. تشجيع اقتصاديات السوق في جميع أنحاء العالم، وإيجاد طلب دائم على الدولار.
٤. تصدير منظومة القيم الأمريكية، وتعزيز السيطرة على العالم.

أمَّا أهداف الدبلوماسية الاقتصادية الروسية؛ فهي:^{٤٢}

١. تعزيز موقع روسيا في مجموعة الثمانية، ومجموعة العشرين، التي تعدُّهما روسيا بمنزلة الأمم المتحدة الاقتصادية.
 ٢. تعزيز موقع روسيا في منظمة التجارة العالمية.
 ٣. تعزيز التعاون الثقافي مع الدول الأخرى من باب القناعة أن ممارسة الدبلوماسية الاقتصادية لا يمكن أن تتحقق ما لم يتم تفهم ثقافة الشعوب الأخرى.
- وأهداف الدبلوماسية الاقتصادية السلوفينية تتمثل في:^{٤٣}

38 - Michal Polgár, fruits of slovak economic diplomacy – inputs and challenges, Bratislava: University of Economics, Faculty of International Relations, 2014) p4.

٣- فوزية كرم، التكتلات الاقتصادية العالمية وانعكاساتها على الدول النامية، (بغداد: جامعة بغداد، مجلة العلوم السياسية، العدد ٤٣، ٢٠١١م)، ص١٨٦.

40 - Stanislav Raščan, Effective Economic Diplomacy – the case of Slovenia (Slovenia: PUBLIC enterprise, Quarterly Journal, 2013) p2-4.

٤١- Philipot Constance(2010). theory of war and strategy (Washington: the u.s army war college guide to national, security issues volume 1, 2010) p188.

٤٢ - صلاح الدين حمد، مرجع سابق، ص ٢٠.

١. تقديم الدعم للمصدرين السلوفينيين، ومساعدتهم في إيجاد فرص جديدة في الأسواق الخارجية التقليدية والجديدة.

٢. حماية الاقتصاد السلوفيني وتعزيزه؛ ضمن الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية الدولية.

٣. تطوير التعاون الاقتصادي متعدد الأطراف الذي تكون فيه سلوفينيا عضواً أو طرفاً.

إلا أن هناك قواسم مشتركة تشكّل جوهر الدبلوماسية الاقتصادية هي:

أ- تعزيز التصدير.

ب- تعزيز السياحة.

ت- جذب الاستثمار الأجنبي والبحث عن مجالات الاستثمار في الخارج.

ث- مساعدة رجال الأعمال في العثور على فرص لتصدير منتجاتهم، وتزويدهم بالاستشارات والخدمات اللازمة.

المطلب الثالث: مستويات الدبلوماسية الاقتصادية

تتعدد مستويات الدبلوماسية طبقاً لتعدد الأطراف التي تقوم بهذا العمل القانوني، كما أن القرارات الدولية المتعلقة بالعلاقات الاقتصادية والاتفاقيات الاقتصادية المتخذة في مستوى معين تؤثر على غيرها من القرارات والمواقف التي تُتخذ من قبل مستوى آخر؛ فنجد أنه في المفاوضات الدولية يوجد تفاعل بين مستويات مركبة لهذه الدبلوماسية، فقد تكون ثنائية، أو إقليمية، أو جماعية، أو متعددة الأطراف.^{٤٤}

الفرع الأول - الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية:

تشكل الدبلوماسية الثنائية جزءاً رئيساً من الدبلوماسية الاقتصادية، سواء أكانت 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 تُؤخذ على هذه الدبلوماسية ناحية سلبية مهمة؛ هي أنها تمنح الفوائد إلى الطرف الأقوى في المفاوضات، بما يمكنه من استغلال الطرف الأضعف بسهولة أكثر، وهي الدولة الأخرى التي تقف عاجزة عن المساومة نظراً لضعفها وحاجتها إلى الاتفاقية، فتجد نفسها مضطرة للتنازل عن بعض المزايا، ومنح بعض الامتيازات للطرف الأقوى^{٤٥}. أمّا الإيجابيات لهذا المستوى فهي كثيرة؛ حيث إن هذه الصفقات الثنائية تساهم بشكل كبير في تعزيز الاتفاقيات الأكثر تعقيداً التي تُعقد على المستوى الإقليمي أو العالمي، كما أن للدبلوماسية الاقتصادية الثنائية أهمية كبيرة في تحديد القواعد الإقليمية أو متعددة

⁴³ - Stanislav Raščan, previous reference, p5.

⁴⁴ - Anthony Aust ; previous reference,P 119.

٤٥ - سهى شويحنة، الدبلوماسية الاقتصادية، رسالة ماجستير، (حلب: جامعة حلب، قسم القانون الدولي، ٢٠١٣م)، ص ١١.

الأطراف التي يمكن أن تُطبَّق في الحالات المشابهة، ومثالها القواعد التي تحكم النزاعات الاقتصادية بين الولايات المتحدة واليابان يتم اللجوء إليها في نزاعات دول أخرى.^{٤٦}

الفرع الثاني -الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية:

يحظى البعد الإقليمي للدبلوماسية الاقتصادية بأهمية متزايدة، فعلى الرغم أن الاتفاقيات الاقتصادية في هذا المستوى تكون في معظم الأوقات بدافع سياسي؛ إلا أنها توفّر بطريقة سريعة العديد من الأسواق المفتوحة بشكل متجاور. فالدولة تسمح بحرية النشاط الاقتصادي الوطني عندما يكون ذلك ضمن إطار تجمع إقليمي، وهو في معظم الأوقات يتم ضمن دائرة تتكون من بلدان متقاربة جغرافياً في مستويات التطور الاقتصادي والأولويات السياسية المماثلة.

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.^{٤٧}

الفرع الثالث -الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية:

المستوى الجماعي للدبلوماسية الاقتصادية يجذب اهتمام الدول بشكل أقل ممّا هو عليه الوضع في الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية، أو الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف.^{٤٨} إلا أن لهذه الدبلوماسية الجماعية شكلاً خاصاً كمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، ومجموعة السبعة، ومجموعة الثمانية، ومنظمة الكومنولث، وغيرها من التجمعات الاقتصادية الدولية.^{٤٩} فعلى سبيل المثال؛ كانت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الدولية منتدى للعمل التحضيري لموضوعات عديدة، كاتفاقيات تحرير التجارة في الخدمات والاتفاقيات الزراعية ضمن إطار "الجات"، ومنظمة التجارة العالمية.^{٥٠}

الفرع الرابع -الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف:

تسعى هذه الدبلوماسية إلى دمج أنظمة متعددة لتعمل ضمن إطار نمط واحد منسق؛ كأنظمة منظمة التجارة العالمية، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والنشاط الاقتصادي للأمم المتحدة، والعديد من المنظمات المتخصصة في الاقتصاد.^{٥١}

46 - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, Economic Diplomacy in Practice: Domestic Decision-Making." In The New Economic Diplomacy (London: Ashgate, Global Finance Series, 3rd ed, 2011) p.15

١ - سهى شويحنة، مرجع سابق، ص ١٣.

٤٨ - سهى شويحنة، مرجع سابق، ص ١١-١٢.

49 -Thomas S. Axworthym, Canada and the G-8 (website: The Canadian Encyclopedia, Published Online 27/1/2005, Last Edited 4/3/2015, visit 2/1/2019) link: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/g8

50- Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference ,p١٦.

٥١ - سهى شويحنة، مرجع سابق، ص ١١.

إلا أن هذا المستوى من الدبلوماسية أظهر خلافات عديدة على الساحة الدولية بين المنظمات الحكومية والمنظمات غير الحكومية، وكذلك الخلافات بين الدول المتقدمة (دول الشمال)، والدول النامية (دول الجنوب)، فهذه الأخيرة تشتكي أن الدبلوماسية متعددة الأطراف تضعهم في موقف ضعيف في الاقتصاد العالمي، والدول المتقدمة تنمك بحجج انتهاك الدول النامية المتزايد للقواعد الدولية (كحقوق الإنسان، وعمالة الأطفال، والشروط الاجتماعية للعمل) في سياساتها الداخلية سبباً لرفضها في السماح لمنتجات الدول النامية من الدخول إلى أسواقها.^{٥٢}

المطلب الرابع: الأطراف المعنية بتحقيق الدبلوماسية الاقتصادية داخل الدولة وخارجها.

أفرزت التحوّلات الدولية المتسارعة فاعلين جُددًا في الحقل الدبلوماسي إلى جانب الدولة. كما أنّ تعقّد العلاقات الدولية وتنوّعها قد فرض على الدول ضرورة البحث عن قنوات دبلوماسية جديدة، تساعد على تجاوز النقص الذي يمكن أن يعترى الآليات الدبلوماسية التقليدية، وهذا ما يفسّر ظهور الدبلوماسية الاقتصادية من جهة، والتباين بين الدول في ممارستها للدبلوماسية الاقتصادية التي تبدأ أساساً في الداخل من خلال دمج المصالح الاقتصادية الوطنية في الأهداف السياسية الخارجية للدولة من جهة أخرى.^{٥٣}

الفرع الأول: أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية:

الدبلوماسية الاقتصادية لا تتأثر بالإطار المؤسسي الذي يتم العمل فيه، وفيما إذا كان ممثلو هذه الدبلوماسية ممثلين 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، فضلاً عن القطاعات العامة وتوجّهات الدولة.

وإذا قسّمنا أشخاص الدبلوماسية السياسية إلى أشخاص تابعين للسلك الدبلوماسي، وأشخاص غير تابعين للسلك الدبلوماسي؛ فإننا سوف نقسم أشخاص الدبلوماسية الاقتصادية إلى فاعلين وطنيين حكوميين، وفاعلين غير وطنيين حكوميين، وفاعلين دوليين.

أولاً: الفاعلون الوطنيون الحكوميون

سنقوم بدراسة الفاعلين الوطنيين الحكوميين وفق ما يلي:

١: السلطة التنفيذية للحكومة

في إطار الدبلوماسية الاقتصادية يكون الاهتمام منصباً على كيفية تعريف السلطة التنفيذية للمصلحة الوطنية وتحديدها، وفي كثير من الدول يأخذ مثل هذا التعريف والتحديد شكل جدال ونقاش معقد بين

52 - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference , p.16

^{٥٣} - مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحوّلات الدولية الراهنة، (الجزائر: مجلة المفكر، العدد ٣، ٢٠٠٨م)، ص ٨٦.

الأقسام، أو بين الإدارات المختلفة^{٥٤}. فعلى سبيل المثال مفاوضات التجارة متعددة الأطراف تتطلب من السلطة التنفيذية لكل حكومة أن تحقق إجماعاً من عدد كبير من الأقسام الحكومية المختلفة لِمَا يتم التوصل إليه أثناء المفاوضات من معاهدات واتفاقيات^{٥٥}.

فالقُدرة الحقيقية على التفاوض أصبحت بأيدي الاختصاصيين، الذين ينتقلون بين العواصم ويتفاوضون مباشرة، ولا تلعب السفارات إلا دوراً ثانوياً في هذه المفاوضات^{٥٦}، وسيكون للخبراء الاختصاصيين تأثير حقيقي في النتائج ودور مهم في تشكيل مواقف الدولة، كما أنه يمكن أن تقوم الحكومة باللجوء إلى القطاع الخاص، أو إلى خبراء أكاديميين للقيام بتقديم دراسات فنية^{٥٧}.

٢: السلطة التشريعية للحكومة

يختلف دور البرلمانات من بلد إلى آخر، وبشكل عام للسلطة التشريعية في الحكومة 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 يؤمّنوا للمجلس التشريعي الشرح الكافي والإيضاح المناسب للاتفاقيات الناجمة عن المفاوضات التي يقومون بها^{٥٨}. إلا أن الدبلوماسية الاقتصادية تتسم أنها ما زالت دبلوماسية تقنية في كثير من تفصيلاتها، ما يجعلها غير سهلة الفهم لأعضاء البرلمان الذين لا يشاركون في المفاوضات، وهنا يدور جدل بشأن فاعلية السلطة التشريعية في مناقشة نشاط الدبلوماسية الاقتصادية^{٥٩}.

فمن حيث المبدأ للسلطة التنفيذية حرية الحركة في اتخاذ المبادرات على المستوى الدولي، وتحفظ السلطة التشريعية بحق الرقابة اللاحقة على نتائج هذه المبادرات والالتزامات التي تترتب على عاتق الدولة، وبذلك ستفاوت أدوار السلطات التشريعية من بلد لآخر، ومن قضية لأخرى^{٦٠}،^{٦١}.

٣: الحكومات المركزية والحكومات اللامركزية

من أهم الميّزات 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 والخدمات المالية ومعايير السلامة وغيرها من الأمور التي تقع تحت سلطة أو

^{٥٤} - ولفغانغ فرىدمان، تطور القانون الدولي، ترجمة لجنة من الأساتذة الجامعيين، (بيروت: دار الأفاق الجديدة، ١٩٦٤م)، ص ٩٩.

^{٥٥} - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference, p.47

^{٥٦} - أحمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية، (عمّان: دار زهران للنشر والتوزيع، ٢٠١٠م)، ص ١٩.

^{٥٧} - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference, p.49

^{٥٨} - Grehard von glahn, Law Among Nations (Stuttgart: MacMillan Publishing, 1981) p189.

^{٥٩} - ولفغانغ فرىدمان، مرجع سابق، ص 13.

^{٦٠} - علي جمول محمد، اتجاهات السياسة الخارجية الأمريكية في القرن ٢١، (العراق: دون دار نشر، ٢٠٠٦)، ص ٣٢.

^{٦١} - حسين طلال مقلد، محددات السياسة الخارجية والأمنية الأوروبية المشتركة، (دمشق: مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد الأول، العدد ٢٥، ٢٠٠٩م)، ص ٦٢٧.

سيطرة الحكومات اللامركزية، كما أنها بدأت بالانتباه إلى أهمية الحكومات اللامركزية أو حكومات الحكم الذاتي؛ عند القيام بأي استفتاء بشأن أي معاهدة تقوم بإبرامها. والاتجاه نحو اللامركزية وتفويض السلطة من مسؤولي الحكومة المركزية إلى مسؤولي الحكومات اللامركزية نجده بشكل كبير في بعض دول الاتحاد الأوروبي، ويتم من خلال اتباع نهج تحرُّري والنقل المباشر للسلطات، ما أدى إلى مشاركة الكيانات الإقليمية والمحلية في المسائل التقليدية التي تكون محتكرة من قبل الحكومات المركزية أو الاتحادية في المفاوضات الدولية، وتحوّل السلطات الإقليمية والمحلية بمهمة الشروع في المفاوضات الدولية، والحفاظ على آليات منفصلة لتلبية احتياجاتهم وفق مصالحهم المحلية^{٦٢}.

٤: الهيئات التنظيمية المستقلة وشبه المستقلة

تعد الهيئات التنظيمية فرعاً آخر للحكومة. 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 ولكن بدرجات متفاوتة^{٦٣}. وقد تأسس دورها وقامت فاعليتها بناءً على ممارسة طويلة قامت بها الولايات المتحدة التي كانت تنتشر فيها فلسفة النظام الاقتصادي الحر، الذي يقوم على تقييد تدخل الدول في النشاط الاقتصادي. ويتم اللجوء لهذه الهيئات المستقلة لتصحيح أخطاء أو إخفاقات السوق. أمّا دول أوروبا فقد كانت فيها حكومات ترغب بالتدخل المباشر من قبلها لمعالجة المشكلات وحالات الفشل في تنظيم الأسواق؛ لكنّ الاتجاه نحو الخصخصة والدعم المستمر لهذه الهيئات أدى إلى 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^{٦٤}.

ثانياً: الفاعلون الوطنيون غير الحكوميين

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:

^{٦٢} - سهى شويحنة، مرجع سابق، ص ١٢.

^{٦٣} - عامر سليمان عبد الملك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية والتطبيقات العملية، (بيروت: منشورات دار الحلبي، المجلد الأول، ١٩٩٨م)، ص ٥٧.

^{٦٤} - صبحي تادرس قريصة ومدحت محمد عقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، (بيروت: دار النهضة العربية، ١٩٨٣م)، ص ١٥٢.

١: جماعات الضغط

هي مشروعات مالية أو اقتصادية يتجاوز نشاطها حدود الدولة الواحدة، وكثيراً ما تتمتع بإمكانات اقتصادية ومالية تتجاوز إمكانات كثير من الدول؛ الأمر الذي يمكّنها 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 الرئيس لواحدة أو أكثر من الدول الأمر الذي يصل بها في النهاية إلى السيطرة شبه الكاملة على مقدرات هذه الدولة^{٦٥}.

تمثّل الشركات غير الحكومية متعددة الجنسيات المثال الأبرز لجماعات الضغط، فهي تشارك الحكومات في الدولة الأم والدولة المضيفة علاقاتها الدولية، بالتأثير على سياسات ونشاطات هذه الحكومات^{٦٦} حيث تتحدّد الاستراتيجيات الإنتاجية والتسويقية لهذه الشركات على مستوى يتجاوز حدود الدولة السياسية، ليتعامل مع معظم مناطق العالم^{٦٧}. وقد لا تكون جماعات الضغط هذه أجنبية، فيمكن لمجموعات وطنية كشركة، أو جمعية، أو قطاع معين، أو حتى مستوى اتحاد أن تؤثر على سياسة دولتها بشكل مباشر بممارسة الضغوط عليها عن طريقة التعاملات في الأسواق، أو أن تلجأ هذه الجماعات إلى الطريقتين معاً^{٦٨}.

٢: منظمات حماية المستهلك

توجّه معظم البلدان اليوم هو إيجاد نوع من تمثيل المستهلك لدى الهيئات والإدارات الرسمية في الدولة، وتقوم هذه المنظمات بالحفاظ على حقوق المستهلكين من خلال جمع ونشر المعلومات والتحليل والاختبارات المتعلقة بالسلع والخدمات^{٦٩}، 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 وتطالبها باتباع سياسات وتدابير تؤمّن حماية المستهلك، 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.

^{٦٥} - عبد الهادي علي النجار، الشركات دولية النشاط، (القاهرة: مجلة مصر المعاصرة، العدد ٣٨٢، ١٩٨٠م)، ص ٢٧.

^{٦٦} - عبد الهادي علي النجار، مرجع سابق، ص ٢٧.

^{٦٧} - حازم الببلاوي، النظام الدولي المعاصر، (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، عدد ٢٥٧، ٢٠٠٠م)، ص ١٨٤.

^{٦٨} - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference ، p.54 -

^{٦٩} - مصطفى أحمد أبو عمرو، موجز أحكام قانون حماية المستهلك، (بيروت: منشورات دار الحلبي، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠١١م)، ص ٢١٣.

ثالثاً: الفاعلون الدوليون

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

١: المجتمع المدني العالمي

تعد ظاهرة المجتمع المدني ظاهرة حديثة نسبياً، وعلى الرغم أن هذه الظاهرة وليدة عصر العولمة، إلا أنها منظمات محدودة التأثير والفاعلية، وتُنشَط على المستويات الوطنية والإقليمية والعالمية، كما أنها في كثير من الأحيان موجّهة ضد إحدى سياسات العولمة، ففي ثمانينيات القرن الماضي ساد الاعتقاد لدى الحكومات أن التدفقات الحرة للتجارة والمال والمعلومات سيكون لها مردود إيجابي، وقد كان حافز هذه المنظمات في نشاطاتها هو الاهتمام المشترك، والسعي للقيام بالضغط على الحكومات لإقرار سياسات دولية أكثر ملاءمة للأوضاع الإنسانية، وقد وجدت الدول والحكومات نفسها مجبرة على الأخذ في الاعتبار المطالب والاتجاهات، وتلبية الاحتياجات التي تنادي بها هذه المنظمات، حيث إنها تعبر عن الرأي العام الدولي.^{٧٠}

٢: قطاع الأعمال الدولي

يُنظَّم قطاع الأعمال على المستوى الدولي وفق أشكال مختلفة، فمن ناحية التنظيمات غير الحكومية ذات العضوية العالمية توجد غرفة التجارة الدولية (ICC)، ووظيفتها الأساسية هي الترويج لإقامة أسواق مفتوحة بالتأثير والضغط على الحكومات الوطنية والمنظمات الدولية، وتكوين قواعد إدارة الأعمال التجارية، وعلى المستوى الجماعي توجد اللجنة الاستشارية لقطاع الأعمال والصناعة ضمن إطار منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية (BIAC)، التي زودت قطاع الأعمال بالعديد من الآراء والأفكار ووجهات النظر، وقدمت مداخلات لمناقشات منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي، وتتألف من الاتحادات القيادية لقطاع الأعمال، وقطاع الصناعة في بلدان منظمة التنمية والتعاون الاقتصادية. كما توجد ائتلافات إقليمية وعالمية للأعمال التجارية تقوم بمتابعة أهداف معينة، ولعلّ التحالف الأكثر شهرة لتجمع الشركات هو المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) الذي شُكِّل في عام 1971 باجتماع الشركات الأوروبية في دافوس، وتوسَّع المنتدى الاقتصادي العالمي إلى منظمة عالمية تضم أكثر من 1000 شركة تقوم بدعم هذا المنتدى، وهدفه إيجاد شراكات بين الشركات الأعضاء والسياسيين وقادة الدول لمناقشة القضايا الرئيسية، وحل المشكلات.^{٧١} ومن ناحية الائتلافات الثنائية أو الإقليمية فالنموذج الأكثر أهمية لهذا المستوى من

^{٧٠}- وزارة الخارجية الأمريكية، (واشنطن: المجلة الشؤون الخارجية الأمريكية، تشرين الثاني، ٢٠٠٢م)، ص ١٨.

^{٧١}- المنتدى الاقتصادي العالمي (موقع إلكتروني: الموقع الرسمي للمنتدى الاقتصادي العالمي، تاريخ الزيارة ٤/٤/٢٠١٨م)، الرابط:

الائتلافات هو حوار العمل عبر الأطلسي (TABD) الذي أُسس عام 1995، ويتدخل مباشرة في الدبلوماسية الاقتصادية، وهو ما أُطلق عليه خصخصة جزء من الدبلوماسية الاقتصادية^{٧٢}.

وأيضاً الشركات متعددة الجنسيات (MNC) في إطار العولمة تعد مؤثراً عالمياً وعبيراً للحدود في الدبلوماسية الاقتصادية بحكم حقهم الشخصي في تحقيق مصلحتهم الخاصة^{٧٣}، على الرغم من الجدل القائم بشأن اعتبار الشركات متعددة الجنسيات عاملاً رئيساً 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^{٧٤}.

٣: المنظمات الدولية

تعد المنظمات الدولية شخصاً دولياً مستقلاً معترفاً له بالشخصية القانونية الدولية، وتتراوح من حيث حجم العضوية بين منظمات عالمية كبيرة كالبنك الدولي (IBRD) وصندوق النقد الدولي (IMF)، ومنظمة العمل الدولية (ILO)، ومنظمات متوسطة الحجم مثل منظمة التجارة العالمية، وصغيرة مثل المنظمة العالمية للمعايير الدولية (ISO).

والمنظمات الدولية تراعي مصالح الدول الأعضاء فيها، وعلى الرغم أنها شخص له إرادة مستقلة عن إرادة الدول الأعضاء، وله جهاز إداري مستقل يمكن أن يؤثر على تنمية وتطوير السياسات الدولية، إلا أن اتخاذ القرارات يكون في النهاية وفق تصويت ممثلي الحكومات الوطنية^{٧٥}. ولذا فإن الموظفين الدوليين لا يقومون بدور مركزي في صنع السياسات الدولية، لكن الممثلين الحكوميين للدول الأعضاء في المنظمة يشكلون السياسة من خلال العديد من الطرائق، فهم يقومون بتقديم المساعدة بشأن توضيح المجال المحتمل لأيّ اتفاقية، والمساعدة في تنسيق تدفق المعلومات في مرحلة مبكرة في أيّ مفاوضات، 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^{٧٦}.

٤: المجتمع المعرفي الدولي^{٧٧}

إن تحديد المصلحة الوطنية في أيّ دولة ليس سهلاً، فالمصلحة الوطنية تختلف من وقت إلى آخر، وحسب الدولة التي يتم التعامل معها. فعلى سبيل المثال، عندما بدأت المناقشات الدولية لإدراج الخدمات في قواعد

⁷² - Nicholas Bayne and Stephen woodcock, previous reference , p60 .

⁷³ - Conway w. Henderson, international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century (Singapore: McGraw hill, 1996) p75

^{٧٤} - عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، (عمّان: دار أسامة، ٢٠٠٨م)، ص ٢٧٨.

^{٧٥} - أحمد أبو الوفا، الوسيط في قانون المنظمات الدولية، (القاهرة: دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، ٢٠١١م)، ص ٩٨.

^{٧٦} - حسون عمر، دول المنظمات الدولية، (القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٩٧م)، ص ١٣٣.

^{٧٧} - إعلان مبادئ القمة العالمية لمجتمع المعلومات في جنيف عام ٢٠٠٣م (موقع إلكتروني: وثيقة مبادئ القمة ٢٠٠٣، تاريخ الزيارة

www.Wsis-3/Geneva/doc/4A (٢٠١٨/٤/٣م) رابط الوثيقة:

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^١، لكن بعد إسهامات المجتمع المعرفي الذي قدّم المعلومات والفهم عن الإيجابيات التي يمكن أن تقدمها اتفاقية تنظّم تجارة الخدمات، ومع تضاعف المعرفة؛ تحوّل الاقتصاد العالمي إلى اقتصاد يعتمد على المعرفة العلمية، وفي هذا الاقتصاد المعرفي تُحقّق المعرفة الجزء الأكبر من القيمة المضافة. فقد أوضح المجتمع المعرفي أن فرنسا تعد واحدة ممّن يملك أكبر فوائض التجارة بالخدمات، ومن أهم الأطراف التي تقدم الاقتراحات بشأن اتفاقية عامة للتجارة في الخدمات، ما غيّر من موقف الولايات المتحدة؛ فأصبحت استراتيجيتها في المفاوضات أكثر شكاً ممّا كانت عليه.

وعندما تكون قضية ما مهمة بالنسبة لقطاع معيّن؛ تقوم شركات هذا القطاع بتوفير المعلومات الأساسية عن الموضوع المثار عن طريق خبراء المجتمع المعرفي، وتقديمها للحكومة كوكالات وزارة الطاقة الأمريكية، حيث ما زالت تعتمد على شركات البترول "الأخوات السبع"؛ كي تمدّها بأهم الحقائق الأساسية عن الفرص والطلب والتكاليف^٢.

المبحث الثالث: استراتيجيات وأثار الدبلوماسية الاقتصادية:

يعتمد نجاح الدبلوماسية على الاستراتيجية التي يبنّاها المبعوثون الدبلوماسيون في تحركاتهم وهم يمارسون تطبيق سياسة الدولة الخارجية، وعلى مدى الإدراك والفهم الواعي لمتطلباتها، وللأسس التي تقوم عليها، وإجادة استخدام أدواتها وتوظيفها بشكل فعال ومؤثر ومنتج بحيث يخدم السياسة الاقتصادية الخارجية للدولة^٣.

المطلب الأول: أسس استراتيجية الدبلوماسية الاقتصادية:

يمكن القول إن استراتيجية الدبلوماسية الاقتصادية تقوم على أسس عدّة تميزها عن غيرها من الأساليب التي يمكن أن تنتهجها أشكال الدبلوماسية الأخرى؛ والأسس هي:

أساس الصفقات التجارية: إنّ منهج الدبلوماسية الاقتصادية هو منهج تجاري، يعتمد بصورة رئيسة على فكرة الاعتماد المتبادل^٤. وهذه الفكرة تمثل نقطة الانطلاق الرئيسة للمتفاوضين، فهناك حاجة معينة

^١ عبد الهادي عبد الله حردان، الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات - جولة الأورجواي) وانعكاساتها على القيود الجمركية، دراسة الأمم للآثار على التجارة الخارجية في بعض البلاد العربية، رسالة دكتوراه، (القاهرة: جامعة القاهرة، ١٩٩٩م)، ص ٨٥.

^٢ ماكس سكيديمور ومارشال كارتروانك، كيف تحكم أمريكا، ترجمة لطفي لوقا، (القاهرة: الدار الدولية للنشر والتوزيع، ١٩٨٨م)، ص ٢٠٩.

^٣ عطا محمد صالح زهرة، في النظرية الدبلوماسية، (عمّان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، ٢٠٠٤م)، ص ١٨٥-١٨٦.

^٤ بشير أحمد محي الدين، الاعتماد المتبادل: تطبيق النظرية في العلاقات السودانية الأثيوبية، (موقع إلكتروني: مدونات إيلاف، تاريخ

تاريخ النشر ٢٤/٩/٢٠١٠م تاريخ الزيارة ١٦/٥/٢٠١٨م)، الرابط: <http://elaphblogs.com/post/%D8>

معينة لا بُدَّ من الاعتماد على الطرف الآخر لإشباعها. فكل طرف وهو يتعامل مع الطرف الآخر وفق هذا المنهج يدرك أن مصلحته تكمن في بقاء الآخر، وتوفّر القدرة لديه على التعامل معه، وقيام مناقشة مشتركة بشأن تصورات كل منهما لِمَا 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 الأطراف، وهو أمر تفرضه ضرورة التعامل مع الآخرين التي تحتّمها عملية التبادل لإشباع الحاجات وتحقيق المكاسب، فالهدف مصلحي؛ حيث الربح يكون الغاية النهائية التي تجعل الدبلوماسي يلجأ إلى منهج "الصفقات التجارية" ^١.

أساس وجود المصالح المتداخلة: تُرْفَع الجهود الدبلوماسية نحو التنسيق في إطار اتفاق معين ينظّم 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 لمجموعة المصالح التي يتم التفاوض بشأنها^٢. يجري التفاوض حسب هذا المنهج وفق مبدأ التنازلات المتبادلة؛ فكل طرف يرسم لنفسه إطاراً معيّناً، يضمّ عدداً من المطالب يتحرك في حدودها ولا يتعداها، فهو لا يمكنه القبول بأقلّ من الحد الأدنى، كما أنه لا يمكن أن يتجاوز الحد الأعلى، وإلا وصل إلى إيقاف المفاوضات من قبل الطرف الآخر، الذي يعد نفسه خاسراً. وإذا افترضنا أن الحد الأعلى يُوضَع 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 كُئِلت بالنجاح^٣. 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 فيما 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^٤.

أساس اعتمادها على وجود الحوافز عند القيام بالتفاوض: لا بُدَّ أن تكون لدى الأطراف رؤية واضحة لِمَا سوف تجنيه من التفاوض، حيث إنها تفترض أن الأطراف الأخرى ستبذل جهداً كبيراً للاستفادة من المفاوضات دون تحمّل أيّ تكلفة، أو على الأقل بأقل كلفة. وفي حال أن المفاوضات لم تقدم للأطراف أيّ

^١ - عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص ٢١٠.

^٢ - إسماويل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات (القاهرة: المكتبة الأكاديمية، ١٩٩١م)، ص ٢٧٦.

^٣ - عطا محمد صالح زهرة، مرجع سابق، ص ٢١١.

^٤ - عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، ١٩٩٤م)، ص ٩٢.

فوائد، تجدها حافزاً لقبول الخسائر الأخرى التي يمكن أن تتكبدها، فإنها تلجأ إلى الحياد، أو تعمل على تخريب المفاوضات، كالمفاوضات المتعلقة بالبيئة واجتماعات سياتل^١.

أساس تنازل الدول عن سيادتها ولو جزئياً عند ممارستها: وذلك لتتمكن من الاستفادة من مزايا الأسواق المفتوحة والتجارة الدولية. وكلما وجدت الدول أن اتكالها الاقتصادي يتزايد على الدول الأخرى نقصت سيادتها، فالتصور التقليدي للسيادة يزداد تساهلاً خاصة في مسائل العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث إن مفهوم السيادة، خاصة فيما يتعلق بالموارد الطبيعية قد تطوّر استجابةً للتغيرات التقنية والاقتصادية^٢.

أساس اعتمادها غالباً على استراتيجية الخطوتين: تعقد سلسلة من الاجتماعات التمهيدية (غالباً يقوم بها المختصون والفنيون والتقنيون)، ويتم توفير المعلومات، ومناقشتها، وصياغة إطار الاتفاقية، ثم تركز الاجتماعات اللاحقة للأطراف على إعداد اتفاقية مفصلة تُسمّى "الاجتماعات الوزارية"^٣، وهذا المنهج يتم اللجوء إليه في جولات الجات سابقاً، وحالياً في جولات مفاوضات منظمة التجارة العالمية.

أساس قيامها على الإقناع والإغراء: يقوم المفاوضون بمحاولة إقناع الأطراف المفاوضة بأهمية المزايا والأهداف التي يسعون إليها، والتي سيتم تحقيقها في حال الوصول إلى اتفاق بين الأطراف. وهو منهج تلجأ إليه الدول الصغيرة فهي لا تمتلك الكثير من الوسائل الأخرى، فضلاً عن فاعلية الإقناع في بعض الحالات، فهو أقل الأساليب مخاطرة وكلفة على الإطلاق. أمّا منهج الإغراء فتلجأ إليه الدول الغنية، فإمكاناتها الاقتصادية تسمح لها بتقديم المنح والقروض مقابل ما تريد الحصول عليه^٤.

أساس قيامها على فكرة التخصص الدولي والتفاوت في نفقات الإنتاج وتقسيم العمل: يكون الهدف من الدبلوماسية الاقتصادية للدول تحقيق التوسع الاقتصادي والرفاه الاقتصادي بالاستفادة من تيسيرات معينة متوفرة في دولة ما بالمقارنة مع دول أخرى. وهذا ما تفعله الولايات المتحدة الأمريكية؛ حيث إن استثماراتها الخارجية منتشرة في قارات العالم، كما أن اليابان وألمانيا تبدو سياساتهما الخارجية عاكسة لهذا الهدف الاقتصادي بوضوح^٥. وفي الواقع عندما يجري النشاط الدبلوماسي المتعلق بالشأن الاقتصادي؛ فالبداية 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. أمّا إذا كان التفاوض يتم بين دولة ومنظمة دولية؛ فغالباً تكون المفاوضات متعلقة بالانضمام إلى هذه المنظمة، أو عقد قروض

^١- لورانس إ. سسكند، دبلوماسية البيئة، التفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية، ترجمة أحمد أمين الجمل، (القاهرة: الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، ١٩٩٦م)، ص ٣٧.

^٢-ولفغانغ فرىدمان، مرجع سابق، ص ٢٩.

^٣- لورانس إ. سسكند، مرجع سابق، ص ٤٤.

^٤-إسماعيل صبري مقلد، مرجع سابق، ص ٢٠٠.

^٥- إسماعيل صبري مقلد، مرجع سابق، ص ٩٢-٩٣.

دولية، وبرامج الهيكلية، والإصلاح الاقتصادي، والخصخصة. وعندما يكون التفاوض بين شركة أو عدة شركات متخصصة ودولة ما؛ فإن المبادئ العامة التي ينبغي مراعاتها هي نظرية النشاط الاقتصادي وتحديد أولويات الأهداف الوطنية، وتفهم أهداف المستثمر الأجنبي، وتقييم الوضع التنافسي، وإدراك التكلفة، والعائد الاقتصادي^١، فالشركات الاستثمارية كل ما يههما هو تحقيق الربح والحصول على عائد مالي، وعادةً ما تدور المفاوضات بشأن إقامة مشروع استثماري، أو إنشاء شركات مشتركة، أو فروع شركات، أو عقود إدارة^٢.

فلا بُدَّ من تحليل الموقف التفاوضي من حيث أثره الاقتصادي على الأطراف المتفاوضة، أو القيام بدراسة مسبقة للأعمال والسلوكيات الخاصة بكل طرف، ومزايا وعيوب البدائل الممكنة لنتائج العملية التفاوضية، كما لا بُدَّ من تحديد المعايير الاقتصادية لعملية التفاوض للمساعدة في الحكم على كفاءة هذه العملية، وقياس النتائج لكل جولة، ولضمان السير على النحو المخطط له في مجال الاقتصاد الدولي^٣.

المطلب الثاني: العوامل التي تحكم آلية عمل الدبلوماسية الاقتصادية

الاستراتيجية التي تتبعها الدبلوماسية الاقتصادية بشكل عام تتأثر بعدد من العوامل التي يظهر أثرها في تقرير النتيجة النهائية، الذي تسفر عنه المفاوضات في أيِّ مرحلة من مراحل التفاوض بالطرائق الدبلوماسية. ومن هذه العوامل:

الإمكانات والموارد المادية والطبيعية التي تتمثل عنصر قوة للدولة، وتستطيع أن تستخدمها أداة للإغراء والعقاب في علاقاتها الدولية الأمر الذي يجعل وجود مثل هذه الإمكانات سبباً يمكّن الدولة من توجيه المفاوضات وفق المسار الذي ترى فيه تحقيقاً لمصالحها.

التوزيع القائم للقوى الاقتصادية للدول وما يرتبط به من تحديد لحجم الإمكانات الموضوعية في متناول كل طرف، فالطرف الأقوى اقتصادياً لن يكون بحاجة إلى المساومة؛ إنَّما يستطيع أن يفرض شروطه بالكيفية 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 المتفاوضة.

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

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

١ - صالح عصفور، التفاوض التجاري الدولي (موقع إلكتروني: بوابة النشر، منتدى العلوم الاقتصادية، تاريخ النشر ٢٠٠٩/٧/٤م، تاريخ الزيارة ٢٠١٨/٤/٨م)، الرابط: <http://www.ouarsenis.com/vb/showthread.php?t=7223>

٢ - سهى شويحنة، مرجع سابق، ص ٣٨.

٣ - صالح عصفور، مرجع سابق.

تاريخ العلاقات بين الأطراف المتفاوضة، وإذا كان التاريخ عدائياً أم وُدِّيّاً. فغالباً ما يكون الشك وعدم الثقة سائدين في المفاوضات عندما يكون أحد الأطراف مستعمرة سابقة للطرف 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^١.

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

طبيعة المخاطر التي تشتمل عليها المفاوضات. ففي الحالات التي لا تهدد بها المصالح الحيوية للأطراف المتفاوضة؛ 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.

عدد الأطراف المشتركين في المفاوضات، فكلما كثر الأطراف وتعددت المصالح التي تشملها عملية المساومة؛ كانت المساومة أكثر توازناً وقدرةً 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، بحسب التفاوت في مراكز القوى النسبية للأطراف المشتركة في المفاوضات.

إلا أنه عندما لا يتحقق توازن القوى الذي تحدثنا عنه سابقاً، أو في الحالة التي يكون فيها الإعداد للتفاوض دون المستوى المطلوب، أو في حال عدم توفر الكفاءة للفريق المتفاوض، أو عدم تمتعه ببعد النظر، فإن نتيجة المفاوضات قد تتجه إلى خسارة هذا الفريق، وتحقيق مكاسب للطرف الآخر. وتكون الاستراتيجية في هذا التفاوض وفق مبدأ (كُتَسَبْ وَدَعْ غَيْرَكَ يَحْسُرْ)، وتظهر خلال المناقشات الصراعات والمساوي لإلهاك الطرف الضعيف وإحكام السيطرة عليه وممارسة الضغوط عليه، فلا يتم أي اتفاق ينجم عن هذه المفاوضات يتصف بالتكافؤ أو بالديمومة، فهو سيكون عرضة للتغيير في حال انقلاب موازين القوى^٢.

ولا بد أن يتوفر للدبلوماسية الناجحة المراجعة المستمرة لبرامجها ووسائلها، حتى تكون هذه البرامج والوسائل مستجيبة ومرتبطة باستمرار بطبيعة الظروف الاقتصادية الدولية السائدة^٣. فالدول مركزية الاقتصاد تتدخل في الشؤون الاقتصادية، وتمارس التجارة الدولية بنفسها على أساس الاتفاقيات التجارية، في حين أن الدول النامية تنادي بضرورة فرض قيود على تجارتها الخارجية، ومراقبة الاستيراد لحماية

^١ - إسماعيل صبري مقلد، مرجع سابق، ص ٢٧٧.

^٢ - حسن محمد وجيه، مقدمة في علم النفاوض الاجتماعي والسياسي، (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، عدد ١٠٩، ١٩٨٦م)، ص ٧٧-٧٨.

^٣ - إسماعيل صبري مقلد، مرجع سابق، ص ١٨٩.

صناعاتها الناشئة، وتقييد حركة انتقال رؤوس الأموال إلى الخارج، والرقابة على الإنفاق؛ لحماية اقتصادها وتحقيق التنمية^١.

المطلب الثالث: آثار الدبلوماسية الاقتصادية

في هذا المطلب سيتم تناول آثار الدبلوماسية الاقتصادية الترهيبية المتمثلة في العقوبات الاقتصادية، والترغيبية المتمثلة في المساعدات الاقتصادية على التنمية والاستثمار، وذلك باستعراض نماذج من الدول التي مورست عليها عقوبات أو مُنحت مساعدات أُثرت في قطاعاتها التنموية؛ كالتعليم، والصحة، والاستثمار، والسياحة، والنفط.

الفرع الأول: أثر العقوبات الاقتصادية في التنمية الاقتصادية:

تستخدم كثير من الدول فرض العقوبات الاقتصادية من خلال ممارستها لدبلوماسيتها الاقتصادية، وسنتطرق إلى نماذج معينة كان للعقوبات الاقتصادية أثر بالغ على التنمية فيها؛ مثل العقوبات الاقتصادية على العراق وآثارها على القطاعين الأكثر أهمية في التنمية الاقتصادية، وهما قطاعا التعليم والصحة.

١ - أثر العقوبات الاقتصادية على العراق:

كانت العقوبات الاقتصادية التي أُستخدِمت ضد العراق شاملة، طالت معظم جوانب الحياة وهدفت إلى العزل الكامل للدولة عن العالم الخارجي، فكانت الأكثر وطأة في تاريخ العقوبات الاقتصادية، وبدأت هذه العقوبات عام ١٩٧٩ عندما أدرجت إدارة الولايات المتحدة برئاسة ريغان اسم العراق على قائمة الدول الداعمة للإرهاب، كما قامت في عام ١٩٨٤ بمنع تصدير بعض المواد الكيميائية إليه، وفي عام ١٩٩٠ جمّدت جميع الأصول العراقية وفرضت حظراً تجارياً شاملاً، استثنى منه الغذاء والدواء، وفي العام نفسه حظرت اليابان التعامل النفطي مع العراق، وأوقفت المساعدات الاقتصادية التي كانت تقدمها له، كما انضمت الصين إلى حظر التسليح المفروض على العراق في العام نفسه، ثم تفاقمت العقوبات إلى أن وصلت إلى إصدار مجلس الأمن للقرار الدولي رقم ٦٦١ لعام ١٩٩٠، الذي تضمّن: وقف كل الواردات من العراق، ووقف كل البضائع المرسلّة إلى العراق، وحظر كل الصادرات باستثناء المواد الطبية، وتجميد الأرصدة العراقية في الخارج، ووقف كل المعاملات والتسويات المالية باستثناء المدفوعات لأغراض إنسانية.^٢ ثم صدر القرار رقم ٦٦٥ القاضي بتشديد الحصار البحري، الذي يسمح بتفتيش السفن التي يُحتمل أنها تنقل بضائع إلى العراق.^٣ وفي ٥ تشرين الأول عام ١٩٩٠ وقّع الرئيس الأمريكي قانون العقوبات الاقتصادية عليها، وهذا القانون يشمل حظر ومنع التعامل مع العراق، بما في ذلك التعاملات

^١ - علي حافظ منصور، اقتصاديات التجارة الدولية، (القاهرة: مكتبة نهضة الشرق، ١٩٩٠م)، ص ١٧.

2- Iraq sanctions: humanitarian implications and options for the future، arab commission for human rights commission arabe des droits humains، pp272-279، www.achr.eu

^٣ - وثيقة قرار مجلس الأمن رقم 665 في 52 آب 1990 الموقع: www.mqatel.com

المالية والمصرفية التي يمكن أن يستفيد منها، ومنع الصادرات السلعية والتكنولوجيا، ومنع المساعدات الأجنبية المقدمة إليه.^١

- **قطاع الصحة:** بمجرد البدء في تطبيق العقوبات انخفضت المؤشرات الغذائية والصحية، وأغلقت المصانع والمشاريع التجارية تاركة الكثير من الأفراد بلا عمل، أو أن قيمة رواتبهم قد انخفضت نتيجة للتضخم، ما أثر في القدرة الشرائية، خاصة بالنسبة للسلع الرئيسية.

وتشير الدراسات والتقارير الدولية إلى أن جميع المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في العراق عام ١٩٩٠ كانت بشكل عام أعلى من المعدلات الإقليمية والدول النامية، إلا أن هذه المعدلات تدهورت إلى أدنى المستويات مع تطبيق العقوبات الاقتصادية، وهذه الانخفاضات نتيجة للحصار الاقتصادي المفروض، وكان لها أثر كبير في القطاع الصحي، حيث نشر مكتب السكان الأمريكي دراسة تشير إلى انخفاض معدل عمر العراقيين ٢٠ سنة للذكور و ١١ سنة للإناث بين عامي ١٩٩٠-١٩٩٩ بالإضافة إلى الشلل التام الذي أصيب به القطاع الصحي؛ فقد تزايدت معدلات الوفيات أثناء الولادة، وانخفضت نسبة القيام بالعمليات الجراحية بنسبة ٤٠% نتيجة عدم توفر الطاقة الكهربائية بشكل منتظم، فضلاً عن النقص الحاد في العقاقير المخدرة والأدوات الجراحية، وسرعان ما انتشرت الأمراض والأوبئة في أنحاء العراق.^٢

كما رصد ارتفاعاً طردياً في نسبة الأمراض الناتجة عن سوء التغذية بسبب تناقص الأدوية وتلوث المياه والبيئة الناجم عن آثار الحصار الاقتصادي.^٣ وقد أصدرت وكالات الأمم المتحدة ومنظمات حقوق الإنسان الكثير من التقارير عن سوء التغذية، وتضمنت إشارة إلى الكثير من المشكلات الصحية بسبب غياب الأدوية وتلوث المياه التي أدت إلى ارتفاع نسبة وفيات الأطفال دون سن الخامسة؛ التي ارتفعت من ٥٦ وفاة لكل ١٠٠٠ ولادة حية بين عامي ١٩٨٤-١٩٨٩، إلى ١٣١ وفاة بين عامي ١٩٩٤-١٩٩٩، ووفقاً لمنظمة اليونيسيف فإنه مات في العراق ما بين ٥٠٠٠٠-٦٠٠٠٠ طفل دون سن الخامسة كل شهر في فترة الحصار، كما وجدت المنظمة أن ما يقارب ٧٠% من النساء يعانين من فقر الدم.^٤

- **قطاع التعليم:** تراجع أداء القطاع التعليمي وانخفضت نسبة الانضمام للمدارس لأعمار ٦-٣٢ بنسبة ٥٣% حسب اليونسكو، وذلك بسبب اعتماد الكثير من العائلات العراقية على عمل الأطفال في تأمين احتياجاتها اليومية، كما أدت العقوبات الاقتصادية إلى عزلة المجتمع العلمي العراقي، وتناقص خبراته، وهجرة الكثير من أساتذة الجامعات إلى الخارج.

٣- الدراسة الاستقصائية لوفاة الأمهات والأطفال في العراق منذ عام ١٩٩٠-١٩٩٩م www.unicef.org

٤- يوسف عبد الرحمن جهاد، العقوبات الاقتصادية وحقوق الإنسان، مركز دراسات أمان، الموقع: www.ammanjordan.org

4- Kandoch, Boris,(2001), the limits of economic sanctions under international law: the case of Iraq. International Peacekeeping,p279.

وقبل مرحلة العقوبات كانت تقارير اليونسكو واليونسيف تشيد بالقطاع التعليمي العراقي؛ إذ كان نصيب التعليم يزيد عن ٥% من موازنة الدولة عام ١٩٨٩، وهذا المعدل يفوق المعدل الموجود لدى الدول النامية البالغ ٣,٨% من ميزانيتها، وبعد تطبيق العقوبات زادت حالات التسرب من المدارس، وزادت هجرة أساتذة الجامعات إلى الخارج، وتدهورت البنية التحتية للجامعات والمدارس خاصة في مجال الطاقة الكهربائية^١. حيث تشير البيانات إلى أن المدارس التي كانت قدرتها الاستيعابية ٧٠٠ تلميذ بلغ عدد المسجلين فيها ٤٥٠٠ ما شكّل انهياراً لمنظومة التعليم، وترك ذلك آثاره الاجتماعية الخطيرة في مجتمع المتعلمين الصغار، حيث دُمِرَ جيل كامل، وأفرز التسول والانحلال الأخلاقي^٢. ولم تسلم موازنات التعليم من آثار العقوبات والحصار الاقتصادي؛ فانخفضت نسبة الإنفاق على التعليم بشكل ملحوظ^٣.

ب- دبلوماسية العراق لمواجهة العقوبات الاقتصادية:

بما أن العراق كان معزولاً، ونتيجة لانهيار النظام العالمي ثنائي القطبية في تلك الفترة؛ فقد عجز عن التهرب من هذه العقوبات، وكانت دبلوماسيته الاقتصادية قد تلخّصت بقبوله برنامج النفط مقابل الغذاء الذي لم يكن سوى برنامج إسعافي لاستمرار العقوبات التي فرضها المجتمع الدولي عليه، فكانت آثار العقوبات كارثية على التنمية الاقتصادية، وتحولت من دولة قوية بمراد طبعية كبيرة، وطبقة وسطى قوية، ونظام رعاية صحية متقدم نسبياً، وتعليم ممتاز أنتج آلاف العلماء؛ إلى دولة متأخرة^٤.

الفرع الثاني: أثر المساعدات الاقتصادية في التنمية الاقتصادية:

تسعى الدول النامية إلى الاستعانة بالمساعدات الاقتصادية من أجل تحقيق تنميتها الاقتصادية؛ لأن المساعدات الاقتصادية من المصادر المهمة لرؤوس الأموال الأجنبية اللازمة لتحقيق التنمية، ولكن هناك من يرى أن اعتماد الدول النامية على هذه المساعدات لا يحقق لها ما تهدف إليه؛ لأن تدفق هذه المنح والمساعدات إلى الدول المتلقية يتم وفقاً لمصالح الدول المانحة، دون أن تأخذ في الاعتبار الاحتياجات الفعلية للتنمية الاقتصادية في الدول المتلقية، وأن معظم هذه المنح غالباً تأتي إلى الدول النامية على شكل معدات وآلات وتكنولوجيا متقدمة، وتبالغ الدول المانحة في ثمنها، ما يقلل من الاستفادة منها، كما أن الاعتماد المتزايد عليها من قبل الدول النامية يعمق مظاهر التبعية الاقتصادية لتلك الدول،^٥ فتتحول المساعدات الاقتصادية إلى عائق للتنمية؛ من خلال إيجاد التبعية بين الدول المتقدمة والدول النامية،

1- Jay-cordn,(2004) when economic sanction become we a pons of mass destruction – social since research council.may 2004, <http://conconflict.org>

٢ - محمود جديد، العقوبات الاقتصادية الدولية ومنعكساتها على عملية التنمية – دراسة مقارنة-رسالة ماجستير، (دمشق: جامعة دمشق، ٢٠٠٩م)، ص ٧٨.

٣- عباس ناجي جواد، دراسة قياسية لأثر الحصار الاقتصادي في الإنفاق الحكومي على التعليم في العراق، (العراق: مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، مجلد ١، عدد ٢، ٢٠٠٥)، ص ٧٠.

4- Nadj-al_Ali,(2005) reconstructing gender: iraqi women between dictatorship, war sanctions and occupation, therd world quarterly, vol. 26, p755-757

٥ - زينب عباس زعرور، دور المنح والمساعدات في التطوير التنظيمي، (النهضة، المجلد ١٣، العدد (٢)، ٢٠١٢م)، ص ٨٣.

ولذلك كانت تدفقات المعونة متعددة الأطراف أكثر فعالية من المعونة الثنائية¹ وتوصلت دراسة اقتصادية، إلى أن المعونات ليس لها أثر إيجابي في الاستثمار والنمو في مجموعة كبيرة من الدول يعود ذلك إلى عدم فاعلية سياسات بعض الحكومات المستفيدة من المساعدات، وانعدام البيئة المناسبة للنشاط الاقتصادي².

ولأن المساعدات الاقتصادية بأنواعها المختلفة تعبر عن الدبلوماسية الاقتصادية بجانبها الترويجي، ولمّا كانت هذه المساعدات مختلفة في الحجم والاتجاهات والأنواع؛ فسنتناول نموذج مصر باعتبارها دولة متلقية للمساعدات الأميركية، ومحاولة بيان مدى الفائدة المتحققة بالنسبة لتحقيق تنميتها الاقتصادية.

نموذج مصر: من الأمثلة المهمة للمساعدات الاقتصادية هي المعونة الأمريكية المقدمة لجمهورية مصر العربية، التي يرى كثير من الباحثين أنها حققت مكاسب اقتصادية للولايات المتحدة تفوق الاستفادة الاقتصادية التي حصلت عليها مصر؛ فلقد أكدت وثائق لجنة العلاقات الخارجية في الكونغرس على أن الهدف من المعونة لمصر هو تحقيق مستويات معيشية مرتفعة للمواطن المصري ليساهم ذلك في التطبيع مع إسرائيل، وإعادة إعمار وتطوير منطقة قناة السويس، ما يؤكد جدية مصر في السلام واستمرارها في الالتزام بالاتفاقيات الموقعة مع إسرائيل، ولهذه المعونة أوجه إيجابية خاصة جانبها الاقتصادي؛ فقد ظهر أثرها من خلال تخفيف عبء مشروعات البنية التحتية، وتوفير قروض بشروط ميسرة لبعض القطاعات الصناعية والزراعية والاستثمارية، علماً أنها لم تستهدف معالجة جذور الفقر والامية وإحداث تنمية حقيقية، لكنّ هذه الإيجابية أدت إلى تراجع دور القطاع العام في الاقتصاد المصري، وإلزامه بمعايير السوق دون الالتزام بأولويات التنمية في مصر التي قد تتعارض مع هذا التوجه³. وتعد مصر من أهم الدول التي تلقت مساعدات ومنح اقتصادية؛ فهي ثاني أكبر متلقي للمساعدات الأمريكية بعد إسرائيل، كما أنها من أهم وجهات المساعدات الخليجية، لكنّ هناك بعض الأسباب التي يمكن أن تكون قد أدت إلى ضعف تأثيرها في التنمية الاقتصادية؛ نوجزها في التالي⁴:

- انخفاض قيمة المعونات المقدمة لمصر سواء القيمة الاسمية أو القيمة الحقيقية، فضلاً عن انخفاض قيمة المعونات المتجهة إلى القطاعات الصناعية، حيث ذهب جزء كبير من المعونات إلى الاستهلاك المحلي.

1- kamelia، minouand، sanjay q.reddy، (2009)، development aid and economic growth: a positive long- run relation، imf working paper imf institute، pp2-6.

2- نواز عبد الرحمن الهيتي، المساعدات الإنمائية الدولية في عالم متغير، www.startimes.com

3- عمار أحمد فايد، المعونة الأمريكية لمصر من كامب ديفيد إلى ثورة يناير، <https://rouyatourkiyyah.com/>

4- صلاح الدين حمد، مرجع سابق، ص 112-113.

- لم يكن هدف المعونة الأمريكية حفز التنمية الاقتصادية في مصر؛ بل دعم الصادرات الأمريكية وتحقيق مكاسب سياسية، كالإبقاء على نظام الحكم في مصر، كما أن غالبية المعونات التي تحصل عليها مصر تمثل معونات أمنية وليست معونات تنموية.

- عدم الاستدامة عند تخطيط وتنفيذ المشروعات الأمريكية؛ حيث إن العديد من المشروعات الممولة من المعونة دُعِمَتْ في السنوات الأولى، ثم توقفت بشكل كلي.

- انخفاض كفاءة الإدارة في المشروعات الممولة من المعونة الأمريكية.

- استخدام المعونات الاقتصادية في الأغراض العسكرية حيث تم استخدام المعونات الاقتصادية في سداد أقساط الديون العسكرية وفوائدها المستحقة للولايات المتحدة.

- التضارب والتناقض بين أولويات التنمية من وجهة النظر المصرية والأمريكية؛ ما أدى إلى عدم التكامل بين الأولويات التنموية لمصر ونمط تخصيص المعونات الأمريكية على القطاعات المختلفة فيها.

- غياب خريطة محددة المعالم تراعي العلاقة بين عائد المشروعات الممولة من المعونة الأمريكية، وحجم القروض، حيث إن المشكلة الرئيسية في التمويل الخارجي لا تتمثل فقط في عبء الخدمات الدورية الناتجة عن هذا التمويل، إنّما في الكيفية التي تستخدم بها الدولة المُدِينة هذا التمويل في تحقيق فائض يُمكن من خدمة هذه الديون، وهذا الأمر لم يتحقق في حالة المعونة الأمريكية لمصر.¹

هذه الأسباب مجتمعة أدت إلى ضعف تأثير المساعدات الأمريكية في إيجاد التنمية الاقتصادية. لذا نجد أنه لا توجد علاقة واضحة بين المعونة والتنمية الاقتصادية؛ فبعض الدول التي تلقت المساعدات شهدت نمواً اقتصادياً مرتفعاً، في حين أظهرت دول أخرى تلقت مساعدات نمواً بطيئاً أو سلبياً، ويرى الباحثون في هذا المجال أن المساعدات تعمل بشكل جيد في ظل ظروف معينة؛ فالمساعدات قد تعزز النمو الاقتصادي في الدول التي تتمتع بسياسات اقتصادية مناسبة، ولكنها تفشل مع وجود الفساد والسياسات الاقتصادية غير المناسبة.² ويضاف إلى سلبيات المساعدات الاقتصادية؛ سوء توزيع هذه المساعدات على مختلف الدول النامية على الرغم من تواضعها، فهي لا تكون حسب حاجة كل منطقة أو دولة؛ بل حسب مصالح الدول المقدّمة لها، دون مراعاة الأولويات التنموية للدولة المستقبلة.³

١- أنور محمود عبد العال، الأثار الاقتصادية الكلية للمعونات الأمريكية على الاقتصاد المصري ودورها في الإصلاح الاقتصادي، رسالة ماجستير، الاقتصادي ١٩٧٥-١٩٩٦م. <https://www.alukah.net/>

٢- Paolo Caronna، previous reference، p2-8.

٣- جودة عبد الخالق، المساعدات الاقتصادية للدولة المتخلفة، digital.ahram.org

التوصيات:

توصي هذه الدراسة البحثية المتواضعة -إجمالاً-بالتالي:

- ١- العناية بالبحث والدرس العلميين بأهمية وأهداف ومستويات وأطراف الدبلوماسية الاقتصادية.
- ٢- الاهتمام عند تناول ودراسة مشكلات الدبلوماسية الاقتصادية بالقواسم المشتركة التي تشكّل جوهر الدبلوماسية الاقتصادية؛ وهي: تعزيز التصدير والسياحة، وجذب الاستثمار الأجنبي، والبحث عن مجالات الاستثمار في الخارج، ومساعدة رجال الأعمال في العثور على فرص لتصدير منتجاتهم، وتزويدهم بالاستشارات والخدمات اللازمة.
- ٣- التركيز والتوسّع في البحوث العلمية على مستويات الدبلوماسية الاقتصادية بأنواعها: الإقليمية، والجماعية، ومتعددة الأطراف.
- ٤- دراسة الأدوار الأساسية المهمة لكلّ من:
 - أ- الفاعلين الوطنيين الحكوميين المتمثلين في: السلطة التنفيذية للحكومة، والسلطة التشريعية للحكومة، والحكومات المركزية والحكومات اللامركزية، والهيئات التنظيمية المستقلة وشبه المستقلة.
 - ب- الفاعلين الوطنيين غير الحكوميين؛ الممثلين في جماعات الضغط، ومنظمات حماية المستهلك.
 - ج- الفاعلين الدوليين المتمثلين في: المجتمع المدني العالمي، وقطاع الأعمال الدولي، والمنظمات الدولية، والمجتمع المعرفي الدولي.
- ٥- الدراسة الموسّعة لاستراتيجيات وآثار الدبلوماسية الاقتصادية، وأسسها، والعوامل التي تحكم آلية عملها، وآثارها على الحكومات والدول والشعوب واقتصادياتها، وآثار العقوبات الاقتصادية أو المساعدات الاقتصادية في التنمية الاقتصادية.

قائمة المراجع العربية:

- ١- أحمد أبو الوفاء، الوسيط في قانون المنظمات الدولية (القاهرة: دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، ٢٠١١).
- ٢- أحمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية (عمّان: دار زهران للنشر والتوزيع، ٢٠١٠).
- ٣- إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات (القاهرة: المكتبة الأكاديمية، ١٩٩١م).
- ٤- إعلان مبادئ القمة العالمية لمجتمع المعلومات في جنيف عام ٢٠٠٣م (موقع إلكتروني: وثيقة مبادئ القمة ٢٠٠٣، رابط الوثيقة: www.Wsis-3/Geneva/doc/4A)
- ٥- أنور محمود عبد العال، الآثار الاقتصادية الكلية للمعونات الأمريكية على الاقتصاد المصري ودورها في الإصلاح الاقتصادي، رسالة ماجستير، الاقتصادي ١٩٧٥-١٩٩٦. <https://www.alukah.net>
- ٦- جاسم محمد، التجارة الدولية، (عمّان: دار زهران، ٢٠١٣).
- ٧- جودة عبد الخالق، المساعدات الاقتصادية للدولة المتخلفة، digital.ahram.org
- ٨- حازم الببلاوي، النظام الدولي المعاصر (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، عدد ٢٥٧، ٢٠٠٠).
- ٩- حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، عدد ١٠٩، ١٩٨٦).
- ١٠- حسين طلال مقلد، محددات السياسة الخارجية والأمنية الأوروبية المشتركة (دمشق: مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد الأول، العدد ٢٥، ٢٠٠٩).
- ١١- حسين عمر، دليل المنظمات الدولية (القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٩٧).
- ١٢- الدراسة الاستقصائية لوفاة الأمهات والأطفال في العراق منذ عام ١٩٩٠-١٩٩٩ www.unicef.org
- ١٣- رضوان أحمد الفتيني، ملخص الدبلوماسية الاقتصادية لسعادة السفير محمد مطهر العشبي، (موقع إلكتروني: المكتبة الدبلوماسية اليمنية، تاريخ النشر مارس ٢٠١٢)، الرابط: https://lib-diplomatic.blogspot.com/2012/03/blog-post_19.html
- ١٤- زينب عباس زعرور، دور المنح والمساعدات في التطوير التنظيمي، (النهضة، المجلد ١٣، العدد ٢، ٢٠١٢).
- ١٥- سارة عبد اللطيف الزايد، المساعدات المالية الكويتية وأثرها على علاقاتها العربية، رسالة ماجستير (عمّان: جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١٢).
- ١٦- سهى شويحنة، الدبلوماسية الاقتصادية، رسالة ماجستير (حلب: جامعة حلب، قسم القانون الدولي، ٢٠١٣).
- ١٧- صالح عصفور، التفاوض التجاري الدولي (موقع إلكتروني: بوابة الونشريس، منتدى العلوم الاقتصادية، تاريخ النشر ٢٠٠٩/٧/٤). الرابط: <http://www.ouarsenis.com/vb/showthread.php?t=7223>
- ١٨- صباح نعوش، إعادة جدولة الديون الخارجية (موقع إلكتروني: جريدة الديار التونسية، تاريخ النشر: ٢٠١٨/٢/٤، الرابط: <https://addiar.net/2018/02/04/%D8%A5>)
- ١٩- صبحي تادرس قريصة ومدحت محمد عقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية (بيروت: دار النهضة العربية، ١٩٨٣)
- ٢٠- صلاح الدين حمد، أثر الدبلوماسية الاقتصادية في التنمية الاقتصادية -سورية- نموذجاً، رسالة دكتوراه (دمشق: جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، ٢٠١٥).
- ٢١- صلاح الصيعري وأحمد البكر، الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، ورقة عمل (الرياض: إدارة الأبحاث الاقتصادية، مؤسسة النقد العربي السعودي، ٢٠١٦).
- ٢٢- عامر سليمان عبد الملك، الضمان الاجتماعي في ضوء المعايير الدولية والتطبيقات العملية، (بيروت: منشورات دار الحلبي، المجلد الأول، ١٩٩٨).
- ٢٣- عباس ناجي جواد، دراسة قياسية لأثر الحصار الاقتصادي في الإنفاق الحكومي على التعليم في العراق، (العراق: مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، مجلد ١، عدد ٢، ٢٠٠٥).

- ٢٤- عبد الرحمن عبد الخالق، أضواء على أوضاعنا السياسية، (الكويت: دار القلم، الكويت، ١٩٧٨).
- ٢٥- عبد الهادي عبد الله حردان، الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات - جولة الأورجواي) وانعكاساتها على القيود الجمركية، دراسة للأمم للأثار على التجارة الخارجية في بعض البلاد العربية، رسالة دكتوراه (القاهرة: جامعة القاهرة، 1999)
- ٢٦- عبد الهادي علي النجار، الشركات دولية النشاط (القاهرة: مجلة مصر المعاصرة، العدد ٣٨٢، ١٩٨٠).
- ٢٧- عبد الحميد مشري، الدبلوماسية الاقتصادية في عصر العولمة، رسالة ماجستير (الجزائر: جامعة الجزائر، كلية العلوم السياسية والإعلام، ٢٠١٠).
- ٢٨- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي (عمّان: دار أسامة، ٢٠٠٨).
- ٢٩- عطا محمد صالح زهرة، في النظرية الدبلوماسية (عمّان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، ٢٠٠٤).
- ٣٠- علي جميل محمد، اتجاهات السياسة الخارجية الأمريكية في القرن ٢١، (العراق: دون دار نشر، ٢٠٠٦).
- ٣١- علي حافظ منصور، اقتصاديات التجارة الدولية، (القاهرة: مكتبة نهضة الشرق، ١٩٩٠).
- ٣٢- علي حسين الشامي، الدبلوماسية نشأتها وتطورها ونظام الحصانات والامتيازات الدبلوماسية، (عمّان: دار الثقافة، الطبعة ٥، ٢٠١١).
- ٣٣- عماد حبيب دويلات، الدبلوماسية الاقتصادية، (اللاذقية: دار المرساة، الطبعة الأولى، ١٩٩٦).
- ٣٤- عمار أحمد فايد، المعونة الأمريكية لمصر من كامب ديفيد إلى ثورة يناير، /<https://rouyaturkiyyah.com/>
- ٣٥- عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، ١٩٩٤).
- ٣٦- فاتح النور رحموني، الدبلوماسية الاقتصادية في السياسة الدولية آلية تعاونية أم استغلالية، (الجزائر: مجلة دراسات حول الجزائر والعالم، العدد ٦، ٢٠١٧).
- ٣٧- فوزية كرم، التكتلات الاقتصادية العالمية وانعكاساتها على الدول النامية، (بغداد: جامعة بغداد، مجلة العلوم السياسية، العدد ٤٣، ٢٠١١).
- ٣٨- كمال مقروس، دراسة مقارنة بين التجربة الأوروبية والتجربة المغربية، (الجزائر: جامعة فرحات عباس، ٢٠١٣).
- ٣٩- لورانس إ. سسكند، دبلوماسية البيئة، التفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية، ترجمة أحمد أمين الجمل، (القاهرة: الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، ١٩٩٦).
- ٤٠- ماكس سكيديمور ومارشال كارتر واثانك، كيف تحكم أمريكا، ترجمة لطفي لوقا، (القاهرة: الدار الدولية للنشر والتوزيع، ١٩٨٨).
- ٤١- مبارك سعيد العجمي، المساعدات الاقتصادية كأداة من أدوات السياسة الخارجية الكويتية، رسالة ماجستير، (عمّان: جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١١).
- ٤٢- محمود جديد، العقوبات الاقتصادية الدولية ومنعكساتها على عملية التنمية - دراسة مقارنة-رسالة ماجستير، (دمشق: جامعة دمشق، ٢٠٠٩).
- ٤٣- مصطفى أحمد أبو عمرو، موجز أحكام قانون حماية المستهلك، (بيروت: منشورات دار الحلبي، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠١١).
- ٤٤- مصطفى اللباد، العقوبات المفروضة على إيران، (موقع إلكتروني: موسوعة المعرفة)، الرابط: www.marefa.org.
- ٤٥- مصطفى بخوش، مستقبل الدبلوماسية في ظل التحولات الدولية الراهنة، (الجزائر: مجلة المفكر، العدد ٣، ... سنة النشر؟)
- ٤٦- المنتدى الاقتصادي العالمي (موقع إلكتروني: الموقع الرسمي للمنتدى الاقتصادي العالمي) الرابط: www.weforum.org.
- ٤٧- منظر سعد البطاط، التكامل الاقتصادي وأثره على الاقتصادات العربية (البصرة: العدد ٢١، المجلد الخامس، حزيران ٢٠٠٨).
- ٤٨- نواز عبد الرحمن الهيتي، المساعدات الإنمائية الدولية في عالم متغير، www.startimes.com

- ٤٩- هاجر أوناف، الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية ودورها مع دول الساحل الأفريقي، رسالة ماجستير، (الجزائر: المدرسة الوطنية العليا للعلوم السياسية، قسم علم الاجتماع السياسي والعلاقات الدولية، ٢٠١٦).
- ٥٠- وزارة البترول المصرية (موقع إلكتروني: وزارة البترول المصرية، منظمة الدول المصدرة للبترول-أوبك)، الرابط: www.petrouleum.gov
- ٥١- وزارة الخارجية الأمريكية، (واشنطن: المجلة الشؤون الخارجية الأمريكية، تشرين الثاني، ٢٠٠٢).
- ٥٢- ولفغانغ فريدمان، تطور القانون الدولي، ترجمة لجنة من الأساتذة الجامعيين (بيروت: دار الأفاق الجديدة، ١٩٦٤).
- ٥٣- يوسف عبد الرحمن جهاد، العقوبات الاقتصادية وحقوق الإنسان، مركز دراسات أمان، الموقع: ammanjordan.org .www

قائمة المراجع الأجنبية:

- 1- 2nd Report of Session 2006–07 house of lords, the impact Economic sanction (London: Published by the Authority of the House of Lords, 2007).
- 2- Anthony Aust, Handbook of International Law (Cambridge: Cambridge University Press, 2nd edition, 2005).
- 3- Caronna, Paolo, previous reference, p2-8.
- 4- Conway w. Henderson, international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century (Singapore: McGraw hill, 1996)
- 5- Dianne E. Rennack, Iran: U.S. Economic Sanctions and the Authority to Lift Restrictions (Washington: Congressional Research Service, 2018).
- 6- Grehard von glahn, Law among Nations (Stuttgart: MacMillan Publishing, 1981).
- 7- Guy Carron de la carriere 'la diplomatie économique: le diplomate et le marché ' (paris: economica ١٩٩٨).
- 8- Helen Osieja, Economic sanctions as an instrument of foreign policy of the United States: in the case of the U.S (Florida: Published by Dissertation, 2006).
- 9- Ian Goldin & Halsey Rogers & Nicholas Stern , The Role and Effectiveness of Development Assistance, Lessons from World Bank Experience, A Research Paper (Washington: The World Bank, 2014)
- 10- Iraq sanctions: humanitarian implications and options for the future, arab commission for human rights commission arabe des droits humain, www.achr.eu
- 11- Jay-cordn,(2004) when economic sanction become we a pons of mass destruction – social since research council.may 2004, <http://conconflict.org>
- 12- Jeremy Wildeman & Alaa Tartir, Can Oslo's Failed Aid Model Be Laid to Rest? (website: The Palestinian Policy Network, Published Online 18/9/2013,) link: <https://al-shabaka.org/briefs/can-oslos-failed-aid-model-be-laid-rest/>
- 13- kamelia, minouand, sanjay q.reddy, (2009), development aid and economic growth: a positive long-run relation, imf working paper imf institute.
- 14- Kandoch, Boris, (2001), the limits of economic sanctions under international law: the case of Iraq. International Peacekeeping
- 15- Michal Polgár, fruits of slovak economic diplomacy – inputs and challenges, Bratislava: University of Economics, Faculty of International Relations, 2014).

- 16- Michel SAPIN, "la sécurité collective par la diplomatie économique" revu géoéconomique .n°56, édition choiseul, (hiver 2010-2011).
- 17- Nadjel-Ali, (2005) reconstructing gender: iraqi women between dictatorship, war sanctions and occupation, *Third World Quarterly*, vol.
- 18- Nicholas Bayne and Stephen Woodcock, *Economic Diplomacy in Practice: Domestic Decision-Making.* In *The New Economic Diplomacy* (London: Ashgate, Global Finance Series, 3rd ed, 2011).
- 19- Nicoleta Vasilcovschi, *Commercial diplomacy importance and the role of peace promoter in the globalisation* Ed. (Romania: Iasi University Press, 2005)
- 20- Philipot Constance (2010). *Theory of war and strategy* (Washington: the U.S. Army War College Guide to National Security Issues Volume 1, 2010)
- 21- Reilly, James, *China's Unilateral Sanctions* (Washington: Center for Strategic and International Studies, 2012).
- 22- Stanislav Raščan, *Effective Economic Diplomacy – the case of Slovenia* (Slovenia: PUBLIC Enterprise, Quarterly Journal, 2013).
- 23- Stephen Collins, *The Efficacy of Economic Sanctions, Economic Sanctions and American Foreign Policy in the Unipolar Era*, (Kennesaw: Kennesaw State University, 2009)
- 24- Thomas S. Axworthy, *Canada and the G-8* (website: The Canadian Encyclopedia, Published Online 27/1/2005, Last Edited 4/3/2015) link: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/g8
- 25- Udaibir S. Das, Michael G. Papaioannou and Christoph Trebesch, *Sovereign Debt Restructurings 1950 -2010 Literature Survey, Data and Stylized Facts*, IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund, IMF Institute, August 2012).