

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

### The role of economic diplomacy in developing international

شتوح احمد عبد اللطيف  
جامعة عمارثليجي الأغواط (الجزائر)  
aa.chettouh@lagh-univ.dz

مولاي مرزوق\*  
جامعة عمارثليجي الأغواط (الجزائر)  
marzougmoulay@gmail.com

تاريخ إرسال المقال: 2022 /11 /29      تاريخ قبول المقال: 2023 /01 /28      تاريخ نشر المقال: 2023 /03 /19

#### الملخص:

ظهرت الدبلوماسية الاقتصادية كمفهوم منذ أزمة الكساد الكبير الذي شهده العالم و اكتسبت دورا أوسع حتى وصلت إلى وضعها الحالي كمظلة للدبلوماسية المتعلقة بالجانب الاقتصادي التي تمارسها مختلف الأطراف الدبلوماسية .

إن إحداه الدبلوماسية الاقتصادية هي تكريس للبعد الاقتصادي في العمل الدبلوماسي ، و نهج يهدف إلى النقاء جهود كل المتدخلين في المجال الاقتصادي من اجل جلب الاستثمارات و مزيد من النهوض بالصادرات مع وضع إستراتيجية للتأثير و الضغط من اجل الدفاع عن لمصالح الاقتصادية الوطنية لدى الهيئات و المنظمات المتعددة الأطراف .

**الكلمات المفتاحية:** الدبلوماسية الاقتصادية ، العمل الدبلوماسي ، البعد الاقتصادي ، الإستراتيجية .

#### Abstract :

Economic diplomacy appeared as a concept Since the crisis of great corruption that the world witnessed , and it gained a wide role until it reached its current position as an umbrella for diplomacy related to the economic aspect practiced by varions diplomatic parties ,in the economic field ,in order to attract investments and further promote exports , while developing

\* المؤلف المرسل

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

a strategy for influence and national economic interests with multilateral bodies and organizations .

**Key words :** economic diplomacy ,diplomatic work ,economic dimension ,the strategy.

#### مقدمة:

شهدت الدبلوماسية تطورا ملحوظا في السنوات الأخيرة . و ظهرت في ممارستها مجموعة من المفاهيم الحديثة . وفي عالم يتسم بالسرعة و الحركية أصبحت الدبلوماسية من أهم الوسائل التي تمكن الدولة من مواجهة التحديات الخارجية و تحقيق التقدم و التطور . و نظرا لذلك فان الدبلوماسية خرجت عن النطاق السياسي ، و اتسعت لتشمل الدبلوماسية الثقافية و الأمنية و الاقتصادية . و أصبح للأخيرة تأثير دولي يتسع يوما بعد يوم ، بسبب سياسة الانفتاح على العالم التي تعتمد على الموارد و المقومات الداخلية للدولة من جهة ، و العلاقات الدبلوماسية مع الدول من جهة أخرى ، و كذلك بسبب تأثير العامل الاقتصادي وازدياد أهميته بشكل كبير ، و كذلك نجد ان السياسة الخارجية ، ترسم معالمها في كثير من الأحيان ، أهداف اقتصادية ، وهناك علاقة جدلية بين السياسة و الاقتصاد حيث ارتبطت الصراعات السياسية بالمصالح الاقتصادية ، و ان معظم الدراسات المتعلقة بالدبلوماسية ، قد تناولت الدبلوماسية من الجانب التقليدي و عالجت نقاط محددة متكررة ، في حين ان الدبلوماسية الاقتصادية هي من المواضيع الحديثة . اذ أنتجت الحقائق السياسية و الاقتصادية الجديدة تحولات عميقة داخل المجتمع الدولي شجعت الفاعلين الدوليين على الاعتماد المتبادل ، وجعلت التبادل التجاري ضروري و عليه فان ذلك الفاعل الدولي إذا أراد أن يكون فعالا و ان تكون له مكانة في المجتمع الدولي ، عليه الا يحصر نفسه في إطار الضيق للدبلوماسية السياسية ، و ان المعارك و الصراعات و النزاعات تدور بنفس الشراسة ان لم تكن بشكل اكبر في ميادين التكنولوجيا و الاقتصادية و الثقافية .

لذلك تكمن إشكالية البحث في الإجابة على التساؤلات التالية :

هل الدبلوماسية الاقتصادية هي الحل في تطوير التجارة الوطنية و الخارجية؟ و ما هو الدور السياسي 1939 الاقتصادي في تطوير التجارة الوطنية و الخارجية ؟

و ما هي استراتيجيات التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية ؟

و للإجابة على هذه الإشكالية عمدنا الفرضية التالية :

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

تؤثر الدبلوماسية الاقتصادية في استقطاب الاستثمارات الأجنبية تأثيرا إيجابيا و بصفة عامة .  
و لفرض التحقق من الفرضية تم اعتماد المنهج الاستقرائي بأداته المنهج التحليلي ، و ذلك لتوضيح ماهية الدبلوماسية الاقتصادية و أساليبها و استراتيجياتها . من خلال المتطلبات التالية :

**المبحث اولا :** الإطار المفاهيمي للدبلوماسية الاقتصادية .

**المبحث الثاني :** التكامل بين الدور السياسي و الدور الاقتصادي في تطوير التجارة .

**المبحث الثالث:** استراتيجيات التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية .

### المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للدبلوماسية الاقتصادية

يعد مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية من المفاهيم الحديثة التي تعد إحدى نتاجا العولمة ، اذ ظهرت الدبلوماسية الاقتصادية كمصطلح للدبلوماسية و التفسير لفهم اتخاذ القرارات في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية:

#### المطلب الأول: ماهية الدبلوماسية الاقتصادية

بما ان الدبلوماسية قد أصبحت عملا ذا فروع متعددة ، وتخصصات دقيقة ، فبالتالي أصبح لا بد من تعريف ذلك الفرع من الدبلوماسية الذي يهتم بجانب من جوانب العلاقات الدولية ، أي تعريف النشاط الدبلوماسي الذي يهتم بالعلاقات الاقتصادية الدولية ، و هو ليس بالأمر السهل ، حيث انه كما تعددت تعريفات الدبلوماسية ، تعددت أيضا تعريفات الدبلوماسية الاقتصادية فنجد ان هناك من عرفها بأنها : " استخدام أشخاص القانون الدولي للطرق و الأساليب الدبلوماسية ، و كذلك الوسائل الاقتصادية و السياسية التجارية و المالية و التقنية من اجل بلوغ أهدافها ، و توفير الضمان لتأمين المصالح الاقتصادية الخارجية ، و تحقيق تطور في الاقتصاد القومي"<sup>1</sup> .

<sup>1</sup> عماد حبيب دويلات ، الدبلوماسية الاقتصادية ، دار المرساة ، اللاذقية ، الطبعة الأولى ، 1996 ، ص 6 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

نجد ان هذا التعري يعد الدبلوماسية الاقتصادية عملا في العلاقات الاقتصادية بين الدول ، و يبحث في نشأتها و تطورها و تنظيمها ، و المبادئ و القواعد التي تحكم هذه العلاقات ، و الأعراف و التقاليد التي انبثقت عن الموثيق و المعاهدات و الاتفاقيات الدولية ، و التي من شأنها تنظيم المعاملات الدولية كما انه يبحث في التدابير التي يمكن اتخاذها لتشجيع العلاقات الاقتصادية ، و تحليل الأوضاع الاقتصادية الدولية القائمة ، و دراسة حالة السوق العالمية و إقامة اتصالات و علاقات مع الأشخاص الدوليين و إعداد الاتفاقيات و المعاهدات و البروتوكولات ، الا انه يؤخذ على هذا التعريف انه حصر ممارسة النشاط الدبلوماسي على أشخاص القانون الدولي ، و ذلك على الرغم من أن الأساليب الدبلوماسية في المعاملات الاقتصادية في الوقت الحالي تمارس من قبل أشخاص أخرى ، و لم تعد قاصرة على الدول و المنظمات الدولية .

و تعرف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها : " النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي " . و يقصد بهذا التعريف استخدام الدولة لمقدراتها الاقتصادية في التأثير على الدول الأخرى ، و توجيه سلوكها السياسي في الاتجاه الذي يخدم المصلحة القومية للدولة . وقد اعتبر هذا التعريف ان الدبلوماسية هي فن حسن استخدام العوامل الاقتصادية لحل المشاكل السياسية العالقة بين الدول<sup>2</sup> . و قد قصر هذا التعريف الغاية من النشاط الدبلوماسي اقتصادي ، و حصرها في إطار ضيق ، ففي بعض الأحيان تكون الغاية من ممارسة هذا النشاط ، استخدامه كعامل ضغط على دول معينة لاتخاذ مواقف محدد من الناحية السياسية . هذا النشاط ، استخدامه كعامل ضغط الوحيدة منه بل على العكس ففي معظم الحالات تكون الغاية من الدبلوماسية الاقتصادية ، و التأكيد على مكانتها الاقتصادية إقليميا و عالميا .

كما تعرف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها : " الدبلوماسية القائمة على المساعدات الاقتصادية التي تقدم للدول بشكل ثنائي او جماعي و بكافة أشكالها . و هذه الدبلوماسية يمكن ان تكون صورة جديدة للدبلوماسية الاستعمارية " <sup>3</sup>. هذا التعريف أيضا حصر النشاط في الدبلوماسية الاقتصادية و جعله

<sup>2</sup> عطا محمد صالح زهرة ، عطا محمد صالح زهرة ، أصول العمل الدبلوماسية و القنصلي ، دار مجدلاوي للنشر و التوزيع ، 2004 ، ص 108 .

<sup>3</sup> و وفقا لهذا التعريف نجد ان استخدام هذه الدبلوماسية حكرا على الدول الغنية فقط و ذلك في مواجهة الدول الفقيرة ، فمن لا يملك خبز لا يملك قراره السياسي ، و تستخدم هذا الدبلوماسية اما للتغيب كمنح للمساعدات ، او للترهيب كمنع تلك المساعدات ، او فرض العقوبات و هذا النوع من الدبلوماسية غالبا ما تلجا اليه الولايات المتحدة كالمساعدات الضخمة التي قدمتها إلى باكستان 2003 بعد ان دعمتها في حربها على أفغانستان ، و فرضت عقوبات على كوبا عام 1959م . الا ان هذا التعريف محل نقد في



### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

مرتبطا بعامل واحد من العوامل التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية ، وهو المساعدات المالية و النقدية و التقنية ، و بين أن الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها هي أهداف سياسية في جوهرها ، و لم يأخذ بعين الاعتبار العوامل الأخرى التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية الدولية ، كما انه اغفل الجهود الدبلوماسية التي تبذل ضمن المفاوضات التي تتم في المؤتمرات الدولية ، و ما قد ينجم عنها من أعراف و قواعد قد تحكم هذه العلاقات ، وغيرها من التدابير و الإجراءات التي تسعى الدول من خلالها إلى تحقيق مصالحها الاقتصادية و تنمية اقتصادياتها المختلفة .

كما تعرف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها : " تناول قضايا السياسة الاقتصادية في المحافل الدولية متعددة الأطراف ، كمنظمة التجارة العالمية ، و مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAP) ، و وضع المعايير العالمية للمنظمات الدولية كمنظمة الملكية الفكرية ( الويبو ) " <sup>4</sup> . وهذا التعريف لم يذكر ان النشاط الدبلوماسي الاقتصادي يمكن ان يجري على مستوى ثنائي او إقليمي لتأمين المصالح المتبادلة ، او لحل المشاكل ، او لإقامة تحالفات و غيرها عرفها البعض بأنها : الجهود الدبلوماسية الرامية إلى تحقيق التنمية المستدامة ، و الحد من الفقر ، و تعزيز الاستثمار و تعريف أيضا بأنها : الوسيلة التي تدير من خلالها الدول علاقاتها الاقتصادية الخارجية ، فهي تشمل اتخاذ القرارات على الصعيد المحلي ، وكيفية التفاوض على الصعيد الدولي ، و تفاعل تلك العمليتين معا <sup>5</sup> . و هو امر يتطلب بناء حالة من الإدراك الدولي للتنمية السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية ، بالإضافة إلى إدراك متطلبات تمويل السياسات الاقتصادية للدول وهو ما يعرف بالعمولة <sup>6</sup> . كما تعرف الدبلوماسية الاقتصادية وفق المفهوم التقليدي على أنها إدارة العلاقات الدولية بين الدول و الكيانات الدولية الأخرى في السياسة العالمية من قبل الممثلين الرسميين و بوسائل سلمية كما تعرف وفق المفهوم الحديث بانها

نظرنا ذلك ان الدبلوماسية الاقتصادية لا تمارسها الدول الغنية فقط ، بل نجد ان هناك دبلوماسية اقتصادية خاصة بالدول الغنية ، و دبلوماسية اقتصادية خاصة بالدول الفقيرة ، وذلك يكون حسب ثقل الدولة سياسيا و اقتصاديا على الساحة الدولية . انظر . علي حسين الشامي ، مرجع سابق ، ص 11 .

<sup>4</sup> Nicoleta Vasilcovschi ,op,cit ,28 .

<sup>5</sup> راجع ألاء الروابي ، الدبلوماسية المالية وأزمة الائتمان ، على الموقع :

<http://ahramonline.org/eg/articles>.

<sup>6</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/Diplomacy/8rurl> .

وأيضا راجع حمزة حجو ، مكان الدبلوماسية الاقتصادية في الإستراتيجية الوطنية للاستثمارات ، مقال موجود على

الموقع:

<http://www.lematin.ma/Actualiye/journal/Articls.asp2idr5>

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

إدارة العلاقات بين الدول ، وبين الدول و الممثلين الآخرين <sup>7</sup> . و يؤخذ على هذا التعريف إغفال مضمون العلاقات التي يجري العمل الدبلوماسي بشأنها .

و يمكننا تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بانها : " استخدام العوامل السياسية الاقتصادية بالطرق و الأساليب الدبلوماسية بغية تحقيق مكاسب سياسية ، واقتصادية و اجتماعية ، محليا و دوليا " . و نحن نرى ان هذا التعرف يحيط بالدبلوماسية الاقتصادية من جميع جوانبها ، فالدبلوماسية الاقتصادية تمارس من قبل أشخاص القانون الدولي ، كما تمارسها أشخاص أخرى و يتم التواصل بين هذه الأطراف بالطرق الدبلوماسية ، و تناول هذه الدبلوماسية مواضيع متعددة و ذلك على مستوى ثنائي و إقليمي و عالمي ، و أهداف هذه الدبلوماسية مختلفة فقد تكون سياسية كت تحقيق مكاسب على الساحة الدولية ، و إبراز ثقل الدولة في المحافل السياسية ، و قد تكون أهدافها اقتصادية ، و قد تكون على المستوى القومي كدعم تطوير اقتصادها الوطني ، و تنميته ، و تحقيق الكسب المادي ، و قد تكون أهدافها اقتصادية على المستوى الدولي كتطوير العلاقات الاقتصادية الدولية بدعم التجارة الدولية و الاستثمار الدولي ، و السعي إلى تحقيق تكتل اقتصادي ، و قد تكون أهداف هذه الدبلوماسية اجتماعية فتتخذ شكل مساعدة الدول الفقيرة في تحقيق تنميتها الاقتصادية و اجتماعية ، و النهوض بمستوى المعيشة ... الخ .

### المطلب الثاني :علاقة الدبلوماسية الاقتصادية بالمفاهيم المشابهة لها

و جدت العلاقات الدولية مع نشوء الدول و لهذا فهي قديمة ، فالدول لا تستطيع الاستغناء التام عن بعضها البعض ، و بمرور السنوات اختلفت هذه العلاقات و خاصة في القرن العشرين <sup>8</sup> ، و ذلك من

<sup>7</sup> Nicholas Bayne and Stephen woodcock the new economic diplomacy (ASHGATE press 2004)Kp 5 .

<sup>8</sup> يعرف البعض العلاقات الدولية بانها : الروابط التي تتم بين الدول ، الا انه اتفق الكثيرون على عدم اقتصار ميدان العلاقات الدولية على العلاقات التي تتم بين الدول وحدها ، بل جعله واسعا يشمل الدول و المنظمات الإقليمية و القارية و العالمية ، و العوامل و الكيانات التي تؤثر في صنع او اتخاذ القرار في داخل الدولة ، حيث هناك علاقات تدخل ضمن الإطار الاصطلاحي لمادة العلاقات رغم ان احد أطرافها لا يكون دولة كالعلاقات بين الدول المنتجة للبتترول و الشركات الأجنبية المستغلة لحقول البترول الواقعة في إقليمها . راجع في ذلك كلا من :

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

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

محمود حسن خليل ، مفهوم علم العلاقات الدولية ، مجلة الدبلوماسية ، العدد التاسع ، ص 59 ، و راجع ايضا

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

حيث كفيتهما و كمها ، من ناحية راسية و أفقية ، وازدادت الموضوعات الداخلة في هذه العلاقات و ذلك بعد ان كانت قاصرة على العلاقات التي يوجد بها العمل الدبلوماسي المؤقت ، و التي تقوم أثناء لقاءات الملوك و الرؤساء وكبار المسؤولين و مؤتمراتهم ، او ما يتم بشلنه توقيع معاهدات او اتفاقيات ، إلى جانب بعض التبادلات التجارية و الهجرات السكانية الخارجية ، حيث أضيفت موضوعات جديدة لهذه العلاقات . وأفقا أصبحت العلاقات الدولية الاقتصادية و التجارية اكبر بصورة فاقت العلاقات الدبلوماسية السياسية المحصنة<sup>9</sup>. فجميع الدول و بدرجات متفاوتة غير مكثفة ذاتيا ، ولهذا فإنها ترتبط بعلاقات مع غيرها من الدول سعيا منها لسد ما تحتاج اليه و تحقيق اكتفائها ، بداء من استيرادها للمواد الأولية مرورا بالتكنولوجيا و توفير أسواق خارجية ، إلى عقد الاتفاقيات ، و تبادل الاستشارات و غيرها ، حيث ان انعدام الاكتفاء الذاتي دفع الدول إلى مزيد من العلاقات و إلى مزيد من التداخل ، لاسيما ان الدول تتبادل المنافع في عدة أشكال ، سواء أكانت هذه الدول متقدمة ام نامية .

من هنا برزت أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية ، حيث ان تطور هذه العلاقات أصبح يؤثر في العلاقات السياسية و الاجتماعية و الثقافية بين دول العالم ، فمثلا على الرغم من الاختلاف الإيديولوجي بين الاتحاد السوفيتي و الولايات المتحدة الأمريكية ، الا أنهما تعاونتا فيما بينهما اقتصاديا من اجل تحقيق الرفاهية لشعبيهما . و بصفة عامة أصبح العالم اليوم في حتمية التعاون الاقتصادي أكثر من أي وقت مضى ، فالدول المختلفة بحاجة إلى الدول الغنية لتأمين متطلبات تنميتها الاقتصادية ، و دعم معدلات هذه التنمية ، و الدول المتقدمة بحاجة إلى الدول المختلفة لتأمين المواد المختلفة لتأمين المواد الأولية و أسواق التصريف لصناعاتها الضخمة<sup>10</sup>. فعدم الاكتفاء الذاتي و الحاجة إلى التعامل الاقتصادي فيما بين الدول أدى إلى زيادة الاعتماد على الممثل الدبلوماسي ، حيث لم تعد تقتصر الوظيفة الدبلوماسية على المجال السياسي و على حيز محدود من النشاط التجاري ، بل اتسعت هذه الوظيفة لتتناول العلاقات الاقتصادية بين الدول بشكل مفصل و دقيق ، و بالتالي أصبحت الدبلوماسية تخدم مصالح جديدة في مجتمعنا المعاصر ، مصالح أكثر حيوية و جدية ، و اقل شكلية

Conway w.Henderson ;international relations-conflict land cooperation at turn of the 21 st century ( McGraw hill) singapore ;1996 ;p66.

<sup>9</sup> لاد من القول ان هناك أيضا موضوعات جديدة أضيفت إلى العلاقات الدولية نتيجة لتطورها كالتبادل الثقافي و العسكري و غيره ، الا ان هذه الموضوعات تخرج عن نطاق دراستنا راجع ، محمود خليل ، أهمية العلاقات الدولية ، مجلة الدبلوماسي ، الرياض ، العدد العاشر ، ص 79 .

<sup>10</sup> علي حافظ منصور ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة نهضة الشرق ، 1990 ، ص 5 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

<sup>11</sup> بل أصبحت عملية تفعيل العلاقات الاقتصادية الدولية أكثر اتساقا ، فهي تعتمد على برامج محدودة و مدروسة جيدا تنفذها المؤسسات الدبلوماسية لتأمين المصالح الاقتصادية الخارجية للدول التي تمثلها هذه المؤسسات ، حيث نستطيع ان نقول : إن الدبلوماسية الاقتصادية تلعب دورا متعاظما في نظام العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة في إدارتها للشؤون الدولية <sup>12</sup>. و ترتبط الدبلوماسية بشكل عام باعتبارها ان مجالها هو العلاقات الدولية بعدد من المفاهيم الأخرى التي توجد في هذا المجال كالسياسة الخارجية و الإستراتيجية ، و سوف نركز على علاقة الدبلوماسية الاقتصادية بالمفاهيم المشابهة لها و ذلك وفق التالي :

#### اولا : الدبلوماسية الاقتصادية و السياسة الخارجية

تعد العلاقات بين الدبلوماسية و السياسة الخارجية لأية دولة علاقة وطيدة ، حيث لا تعد الأولى أداة للثانية فقط ، بل هي إعداد و تحضير لها أيضا ، و بالتالي غالبا ما يحصل خلط او زج بين الاثنين ، حتى ان البعض يشابه بينهما دون تمييز و دون اعتبار او إدراك ان السياسة الخارجية لدولة ، ما هي الا الخطة الإستراتيجية العامة التي ترسمها الدولة ، و تنفيذ هذه الخطة بوسائل عديدة أهمها الدبلوماسية <sup>13</sup>.

و تعرف السياسة الخارجية بأنها ، مجموعة المبادئ و المناهج التي تتمسك بها الدولة في علاقاتها السياسية و الاقتصادية مع الدول الأخرى <sup>14</sup> كما تعرف بأنها المنهج الذي تسير بمقتضاه الدولة في علاقاتها السياسية ، و التجارية ، و الاقتصادية ، و المالية مع الدول الأخرى <sup>15</sup>.

نستنتج من هذه التعاريف أن السياسة الخارجية لأية دولة هي عبارة عن برنامج عمل للتحرك الخارجي للأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها ، و المصالح التي تحرص على تأمينها وصيانتها بالوسائل و الإجراءات التي تراها ملائمة لذلك ، وفقا لما تعتنقه الدولة من مبادئ و معتقدات .

<sup>11</sup> عز الدين فودة ، دور الدبلوماسية الدولية في تدعيم العلاقات الدولية و تعزيز حقوق الإنسان ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، 1971 ، ص 37 .

<sup>12</sup> عماد حبيب دويلات ، مرجع سابق ، ص 9 .

<sup>13</sup> عز الدين فودة ، مرجع سابق ، ص 63 .

<sup>14</sup> محمد عطا صالح زهره ، مرجع سابق ، ص 20 .

<sup>15</sup> عز الدين فودة ، مرجع سابق ، ص 64 وما بعد .

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

فالمسائل السياسية لم تعد الجانب الوحيد أو الجوهر الأساسي للسياسة الخارجية<sup>16</sup>، بل في كثير من الأحيان لم يعد بالإمكان التمييز بين البعد السياسي و البعد الاقتصادي الذي ترمي إليه الدولة جراء رسم سياستها الخارجية، فالسياسة الخارجية أصبحت تتناول السياسات الاقتصادية الخارجية للدول، و ذلك نتيجة التفاعل مع متغيرات كثيرة و متداخلة و معقدة و سريعة في التطور للمجتمع الدولي<sup>17</sup>. فالدول تقيم سياساتها الخارجية على مرتكزات تهدف من ورائها إلى إقامة علاقات الصداقة، و التعاون، و السعي المتواصل لتنمية هذه العلاقات لتأمين الحماية المستمرة لمصالحها الحيوية، و ثراء الدولة المادي و الاقتصادي المتمثل في زيادة دخلها و إنتاجها القومي يحو لها إلى دولة قوية، و تتخذ من ثرائها هذا، ذريعة للنظر إلى غيرها من الدول التي لم تحقق مستويات عالية من التنمية الاقتصادية بأنها دولة متخلفة، فتستغل هذا الثراء في مخططات سياساتها الخارجية بشكل أو بآخر خاصة في المحافل الدولية<sup>18</sup>. حيث يكون من الأهداف الرئيسية للسياسة الخارجية، زيادة مستوى الثراء الاقتصادي، و البحث عن الموارد الاقتصادية و إيجاد ظروف لتطور الاقتصاد القومي و تنميته إلى أقصى حد، و تسهيل وصول شركاتها إلى الأسواق الدولية، و تعزيز فرص جذب الاستثمارات الأجنبية.

و لكن رسم السياسة الخارجية لدولة ما يبدأ بتحديد الأهداف التي تسعى الدولة إلى بلوغها وفق نهجها الدولي، و ينتهي بتحديد الوسائل و الإجراءات الكفيلة بتحقيق تلك الأهداف، و لا جدل في إن الأداة الأولى لتنفيذ هذه السياسة هي الدبلوماسية، باعتبار ان الدبلوماسية في جوهرها عملية التفاوض و التمثيل التي تجري بين الدول، و تتناول علاقاتها و معاملاتها و مصالحها<sup>19</sup>. و تدعم هذه الدبلوماسية لتحقيق هذه الأهداف أدوات تجارية و مالية و نقدية و غيرها من الأدوات التي تملكها الدولة، و تستطيع استخدامها في علاقاتها الدولية، و مع ذلك تخلق الدبلوماسية الاقتصادية توترا بين الاقتصاد الدولي و السياسة الدولية، فالدول ليست قادرة على إبقاء السياسة منفصلة عن الاقتصاد، حيث ان الدول كيانات سياسية و اقتصادية في ان واحد. فالجانب السياسي للعلاقات الدولية دائما يمس

<sup>16</sup> مرجع سابق. [www.lematin.ma/Actualite/gournal/Artical.asp2idr](http://www.lematin.ma/Actualite/gournal/Artical.asp2idr)

<sup>17</sup> حيث عرف ليفين السياسة الخارجية بانها: تعبير مركز عن الاقتصاد راجع د.ب ليفين القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر، الجزء الثاني، ترجمة عبد الله محمد الريحاوي، السلسلة القانونية، منشورات خزنة الفكر العربي، د.ب، ص 126.

<sup>18</sup> عباس موسى مصطفى، السياسة و الدبلوماسية، مجلة الدبلوماسية، العدد السابع، 1986، ص 20 وما بعد.

<sup>19</sup> علي حسين الشامي، الدبلوماسية نشأتها و تطورها و قواعدها و نظام الحصانات و الامتيازات الدبلوماسية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، ط 3، عمان، الأردن، 2007، ص 40.

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

الجانب الاقتصادية في مسعى هذه الدول لتحقيق الأهداف الدولية ، فتعمل الدولة جاهدة لإيجاد توافق بين مصالحها السياسية و الاقتصادية ، لكي لا يبرز تضارب بينهما ، وبذلك تستعمل الدول أدوات السياسة الاقتصادية لمتابعة تحقيق أهدافها السياسية بالإضافة إلى أهدافها الاقتصادية<sup>20</sup>.

مع ذلك ففي الكثير من الأحيان تثير أنشطة الدبلوماسية الاقتصادية توترا بين رجال السياسة و رجال الاقتصاد داخل الدولة الواحدة . فالاختراق الدولي للاقتصاديات المحلية ينمو بثبات منذ الحرب العالمية الثانية ، وإذا كانت في إطار الدبلوماسية السياسية تسيطر وزارات الخارجية على اتخاذ القرارات بشكل واضح ، الا انه في إطار الدبلوماسية الاقتصادية وزارات أخرى تلعب دورا في اتخاذ القرارات مثل وزارات المالية ، و وزارات التجارة ، وبالتالي تقوم جهود الحكومة على إيجاد وجهة نظر مشتركة توافق عليها جميع الوزارات ، حيث يتوجب على الدبلوماسية الاقتصادية موازنة مصالح القطاعات و المجموعات المختلفة في المفاوضات الدولية في اغلب الأحيان يعني أن تقديم التنازلات في أمر ما يجب ان يرافقه تحقيق هدف في أمر آخر ، و هذا الأمر تكون دراسته أثناء التحضير للمفاوضات .

فالدولة في تعميمها لسياساتها الخارجية تهدف إلى تعزيز البعد الاقتصادي من خلال الدبلوماسية . و هكذا نجد و بوضوح ان السياسة الخارجية و الدبلوماسية الاقتصادية أمران مختلفان . فالسياسة الخارجية هي اختيار لأهداف و خطوط كبرى موجهة للدولة ، و تتبع إزاء الدول الأخرى ، ومع التغييرات و التطورات التي حدثت في السياسات الخارجية و العلاقات بين الأمم ، اتسع نطاق هذه السياسات ليشمل مجالات أخرى بما فيها المجالات الاقتصادية ، و المالية و الاجتماعية . أما الدبلوماسية الاقتصادية فدورها يتمثل في تنفيذ القرارات التي تم اتخاذها سابقا في مجالات العلاقات الدولية ، أي تنفيذ الخطوط التوجيهية .

### ثانيا : الدبلوماسية الاقتصادية و الإستراتيجية

تعد الأهداف الاقتصادية جزءا هاما و أساسيا للسياسة الخارجية لهذه دولة ، و اذا لاحظنا ان الدبلوماسية الاقتصادية تعد من أهم الأدوات و الأكثر فاعلية لتحقيق هذه الأهداف ، الا أننا يجب الا نغفل عن ذكر دور الإستراتيجية في تحقيق هذه الأهداف ، حيث ان حركة الدولة المستمرة لإشباع

20 فعلى سبيل المثال قد ظهر ان مشروع مارشال على الرغم من انه أساسا مبادرة اقتصادية ، فقد كان يهدف سياسيا إلى إيقاف الممر الشيوعي . راجع

Bayne /Woolcock ,op , cit,p 13 .

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

حاجاتها و تحقيق أهدافها في مجال العلاقات الخارجية ، جعلها ترتبط بوجهي هذه العلاقة سلما و حربا ، كما ان اية دولة في سعيها لتنفيذ سياساتها الخارجية تكون مرتبطة أيضا بوحدة هذه السياسة و بوحدة أهدافها ، وذلك على مستوى كل من الدبلوماسية و الإستراتيجية فكل منهما يكمل الآخر ، وذلك بغية التنفيذ الا كمثل لهذه السياسة .

فالإستراتيجية تعني فن إدارة العمليات العسكرية أثناء الحرب ، أي أنها الفصل في النزاع ، وحسم الصراع في المصالح الكبرى عن طريق الدم ، و الوسيلة التي يتم بموجبها فرض الإدارة و إجبار الآخر .بينما تعني الدبلوماسية فن إدارة التعامل مع الوحدات السياسية . فالدبلوماسية و الإستراتيجية أداتان لسياسة واحدة<sup>21</sup>، حيث أن الأولى تقوم على الإقناع و التفاوض و تقديم التنازلات ، للوصول إلى نقطة وسط بين الأطراف ، بينما الثانية على الإكراه و أعمال العنف و إخضاع طرف آخر . و لكن السؤال الذي يطرح الآن :هل يمكن ان يكون الهدف من وراء اللجوء إلى العنف ، هو الوصول إلى بعض الغايات الاقتصادية ، او لدعم الاقتصاد القومي ، من خلال إخضاع دولة أخرى بدلا من اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية و ذلك بغية تحقيق الأهداف نفسها<sup>22</sup>؟ لابد ان نجيب عن هذا السؤال بالقول : ان للأوضاع و العوامل الاقتصادية المقام الأول في تشكيل اتجاهات الدول في علاقاتها الخارجية و بناء على مقتضيات هذه العوامل تتحرك الدول نحو الحرب ، و قد يكون ذلك بعد أن تكون الدول قد استنفذت الطرق الدبلوماسية السليمة ، فالدول الصناعية تدخل في صراعات متعددة و ذلك فيما بينها ، او فيما بينها و بين الدول المتخلفة سعيها منها لتحقيق اكبر قدر ممكن من توفير الموارد الأولية اللازمة لصناعاتها ، وكذلك لتحقيق أسواق أوسع بتصريف منتجاتها ، حيث أن الباعث إلى الصراع هنا يهدف إلى المزيد من الموارد الأولية من اجل المزيد من الإنتاج الصناعي ، و السعي إلى مزيد من الأسواق التجارية لزيادة تسويق المنتجات الصناعية ، وبالتالي الزيادة في الأرباح الاقتصادية . و هذا الأمر يعرف الآن بحروب الوفرة ، فقد عرف العالم الحديث شكلين من حروب الوفرة ، الشكل الأول : هو حروب الأسواق و التي تلجا إليها الدول من اجل الحصول على الحق في ان تتاجر بحرية في معينة ، و الشكل الثاني : هو حروب التسويق و التي تعني ان دولة ما ، لديها فائض في الإنتاج يقتضي البحث عن مشترين جدد من الخارج<sup>23</sup>. الا ان ابرز مثال لاستخدام الدول للقوة و

<sup>21</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 24 وما بعد .

<sup>22</sup> إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الأصول و النظريات ، مطبوعة جامعة الكويت ، الطبعة الأولى 1971 ، ص 317 .

<sup>23</sup> محمد طه بدوي ، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1972 ، ص 161 .



### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

خوضها الحروب من أجل تحقيق مكاسب اقتصادية هي الحروب التي تشن على دول النفط ، حيث أن النفط هو السلعة الإستراتيجية الحيوية الأولى عالميا<sup>24</sup>. فعندما يحصل تهديد للدول الصناعية بشأن إمكانية تزويدهم بالنفط أو استمرار تزويدهم به ، تلوح بالأفق سياسية أخرى لهذه الدول ، و في مقدمة هذه الدول ، الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث قامت بالتدخل في الشؤون الداخلية للدول النفطية ، و عملت على إثارة حرب إقليمية مكانتها من التدخل العسكري المباشر و إقامة قواعد عسكرية خاصة بها قرب الحقول النفطية بقصد حمايتها ، حيث تعد السعودية مثلا نموذجا لوجود هذه القواعد ، كما ان حربي الخليج الأولى و الثانية كان النفط من أهم أسبابهما<sup>25</sup>.

### ثالثا : الدبلوماسية الاقتصادية و القانون الدولي

يتأثر النشاط الدبلوماسي بعدة عوامل من بينها القانون الدولي ، حيث يوجد نوع من التكامل و التشابك و الترابط و التكامل بينهما ، إذ أن الدبلوماسية في اتصال دائم و وثيق مع القانون الدولي، لدرجة انه يمكن القول أن جهود الدبلوماسية الحديثة قد وجهت من أجل التعريف بمبادئ القانون الدولي<sup>26</sup>.

فبشكل مستمر تعلن الدول ان تحركاتها الدبلوماسية ترتكز على قواعد القانون الدولي ، و تعمل هذه الدبلوماسية في الوقت نفسه على التأثير في تلك القواعد من خلال محاولة وضع قواعد جديدة تتعلق بما تعتقده تلك الدول من مبادئ<sup>27</sup>. و هذا يوضح ان السياسة الخارجية و الدبلوماسية تؤثران في تطور قواعد القانون الدولي ، فمن المعروف ان هذه القواعد تنشأ مع استمرار العلاقات القائمة بين الدول<sup>28</sup>،

<sup>24</sup> وائل ياسر العاقل ، النفط و أثره في العلاقات الدولية ، رسالة ماجستير ، جامعة حلب ، 2007 ، ص 190 .

<sup>25</sup> لابد من التمييز بين الإستراتيجية و التي تعني الحرب العسكرية ، و بين الحروب الاقتصادية و التي تعني استعمال التدابير الاقتصادية للهجوم على أهداف اقتصادية ، وصولا في النهاية إلى نتائج سياسية او عسكرية او نفسية معينة ، مما يتيح للقوى الخارجية التحكم بسياسات الدول و اقتصادها ، و من هذه التدابير إلغاء عقود الامتياز الممنوحة للدول الأجنبية ، الإدراج في قوائم سوداء ، تجميد الأرصد اة تأمينها ، فرض حظر على المبادلات التجارية . راجع إسماعيل صبري مقلد ، الإستراتيجية و السياسة الدولية ، المفاهيم و الحقائق الأساسية ، مرجع سابق ، ص 736 .

<sup>26</sup> احمد ابو الوفا ، قانون العلاقات الدبلوماسية و القنصلية (علما و عملا ) دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1995 ، ص 52 ،

وراجع أيضا

A F christna voigl ;the Role of General principles in international law and their Relationship to treaty law ,University of Oslo , Department of public , And international law ;2008 ;p5

<sup>27</sup> Malcom N .Shaw, International law (cambridge ,UK ,Fifth edition ,2003 ) , p 6 .

<sup>28</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 26 و ايضا . Aust, op .cit , p 6



## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

و على الرغم من عدم اعتراف الجماعة الدولية بوجود هيئة دولية تكون مهمتها إصدار التشريعات الدولية<sup>29</sup>، إلا أننا لا نستطيع ان ننكر وجود قواعد تحكم السلوك الدولي في كافة المجالات ، و ان هذه القواعد التي تعتبر الان جزءا من القانون الدولي ، و وجدت في البداية بصورة أعراف او معاهدات . فالإرادة التي تضع هذه القواعد هي الإرادة الشارعة ، و التي تملكها الوحدات التي تخاطب بأحكام تلك القواعد و تلتزم بتطبيقها . إذن المصدر اللاحق لقواعد القانون الدولي هي الإرادة الشارعة لأشخاص ذلك القانون<sup>30</sup>، حيث أن إرادة الدول المحددة تحديدا ماديا تخلق و بالاتفاق فيما بين هذه الدول قواعد القانون الدولي ، و تقوم دبلوماسية الدول بوضع الصيغة المعبرة عن إرادة تلك الدول و بطرق متعددة<sup>31</sup> ، ثم يتم تنسيق هذه الصيغ بوساطة تلك الدبلوماسية ذاتها في معاهدات دولية ، او مسالك عرفية .

فالدبلوماسية تلعب الدور الأول في إنشاء قواعد القانون الدولي و تطويرها<sup>32</sup>. فعملية إنشاء قواعد القانون الدولي داخل المعاهدات تخضع لاتفاق الإرادة بين الدول ، وهذه العملية تتجلى من خلال الدبلوماسية ، حيث تجري مفاوضات حول إقرار قاعدة ما بأنها قاعدة من قواعد القانون الدولي ، و الاعتراف بذلك من قبل رؤساء الدول و الحكومات ، او وزراء الخارجية ، او من قبل الوفود و

<sup>29</sup> لا يمكن لاح دان ينكر دور الأمم المتحدة في تطوير القانون الدولي العام ، اذ تساعد اجهزة هذه المنظمة و فروعها على إعادة النظر في القوانين المنظمة للعلاقات الدولي و تسهم في تقنين القواعد العرفية ، و تدقيقها ، و ترجمتها الى قواعد قانونية مكتوبة ، و في تطوير الممارسات الدولية ، كما انها تسهم في خلق قواعد دولية عرفية بشكل غير مباشر ، راجع ، علي حسين ملحم ، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية ، رسالة دكتوراه ، جامعة القاهرة ، ص 146 .

<sup>30</sup> محمد طلعت الغنيمي ، الغنيمي الوسيط في قانون السلام ، مرجع سابق ، ص 44 .

<sup>31</sup> Christoph schreuer , « sources of international la :scope and Application » the Emirates center for strategie studies and Research ,series 28 ;p4 .

<sup>32</sup> ب ليفين ، القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر ، ترجمة عبد الله ربحاوي ، خزانة الفكر العربي ، السلسلة القانونية ، الجزء الأول ، ص 29 .ويقول تونكين في هذا الخصوص :ليس ثمة خطأ في القول بان الدور الرئيسي في عملية تكوين قواعد القانون الدولي تتكفل به الدبلوماسية سواء أكانت القواعد اتفاقية ام عرفية ، فعملية إنشاء قواعد القانون الدولي بطريق الاتفاق هي في جوهرها الإجراءات الدبلوماسية التي تستهل بالمفاوضات بين الدول ، و المداولات في المؤتمرات ، و جلسات المنظمات الدولية وغير ذلك ، و تلك هي المفاوضات بأوسع معانيها ، لو تنوعت كل حالة على حدة ، و تعتبر هذه المرحلة الأولية في إجراءات عقد معاهدات دولية ، او في صدد مسائل أخرى هي إجراءات دبلوماسية مهما اختلف الشكل الذي تجري فيه و تشغل المفاوضات في مجال النشاط الدبلوماسي مكانة كبيرة لدرجة انه كثيرا ما يعرف النشاط الدبلوماسي بالمعنى الضيق بأنه " فن إدارة المفاوضات و عقد المعاهدات الدولية " مشار إليه لدى ، عطا محمد صالح ، مرجع سابق ص 27 ، عز الدين فودة ، مرجع سابق ، ص 55 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

البعثات الخاصة<sup>33</sup>. فالدبلوماسية تعد الطريق أمام عقد الاتفاقيات المتعلقة بإنشاء قواعد القانون الدولي لتنظيم العلاقات بين الدول في مجالات مختلفة في الشؤون الدولية، و من أهمها القواعد التي تنظم التعاون الدولي في الميادين الاقتصادية، فمتى كان جوهر النشاط الدبلوماسي مسائل اقتصادية كانت هذه الدبلوماسية تساهم في تطوير القانون الدولي الاقتصادي<sup>34</sup>.

وقد نجم عن الجهود الدبلوماسية العديد من المبادئ التي لا يمكن إنكار وجودها، و التي كانت ثمرة جهود دبلوماسية فيما بين الدول، او بين الدول و المنظمات الدولية، و من أهم هذه المبادئ التي تم الاعتراف بها من خلال نشاط دبلوماسي مبدأ حق تقرير المصير للشعوب، الذي صدر عن الأمم المتحدة، و ميثاق حقوق و واجبات الدول الاقتصادية و الاجتماعية، و مبدأ سيادة الدول على مواردها الطبيعية، و غيرها من المبادئ و القواعد ذات الطابع الاقتصادي، و التي كانت ثمرة نشاط الدبلوماسية الاقتصادية<sup>35</sup>.

ولا بد هنا ان نعترف ان القانون الدولي الاقتصادي، و الذي يعد فرعاً من فروع القانون الدولي العام، يعتبر من أهم مصادره الأعراف و المعاهدات الدولية، التي أوجدت على الساحة الدولية دبلوماسية اقتصادية متسارعة الخطأ<sup>36</sup>. و بما ان القانون الدولي بدأ يمتد و يتطور ليحكم العلاقات الدولية على أساس من الشمولية و العالمية، سيكون على المفاوضات الدبلوماسية ان تلعب الدور الأول في إقرار مبادئ تعزيز السلم الدولي كمبدأ تبادل المنافع على أساس المساواة بما يتضمنه ذلك من فكرة مكافحة المعاهدات الاقتصادية غير المتكافئة، و مكافحة الامتيازات التي استطاعت الدول الصناعية المتقدمة ان تنالها على حساب الشعوب الفقيرة، و حق الدولة في تأمين المرافق و المشروعات الحيوية و غيرها<sup>37</sup>.

<sup>33</sup> عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 73 و أيضا راجع :

Shaw ,op.cit , p 112 .

<sup>34</sup> Joel P.Trachtman , The international Economic Law Revolution ,Journal of International Economic Law , Copyright (c)1996 University of Pennsylvania ,Spring , 1996,p16 .

<sup>35</sup> Anthony Aust ;Hand book of International Law (CAMBRIDGE University Press.2005 ) p47 .

<sup>36</sup> مصطفى سلامة حسين، العاقات الدولية، النظام الدبلوماسي و القنصلي لحقوق الإنسان - تنمية دول العالم الثالث - تسوية المنازعات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984، ص 90 .

<sup>37</sup> عز الدين فودة، مرجع سابق، ص 43 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

كما حظي طراز جديد من التعامل الدبلوماسي بقبول متزايد كمصدر إضافي للقانون الدولي ، و هذا الطراز هو الاتفاقيات الدولية. فيجب ان نقبل هذه الاتفاقيات كمصدر جديد للقانون الدولي ، و ذلك لأنها تتعلق بالعلاقات الدولية العامة و تؤثر فيها<sup>38</sup>، و بالتالي يجب ان ننظر إلى الاتفاقيات الدولية كاتفاقيات القروض الدولية التي وقعت بين البنك الدولي و عدة حكومات او شركات خاصة ، أو إلى الاتفاقيات التجارية و منح حقوق الامتيازات الدولية ، كاتفاقيات الزيت الإيرانية لسنة 1954 ، او مختلف عقود منح الامتيازات بين الحكومات وشركات الاستثمار الأجنبية للتقيب عن مصادر الثروة الطبيعية ، يجب ان ينظر إليها باهتمام كمصدر إضافية للقانون الدولي<sup>39</sup>.

### المبحث الثاني: التكامل بين الدور السياسي و الدور الاقتصادي في تطوير التجارة

يتوقف نجاح الدبلوماسية على الأسلوب الذي يتبعه المبعوثون الدبلوماسيون في تحركاتهم وهم ينفذون السياسة الخارجية لدولتهم ، كذلك أيضا على مدى وعيهم و إدراكهم لمتطلبات هذا الأسلوب ، و الفهم العميق للمرتكزات التي يقوم عليها كل أسلوب ، و البراعة في استخدام أدوات هذا الأسلوب بالشكل الذي يجعل منها أدوات فاعلة و مؤثرة و ذات مردود ، وفق ما هو مرسوم للسياسة الاقتصادية الخارجية لأية دولة .

تاريخيا ابرز نطاق تعامل الأوربيين مع بعضهم البعض الفصل بين أسلوبين ، احدهما عسكري ، يمثل فكر الطبقة العسكرية و هي بقايا طبقة الإقطاع ، فقد سيطرت على أمراء الإقطاع في إطار العلاقات الاقتصادية نظرة عدائية تقوم على حب السيطرة و النفوذ ، و تعتبر الطرف الأخر عدوا يتناقض معه في الوجود و المصالح ، لا بد من إضعافه و اعتماد كافة الوسائل الممكنة لذلك ، و

<sup>38</sup>ولفغانغ فريدمان ، تطور القانون الدولي ، ترجمة لجنة من الأساتذة الجامعية منشورات دار الأفاق الجديدة ، بيروت ، 1964 ، ص101 .

<sup>39</sup>علي الرغم من ان معظم الآراء لا تعتبر مثل هذه المعاهدات مصدرا للقانون الدولي :

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

كما لا يعتبر اتفاقيات امتياز النفط أكثر من " عقد بامتياز " بين دولة وشركة أجنبية ، فهي ليست معاهدات دولية ، راجع. احمد عبد الرزاق خليفة السعيدان ، القانون و السيادة و امتيازات النفط ، مركز الدراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 1996 ، ص30 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

الأسلوب الآخر تجاري ، يمثل فكرة الطبقة البرجوازية و التي اهتمت بشكل واضح بالعمل التجاري ، و مع تطور هذا الأسلوب ، و تطور الأحداث الدولية ، أصبح هو الأسلوب الذي تمارسه الدبلوماسية الاقتصادية في الوقت الحالي <sup>40</sup>.

### المطلب الأول : أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية

لا يرتبط وجود أسلوب خاص بالدبلوماسية الاقتصادية بفترة زمنية معينة ، حيث ان التجمعات البشرية القديمة تحركت في تعاملها مع بعضها البعض وفق نظرة تجارية متى تطلبت مصالحها ذلك ، الا أن هذا الأسلوب بدأت معالمه تظهر بشكل واضح في أوروبا في بداية العصور الحديثة ، وذلك مع ازدهار النشاط التجاري للطبقة البرجوازية <sup>41</sup>.

فالدول وجدت انه لا بد من ان يعترف بعضها ببعض ، و كذلك وجدت نفسها مضطرة إلى التوفيق بين مصالحها المتعارضة ، او على الأقل المتشابهة إن لم تكن متعارضة ، و ذلك بإقامة علاقات دولية تبني بوجود نظام قانوني مستقر <sup>42</sup>. فالدبلوماسية قامت بتمهيد الطريق لإظهار هذا النظام إلى الوجود بالإضافة إلى قيامها بمهمة انشأ هذه العلاقات ، الا ان التعامل مع القضايا الاقتصادية دولياً يختلف حسب الظروف ، وذلك وفق أهمية القضية ، و مدى تعقيدها ، و طبيعتها ، و الغاية المرجو تحقيقها <sup>43</sup>، بالإضافة إلى مدى قوة و نفوذ و تأثير الدولة ، و ثقلاها السياسي و الاقتصادي ، أو إطار حريتها على المستوى الدولي - بمعنى أدق مدى استقلال دولة ما أو تبعيتها لدول أخرى تفرض عليها توجهها معيناً - و كذلك مدى ارتباط الدولة بسياسة التكتل المتطاحنة على المسرح الدولي كل ذلك يؤثر في سير العملية الدبلوماسية <sup>44</sup>.

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

<sup>40</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 185 و ما بعد .

<sup>41</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 209 .

<sup>42</sup> هاني الرضا ، العلاقات الدبلوماسية و القنصلية ، دار المنهل اللبناني ، بيروت ، 2006 ، ص 11 .

<sup>43</sup> مامون الحموي ، الدبلوماسية ، حلب ، دار القلم العربي ، الطبعة الثانية ، 1958 ، ص 171 .

<sup>44</sup> عز الدين فودة ، مرجع سابق ، ص 38 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

**أولاً:** أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية هو أسلوب تجاري ، يعتمد بصورة رئيسية على فكرة الاعتماد المتبادل<sup>45</sup>. وهذه الفكرة تمثل نقطة الانطلاق الرئيسية للمتفاوضين ، فهناك حاجة معينة لابد من الاعتماد على الطرف الآخر لإشباعها ، وبالتالي ليس هناك عداء بين الأطراف و لا بد من إنهاء أي نزاع او خصومة و تسويتها . فكل طرف و هو يتعامل مع الطرف الآخر وفق هذا الأسلوب يدرك أن مصلحته تكمن في بقاء الآخر ، و توافر القدرة لديه على التعامل معه ، وقيام مناقشة مشتركة حول تصورات كل منهما لما يرغب في القيام به من علاقات دولية ، وذلك ضمن ما يتم تحضيره من معلومات ، و دراسات فنية و اقتصادية و قانونية متبادلة بين الأطراف بغية التوصل إلى أفضل إطار قانوني ، و صياغة مشتركة لمضمون و محتوى علاقاتهم الدولية ، و تحديد واجبات و حقوق كل من الأطراف ، وهو أمر تفرضه ضرورة التعامل مع الآخرين و التي تحتتمها عملية التبادل لإشباع الحاجات و تحقيق المكاسب ، فالهدف مصلحي حيث الربح يكون الغاية النهائية التي تجعل الدبلوماسي يلجا إلى أسلوب " الصفقات التجارية " <sup>46</sup>.

**ثانياً :** 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 ، فالمصالح المتداخلة هي مصالح مشتركة في طبيعتها و ليست مصالح متصادمة ، الأمر الذي يجعل منها محفزاً للاتفاق عن طريق المساومات التي تحدث حول مجموعة المصالح التي يتم التفاوض بشأنها<sup>47</sup>.

**ثالثاً :** وفق هذا الأسلوب يجري التفاوض وفق مبدأ التنازلات المتبادلة ، فكل طرف يرسم لنفسه إطار معيناً ، يضم عدداً من المطالب يتحرك في حدودها ولا يتعداها فهو لا يمكنه القبول بأقل من الحد الأدنى ، لأنه أقل ما يمكن ان يجنيه من وراء تلك المفاوضات ، كما انه لا يمكن ان يتجاوز الحد

<sup>45</sup>تعرف فكرة الاعتماد المتبادل على أنها : تشابك و تكثيف للعلاقات الاقتصادية و السياسية و العسكرية و الأمنية ، و ان يقدم كل طرف ما يمكن ليساهم في تحسين أوضاع الطرف الآخر ، وربط و تنسيق السياسات بحيث لا يمكن لطرف ان يقاطع الطرف الآخر ، اوان يستغني عن الاتصال به . راجع بشير احمد محي الدين ، الاعتماد المتبادل تطبيق النظرية في العلاقات السودانية الإثيوبية ، على الموقع :

<http://www.nile.elaphblog.com>.

<sup>46</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 210 .

<sup>47</sup> إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الاحوال و النظريات ، مطبوعات جامعة الكويت ، 1971 ، ص276 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

الأعلى ، أو وصل إلى إيقاف المفاوضات من قبل الطرف الآخر ، الذي يعد نفسه خاسرا . و إذا افترضنا أن الحد الأعلى يوضع أساسا لتوسيع نطاق المناورة بين المتفاوضين ، و انم بدا التنازلات التبادلية هو الذي يحكم عملية التفاوض ، فإننا نستطيع ان نتصور ان كل طرف يقترب من الطرف الآخر من خلال عملية تنازلات إلى ان يصل الأطراف إلى نقطة معينة تلنقي فيها مصالحهم ، فتنتهي عندها المفاوضات بالاتفاق ، و تكون الجهود الدبلوماسية عندها قد كللت بالنجاح<sup>48</sup>. و بذلك نكون إمام عمل دولي يتمتع بالقدرة إلى حد ما على وضع قواعد قانونية قابلة للتطوير ، لتصبح فيما بعد ضمن قواعد القانون الدولي الذي يحكم العلاقات الاقتصادية التي تنشأ في ما بينها نتيجة العمل الدبلوماسي .و يمكننا القول انه في المحافل الدولية التي يختلط صراع الدول بتعاونها أثناء المفاوضات ينشأ اتفاق ضمني يتعلق بمطالب الحياة الدولية ، كالتزام الدول بمساعدة الدول النامية ، و تقديم المساعدات و المعونات ... الخ<sup>49</sup>. و ذلك رغم انه قد لا يتم التواصل إلى اتفاق يلزم الأطراف بتطبيقه ، بل إن مجرد إصدار التوصيات يعد التزاما أخلاقيا للدول بتنفيذ هذه التوصيات .

**رابعا :** أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية أسلوب يعتمد على وجود الحوافز عند القيام بالمساومة ، وهو غالبا ما يكون أساسا لأي نشاط دبلوماسي ، فلا بد ان تكون لدى الأطراف رؤية واضحة لما سوف تجنيه من المساومة ، حيث أنها تفترض أن الأطراف الأخرى ستبذل جهدا كبيرا للاستفادة من المفاوضات دون تحمل أي تكلفة ، او على الأقل بأقل كلفة . و في حال ان المفاوضات لم تقدم للأطراف أية فوائد ، تجدها حافزا لقبول الخسائر الأخرى التي يمكن ان تتكبدها ، فإنها تلجا إلى الحياد ، او تعمل على تخريب المفاوضات ، كالمفاوضات المتعلقة بالبيئة و اجتماعات سيائل<sup>50</sup>. كما ان التباين في وجهات النظر يكون عائدا إلى الاختلاف في مستويات الثقة بين الأطراف ، وهذا غالبا ما يجعل الحد المشترك الأدنى هو الخيار الوحيد للوصول إلى اتفاق خلال المساومة .

<sup>48</sup> عطا محمد صالح زهرة ، مرجع سابق ، ص 211 .

<sup>49</sup> تمتاز المفاوضات الدولية بطبيعة مزدوجة ، فهي ذات طبيعة دبلوماسية باعتبار أنها احد الأساليب الدبلوماسية التي تنتهجها الأشخاص الدولية لمباشرة العلاقات فيما بينهم ، و تعتبر ذات طبيعة قانونية كجزء من النظام القانوني الدولي . فالمفاوضات على سبيل المثال تستهدف إقامة نظام اقتصادي جديد و بحث أوضاع الدول الأقل تطورا و تنميتها ، أي اعتماد أعمال قانونية تسهم في تطور القانون الدولي في حكم العلاقات الدولية . راجع ، عمر سعد الله ، دراسات في القانون الدولي المعاصر ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1994 ، ص 92 .

<sup>50</sup> لورانس ا . سسكند ، دبلوماسية البيئة ، النفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية ، ترجمة د. احمد أمين الجمال ، الجمعية المصرية لنشر المعرفة و الثقافة العالمية ، القاهرة ، 1996 ، ص 37 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

**خامسا:** هو أسلوب تقبلت فيه الدول منذ وقت طويل التنازل و لو بشكل جزئي عن سيادتها ، حتى يمكنها من الاستفادة من مزايا الأسواق المفتوحة و التجارة الدولية . و كلما وجدت الدول ان اتكالها الاقتصادي يتزايد على الدول الأخرى كلما نقصت سيادتها ، فالتصور التقليدي للسيادة يزداد تساهلا خاصة في مسائل العلاقات الاقتصادية الدولية ، حيث ان مفهوم السيادة القومية ، و خاصة فيما يتعلق بالموارد الطبيعية قد تطور ، وذلك استجابة للتغيرات التقنية و الاقتصادية<sup>51</sup>.

**سادسا :** أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية يعتمد في اغلب الأحيان على أسلوب الخطوتين ، حيث تعقد سلسلة من الاجتماعات التمهيديّة ( و غالبا يقوم بها الاختصاصيون و الفنيون و التقنيون ) ، و يتم توفير المعلومات ، و مناقشتها ، و صياغة إطار الاتفاقية ، ثم تركز الاجتماعات التالية للأطراف على إعداد اتفاقية مفصلة فيما يسمى بالاجتماعات الوزارية<sup>52</sup> ، وهذا الأسلوب يتم اللجوء إليه في جولات الجات سابقا ، و حاليا في جولات مفاوضات منظمة التجارة العالمية .

**سابعا :** أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية يقوم على الإقناع و الإغراء ، حيث يقوم المفاوضون بمحاولة إقناع الأطراف المفاوضة بأهمية المزايا و الأهداف التي يسعى إليها ، و التي سيتم تحقيقها في حال الوصول إلى اتفاق بين الأطراف . وهو أسلوب تلجأ إليه الدول الصغيرة ، حيث لا تملك هذه الدول الكثير من الوسائل الأخرى ، فضلا عن فاعلية الإقناع في بعض الحالات ، بالإضافة إلى ان أسلوب الإقناع اقل الأساليب مخاطرة و كلفة على الإطلاق ، أما أسلوب الإغراء فتلجأ إليه الدول الغنية ، حيث أن إمكانياتها الاقتصادية تسمح لها بتقديم المنح و القروض مقابل ما تريد الحصول عليه<sup>53</sup>.

**ثامنا :** كما انه أسلوب يقوم على فكرة التخصيص الدولي و التفاوت في نفقات الإنتاج و تقسيم العمل ، حيث يكون الهدف من الدبلوماسية الاقتصادية للدول تحقيق التوسع الاقتصادي و الرفاه الاقتصادي ، عن طريق الاستفادة من تيسيرات معينة متوفرة في دولة ما بالمقارنة مع دول أخرى ، و هذا أسلوب تلجأ إليه و بشكل واضح الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث أن استثماراتها الخارجية منتشرة في

<sup>51</sup>ولفغانغ فريدمان ، مرجع سابق ، ص 29 .

<sup>52</sup>كورانس ا ، سسكند ، مرجع سابق ، ص 44 .

<sup>53</sup>إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الأصول و النظريات ، مطبوعات جامعة الكويت ، الطبعة الثالثة ، 1984 ، ص 200 .



## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

قارات العالم ، كما أن اليابان و ألمانيا تبدو سياساتهما الخارجية تعكس هذا الهدف الاقتصادي بوضوح<sup>54</sup>.

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

واهم النقاط التي يجب معرفتها هي النظام المالي و الضريبي ، و نظام الاستيراد و التصدير ، و ميزان المدفوعات ، و الحجات المتقابلة ، و الفوائد المتبادلة ، و القوانين التجارية المعمول بها ، و هذا الأمر يكون ضروريا عندما تتعلق المفاوضات بالعلاقات التجارية و المصرفية ، و عمليات الاستيراد و التصدير ، و الرسوم الجمركية ، و تجارة الترانزيت ، و حرية المرور ، و حق الإقامة ، و العلاقات السياسية و الزراعية ، و الدولة الأكثر رعاية ، و التفاوض للانضمام إلى منطقة حرة ، أو الانضمام إلى اتحاد جمركي ، أو الانضمام إلى السوق المشتركة . أما إذا كان التفاوض يتم بين دولة و منظمة دولية ، فغالبا ما تكون المفاوضات متعلقة بالانضمام إلى هذه المنظمة ، أو عقد قروض دولية ، و برامج الهيكلية ، و الإصلاح الاقتصادي ، و الخصخصة . و عندما يكون التفاوض بين شركة أو عدة شركات متخصصة و بين دولة ما فان المبادئ العامة التي ينبغي مراعاتها هي نظرية النشاط الاقتصادي . و تحديد أولويات الأهداف الوطنية ، و تفهم أهداف المستثمر الأجنبي و تقييم الوضع التنافسي و إدراك التكلفة و العائد الاقتصادي<sup>55</sup> ، فالشركات الاستثمارية ما لم تحظى بالمعرفة الوافية بالظروف السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية السائدة في الدولة التي تريد الاستثمار بها ، و حيز الحرية المتاح لها ، فكلما كثرت القيود و تعددت جهات الاختصاص كلما تعرقلت جهود التعاون و كانت النتائج دون المستوى المتوقع و عادة ما تدور المفاوضات حول إقامة مشروع استثماري ، او إنشاء شركات مشتركة ، أو فروع شركات ، او عقود إدارة<sup>56</sup> ،

<sup>54</sup> صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، طبعة أولى ، مرجع سابق، ص 92 وما بعد .

<sup>55</sup> فالنشاط الدبلوماسي و المفاوضات لا يشترطان ان تتم ما بين أطراف متساوية في المركز القانوني ، او الوضع الدولي ، او في النقل الاقتصادية ، فهي يمكن ان تجري بين أشخاص قانونية غير متكافئة ، وهذا ما يعد من أهم سمات تطور القانون الدولي ، أ صالح عصفور ، التفاوض التجاري الدولي على الموقع

<http://mosgu.com/mos/magazine/index.php?issue=54storytopic=11>

<sup>56</sup> راجع منتدى الكيالي ، تاريخ و أنواع و خصائص مجالات التفاوض ، على الموقع :

[www.kayyali.com/forum-topics](http://www.kayyali.com/forum-topics)



### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

و لا بد عند القيام بأي نشاط دبلوماسي \_ سواء أكانت المفاوضات بين الدول او بين دولة و شركة \_ لا بد من القيام بالتخطيط الفاعل و الإعداد الجيد قبل البدء بعملية التفاوض ، وذلك من اجل انجاز هذه العملية وفق ما هو مطلوب ، فلا بد من تحليل الموقف التفاوضي من حيث أثره الاقتصادي على الأطراف المتفاوضة ، او القيام بدراسة سابقة للأعمال و السلوكيات الخاصة بكل طرف ، ومزايا و عيوب البدائل الممكنة لنتائج العملية التفاوضية ، كما لابد من تحديد المعايير الاقتصادية لعملية التفاوض و ذلك للمساعدة في الحكم على كفاءة هذه العملية ، وقياس النتائج لكل جولة و ذلك لضمان السير على النحو المخطط له في مجال الاقتصاد الدولي<sup>57</sup>.

#### المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية .

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

- 1 . الإمكانيات و الموارد المادية و الطبيعية التي تمثل عنصر قوة للدولة ، و التي تستطيع ان تستخدمها كأداة للإغراء و العقاب في علاقاتها الدولية الأمر الذي يجعل وجود مثل هذه الإمكانيات سببا يمكن الدولة من توجيه المفاوضات وفق المسار الذي ترى فيه تحقيقا لمصالحها .
- 2 . التوزيع القائم للقوى الاقتصادية للدول وما يتب طبه من تحديد لحجم الإمكانيات الموضوعة في متناول كل طرف ، فالطرف الأقوى اقتصاديا لن يكون بحاجة إلى المساومة او إنما يستطيع ان يفرض شروطه و بالكيفية التي تخدم مصالحه ، وهذا ما يؤدي إلى سلب الطرف الضعيف القدرة على المساومة في المفاوضات ، و هذه المفاوضات تتميز بوجود اختلال في علاقات القوى بين الأطراف المتفاوضة ، وذلك على عكس الحالة التي تكون فيها العلاقة بين الأطراف وفقا لقواها الاقتصادية علاقة تكافؤ ، بحيث يكون لكل طرف القدرة ذاتها للمساومة في المفاوضات . وهنا يمكننا القول ان قوة الدولة الاقتصادية تنعكس في قدرتها على استخدام الأدوات الاقتصادية للتأثير في سياسات الدول الأخرى .

<sup>57</sup> صالح العصفور ، مرجع سابق .

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

3 . الدرجة النسبية للالتقاء او التصادم في المصالح للأطراف المتفاوضة ، فكلما اتسعت مجالات الالتقاء في المصالح كان ذلك حافزا على المرونة و عدم التشدد و العكس صحيح .

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

5 . تاريخ العلاقات بين الأطراف المتفاوضة ، و ما إذا كان التاريخ عدائيا ام وديا . فغالبا ما يكون الشك و عدم الثقة سائدين في المفاوضات عندما يكون احد الأطراف مستعمرة سابقة لطرف الأخر ، و يعد ذلك سببا كافيا لممارسة الضغط عليه من قبل الرأي العام الذي يتخوف من عودة ذلك الطرف كمستعمرة مرة أخرى من خلال التبعية الاقتصادية<sup>58</sup>، وذلك بخلاف المفاوضات التي تكون فيها علاقة الأطراف مع بعضها علاقة صداقة ، حيث تبدي الأطراف المتفاوضة مرونة أكثر استعدادا للتعاون و الاتفاق من خلال تقديم بعض التنازلات المتبادلة .

6 . خصائص الأطراف المتفاوضين و تصوراتها واتجاهاتها و مدى قوة الضغوط التي تمارس عليها من قبل الرأي العام ، ومهارات المتفاوضين ، و قدرتها على الإقناع و التأثير خلال عملية التفاوض .

7 . طبيعة المخاطر التي تشمل عليها المفاوضات . ففي الحالات التي لا تهدد بها المصالح الحيوية للأطراف المتفاوضة فان ذلك يدفع إلى المرونة في استعدادهم إلى التفاوض و المساومة ، أما عندما تكون درجة المخاطرة في خسارة المصالح الحيوية كبيرة لطرف واحد ، فان ذلك يدفعه إلى التشدد و عدم المرونة .

8 . عدد الأطراف المشتركة في المفاوضات . فكلما كثرت الأطراف و تعددت المصالح التي تشملها عملية المساومة كانت المساومة أكثر توازنا و قدرة 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 محدودا فان المساومة تبتعد عن التوازن ، و ذلك بحسب التفاوت في مراكز القوى النسبية للأطراف المشتركة في المفاوضات .

وعندما يباشر الدبلوماسيون نشاطهم و تبدأ المفاوضات فهم إما أن ينهجوا مبدأ أو منهج المصالحة المشتركة ، أو ما يعرف بمبدأ ( اكسب ودع غيرك يكسب ) ، وبالتالي يكون التركيز هنا على ما يحقق

<sup>58</sup> إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، الطبعة الأولى ، مرجع سابق ، ص 277 .

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

صالح الطرفين ، وهنا يتوجب على الأطراف المتفاوضة أن تساعد بعضها البعض ، و العمل معا و بصورة ابتكاريه للوصول إلى اتفاقيات محددة يستفيد منها الجميع ، ولا بد أن يقتنع الأطراف بالوصول إلى حلول وسطى في القضايا التي يتم التفاوض عليها في حال تعثرها ، و الاستراتيجيات التي يحاول الأطراف تبنيها هي تطوير التعاون الراهن ، و تعميق العلاقات القائمة ، و توسيع نطاق التفاوض إلى مجالات جديدة ، الا انه عندما لا يتحقق توازن القوى الذي تحدثنا عنه سابقا ، أو في الحالة التي يكون فيها الأعداد للتفاوض دون المستوى المطلوب ، أو في حال عدم توافر الكفاءة للفريق المتفاوض ، او عدم تمتعه ببعد النظر ، فان نتيجة المفاوضات قد تتجه إلى خسارة هذا الفريق ، و تحقيق مكاسب للطرف الآخر ، و تكون الإستراتيجية في هذا التفاوض وفق مبدأ ( اكسب ودع غيرك يخسر ) ، و تظهر خلال المناقشات الصراعات و المساعي لإنهاك الطرف الضعيف و إحكام السيطرة عليه و ممارسة الضغوط عليه ، وبالتالي لا يتم أي اتفاق ينجم عن هذه المفاوضات يتصف بالتكافؤ او بالديمومة ، فهو سيكون عرضة للتغيير في حال انقلاب موازين القوى <sup>59</sup>.

و التفاوض الناجح التأثير في مواقف الطرف الذي يسعى إليها . كما و لا بد ان يتوفر للدبلوماسية الناجحة المراجعة المستمرة لبرامجها و وسائلها ، حتى تكون هذه البرامج و الوسائل مستجيبة و مرتبطة باستمرار بطبيعة الظروف الاقتصادية الدولية السائدة <sup>60</sup>. و تجدر الإشارة إلى أن التفاوض التجاري بين الدول ذات الاقتصاد الحر يختلف عنه فيما لو كان هذا التفاوض مع دولة مركزية الاقتصاد او دولة نامية . ففي هذه الحالة تكون العقبات التي تعترض هذه المفاوضات أكثر تعقيدا ، و لا يخفي ان السبب في ذلك يمكن في ان الدول ذات الاقتصاد الحر تنادي بحرية التجارة ، و تخفيف عبء القيود المفروضة على التجارة الدولية كالرسوم الجمركية و الحصص و غير ذلك ، فهي تنادي بالليبرالية الاقتصادية . أما الدول مركزية الاقتصادية فهي تتدخل في الشؤون الاقتصادية ، و تمارس التجارة الدولية بنفسها على أساس الاتفاقيات التجارية . أما الدول النامية فتناهي بضرورة فرض قيود تجارتها الخارجية ، و مراقبة الاستيراد لحماية صناعاتها الناشئة ، و تقييد حركة انتقال رؤوس الأموال إلى الخارج ، و الرقابة على الإنفاق لحماية اقتصادها و تحقيق التنمية <sup>61</sup>.

<sup>59</sup> حسن محمد وجيه ،مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي و السياسي ، سلسلة عالم المعرفة ، العدد 109 ، ص78،77 .

<sup>60</sup> إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، الطبعة الأولى ، مرجع سابق ، ص 189 .

<sup>61</sup> علي حافظ منصور ، مرجع سابق ، ص 17 .

### المبحث الثالث : إستراتيجية التفاوض الدولي في الدبلوماسية الاقتصادية

يعد التفاوض من احد المسؤوليات الرئيسية للعمل الدبلوماسي و بالتالي فان الإستراتيجية التي تتبع أثناء التفاوض تعد الجزء العملي في المفاوضات الدولية ، فلا تعتمد استراتيجيات التفاوض الدولي فقط على الظروف الدولية التي ترافق عملية التفاوض ، بل أيضا تعتمد تلك الاستراتيجيات و التي يلجا خلالها المفاوضون إلى استغلال الظروف المحلية لأطراف المتفاوضة ، وذلك وفقا لطبيعة العلاقات التي تجمع الأطراف المتفاوضة مع بعضها البعض ، فطبيعة هذه العلاقات هي التي تحدد الإستراتيجية التي يلجا إليها المفاوضون أثناء التفاوض ، وطبيعة هذه العلاقات لا تخرج عن كونها إما علاقة مصلحة مشتركة و تعاون او علاقات قائمة على الصراع و التنافس .

#### المطلب الأول : استراتيجيات قائمة على المصلحة المشتركة و التعاون

تتبع هذه الاستراتيجيات عندما تكون العلاقات بين الدول قائمة على أساس التعاون ، فيعمد كل طرف من الأطراف المتفاوضة إلى تعميق و تطوير هذه العلاقات ، وجعل التعاون مثيرا لجميع الأطراف ، ويكون الهدف النهائي للمفاوضات هو الحصول على المنفعة ، و التوصل إلى تسوية او حل للأوضاع المشتركة ، و تتلشى في هذه الإستراتيجية الرغبة في الصراع ، وتكبيد الخسائر لكل طرف من الأطراف<sup>62</sup>. و تتبع الدول ضمن إطار علاقات التعاون بين الدول إحدى الإستراتيجيتين الآتيتين :

#### أولا: إستراتيجية التكامل

و من خلال هذه الإستراتيجية يكون الهدف من التفاوض جعل العلاقات بين الدول المتفاوضة متطورة إلى درجة ان كل منها يكون مكملا للآخر ، حيث يتم دمج المصالح و الفوائد ، وذلك بهدف تعظيم الفرص المتاحة أمام كل دولة ، وتقوم الدول أثناء المفاوضات باستخدام إستراتيجية التكامل بإتباع إحدى الطرق الثلاث الآتية :

1. الطريقة الأولى : ان يقوم احد الأطراف المتفاوضة بإيجاد علاقة او رابطة تهم الأطراف

المتفاوضة جميعها ، حيث تتم الاستفادة مما يتوفر لدى الأطراف الأخرى من إمكانيات و مزايا (مادية

<sup>62</sup> محمد نصر مهنا ، مدخل إلى عالم العلاقات الدولية في عالم متغير ، المكتبة الجامعية ، الإسكندرية ، 2000 ، ص 247 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

أ، بشرية أو إنتاجية ) ، و قيام التعاون بين هذه الأطراف يؤدي إلى تحقيق منفعة مشتركة تعود على جميع الأطراف ، كان يقوم تفاوض بين مجموعة من الدول ، و تطرح إحدى هذه الدول وبناء على معرفة واسعة بقدرات و ظروف و إمكانيات الأطراف الأخرى إمكانية قيام تعاون متكامل فيه هذه الدول فيما بينها للتوصل إلى منفعة مشتركة ، كان تملك إحدى هذه الدول مواد أولية معينة ، فتطلب دولة أخرى ان تقوم بتصنيع هذه المادة ، أي إيجاد منج ما بجهود مشتركة .

2. الطريقة الثانية : يقوم احد الأطراف المتفاوضة بالمبادرة و الكشف عما يملكه من مزايا او

إمكانيات يمكن للأطراف الأخرى الاستفادة منها لاستكمال ما يحتاج إليه من قدرات و مهارات اقتصادية ، فيحاول ان يعرض هذا الطرف هذه المزايا التي يتمتع بها ، و يبسر أمر الحصول عليها ، بحيث تكون الفائدة في حدودها القصوى للأطراف المتفاوضة جميعها<sup>63</sup>.

3. الطريقة الثالثة : تقوم الدول الأطراف المتفاوضة بتوسيع المصلحة المشتركة ، و ذلك بإضافة

أطراف أخرى من شأنها أن تزيد من فاعلية القدرات الاقتصادية . و هذا النوع من الإستراتيجية يتم اللجوء إليه بين الدول التي تدخل في اتحادات اقتصادية ، مثل الاتحاد الأوروبي ، ودول مجلس التعاون<sup>64</sup>.

### ثانيا : إستراتيجية تعميق العلاقة و تطوير التعاون الحالي

حيث تقوم الإستراتيجية من خلال الارتقاء بدرجة التعاون بين الأطراف المتفاوضة ، و الذي يبدأ بالتوافق في الاتجاهات و السياسات للدول الأطراف ، ثم الاتفاق على تحديد مصالح او أهداف مشتركة ، ثم العمل المشترك على تحقيق هذه الأهداف ، وأخيرا تأتي مرحلة اقتسام المنفعة المترتبة على تحقيق الأهداف المشتركة . و تعتمد هذه الإستراتيجية أساسا على تاريخ طويل من المفاوضات و العمل

<sup>63</sup> Ahmad Fahmy Galal ,Negotiation Skills , pathways :University of Cairo press , 2005 .p10 .

<sup>64</sup> و تكون مراحل التكامل الاقتصادي وفق ما يلي : تبدأ باتفاقيات المعاملة الجمركية المفضلة ، ثم منطقة التجارة الحرة لتلخص من العوائق التجارية للمنتجات المحلية دون المنتجات الأجنبية ، ثم الاتحاد الجمركي حيث تلغي العوائق التجارية على السلع المتاحة داخل الاتحاد ، و تتبع نظام عوائد تجارية موحدة تفرض على السلع المستوردة من خارج الاتحاد ، ثم تأتي مرحلة السوق المشتركة ، ثم الاتحاد الاقتصادي ، و فيه تتبع سياسات اقتصادية واحدة ، و يتضمن هيئة فوق قومية لصناعة القرارات ، و ينطوي على إقامة نظام نقدي و مصرفي ، وأهداف سياسية و نقدية و مالية موحدة و هيئة حكومية لوضع و تنفيذ السياسة الاقتصادية للاتحاد ككل .راجع جون هيدسون و مارك هرندر ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، ترجمة طه عبد الله منصور و محمد عبد الصبور محمد علي ، دار المريخ الرياض ، 1987 ، ص569 .

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

الدبلوماسية بين الأطراف ، من حيث مجالات التعاون فيما بينها ، و تعدد الوسائل و المراحل ، وذلك وفقا للظروف و المتغيرات التي تمر بها كل دولة طرف وفقا لقدراتها و طاقتها .

و تعد هذه الإستراتيجية مناسبة للأطراف أصحاب المصالح المشتركة و التي ترغب في تطوير العلاقات القائمة ، كالمفاوضات الاقتصادية و التجارية التي تتم بين الدول المتقدمة و الدول النامية ، و التي تتضمن عملية نقل التكنولوجيا و حقوق المعرفة لصناعة معينة ليتم تصنيعها في الدول النامية .

كما تمتد هذه الإستراتيجية في مجالات التعاون لتشمل مجالات جديدة يتم إيجاد مصالح مشتركة فيها ، كالتعاون في التجارة ، و تمتد لتشمل الصناعة ، ثم الخدمات المالية... الخ<sup>65</sup> .

و في هذه المفاوضات تخرج الأطراف المتفاوضة من المفاوضات و كل منها يعد نفسه قد حصل على منفعة معينة من هذه العملية<sup>66</sup> . وعلى الرغم من بساطة هذه الإستراتيجية ، الا أن ذلك لا يفي بوجود صعوبة في تحديد فيما إذا كنا أمام حالة تعاون و مصالح مشتركة ام لا ، فعلى سبيل المثال في مفاوضات تغيير المناخ يظهر ان كل طرف سوف يستفيد من تخفيض انبعاث الغازات السامة في جميع أنحاء العالم ، لكن الدول النامية كانت تشير إلى ان هذه الصفقة في الحقيقة غير عادلة ، حيث ان تخفيض انبعاث الغازات السامة سوف يؤدي إلى خفض نمو اقتصادها أكثر مما يضر باقتصاد الدول المتقدمة ، لذلك قاوموا الالتزام بهذه الاتفاقية دون ان يتم فرض تعويضات تدفعها الدول المتقدمة إلى الدول النامية<sup>67</sup> .

و قد تخرج الدول من هذه المفاوضات وفق إستراتيجية المصلحة المشتركة بعدد من الاتفاقيات ، بحيث يتم عقد كل صفقة على حدة و بصورة فردية ، فتكون دولة ما في بعض الاتفاقيات قد حصلت على مكاسب أكثر من الدول الأخرى ، الا أن الاتفاقيات الأخرى تمنح الدول الثانية مكاسب أكثر مما حصلت عليه الدولة الأولى . و بالتالي فان مجموع هذه الاتفاقيات يؤدي إلى توزيع المنافع ، و هذا ما حدث أثناء اتفاقيات إنشاء المجموعة الأوروبية الاقتصادية ، فقد كان الفرنسيون يخشون من أن السياسات التجارية المشتركة سوف تفيد الصناعة الألمانية على حساب الصناعة الفرنسية ، لذلك أصروا على فرض الشروط المتعلقة بدعم الزراعة ، و تقديم المساعدات لمستعمراتهم السابقة<sup>68</sup> .

<sup>65</sup> Ahmad Fahmy Galal , op ,cit , p 12 .

<sup>66</sup> حسن محمد وجيه ، مرجع سابق ، ص 77 .

<sup>67</sup> رضوان الحاف ، الدبلوماسية في زمن الرقمنة ، دار الفكر الجامعي ، بغداد ، 2019 ، ص 197 .

<sup>68</sup> Bayne /woolcock , op ,cit , p 77 .

## المطلب الثاني : استراتيجيات قائمة على الصراع و التنافس

رغم ان هذه الاستراتيجيات غالبا ما تمارس على المستوى الدولي عند تباين قوة و نفوذ الأطراف المتفاوضة ، و عدم وجود تناسب فيما بينها ، الا انه لا يتم الاعتراف باللجوء إلى هذه الإستراتيجية أثناء التفاوض بشكل علني ، و ذلك بالاعتماد على قدرة الأطراف في التمويه ، وعدم إظهار دوافعهم الحقيقية .

بل على العكس ، تعلن الدول أنها تسعى من خلال المفاوضات إلى تعميق المصالح المشتركة ، او الا كان ذلك بمثابة إعلان بعدم خبرة و كفاءة الوفود القائمين على عملية التفاوض<sup>69</sup>. و في علاقات الصراع و التنافس فان الدول أثناء تفاوضها تتبع إحدى الإستراتيجيتين الآتيتين :

### أولا : إستراتيجية الاستنزاف و التفكيك

حيث يتم استنزاف وقت وجهد الطرف الآخر ، فتتم إطالة فترة التفاوض دون ان تصل المفاوضات إلى نتائج معينة ذات قيمة ، ويتم التفاوض على أمر شكلية يمكن أن تتغير وفقا للرجبة المشتركة للأطراف المتفاوضة ، كالتفاوض حول تحديد جدول الأعمال الذي سيتم بناء عليه القيام بعملية التفاوض ، او إثارة العقبات القانونية حول الموضوعات التي يتم التفاوض بشأنها ، و الاعتماد على رأي الخبراء في المسائل التقنية و بالتالي فان الطرف الآخر يبدي مرونة كبيرة فيما يعرض عليه . او ما يلي عليه من شروط لقبولها أملا في الحصول على عائد من هذه المفاوضات حين عودته إلى الوطن . فعلى سبيل المثال استخدمت الولايات المتحدة هذه الإستراتيجية أثناء مفاوضاتها مع الاتحاد السوفييتي في السبعينيات من القرن الماضي ، حيث استغلت الأزمة الغذائية التي يمر بها الروس ، وذلك عندما تقدم الاتحاد السوفييتي بطلب إلى الولايات المتحدة لشراء صفقة ضخمة من القمح لتعويض خسارته منه بسبب الكوارث المناخية ، و على الرغم من السعر الممتاز و المرتفع الذي قدمه الروس للحصول على القمح ، الا ان المفاوضات الأمريكيين وجدوا انه من المناسب استخدام إستراتيجية الاستنزاف مع الروس إلى أقصى حد انتهازا للموقف الذي يمرون به ، حيث اشترط الأمريكيون بعد المفاوضات الطويلة و البطيئة ان يتم الدفع بالذهب بدلا من اية عملة أخرى قابلة للتحويل ، وذلك لاستنزاف رصيد الاتحاد السوفييتي من الذهب ، او إجباره على خفض مساعداته الخارجية للدول

<sup>69</sup> إسماعيل صبري ملقد ، العلاقات السياسية و الدولية ، دراسة في الأصول و النظريات ، مرجع سابق ، ص 279 .



---

**دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية**

---

النامية ، وبالتالي تراجع نفوذه الاقتصادي في دول الكتلة الاشتراكية . وقد أدى زيادة الضغط المحلي على الوفد الروسي إلى إجباره على قبول كل ما يعرض عليه من جانب الطرف الأمريكي <sup>70</sup> .

كما تتضمن هذه الإستراتيجية دراسة الفرق المفاوض ، و تحديد أهم نقاط الضعف و القوة في هذا الفرق ، ليتم سياسة لتفتيت المفاوضات ، و القضاء على و حدته و تماسكه ، و ذلك لتنتشا الخلافات و الصراعات بين أعضائه و من ثم يصبح جهدهم غير منسق ، و بالتالي يمكن التأثير على أعضاء هذا الفريق <sup>71</sup> .

كما تقوم هذه الإستراتيجية أيضا على استغلال الانقسام الموجود بين آراء الخبراء و المستشارين في وفود الحكومة الأخرى . ففي بعض الأوقات يكون رأي بعض المستشارين اقرب إلى رأي الأطراف الأخرى منه إلى رأي باقي أعضاء وفد حكومته الرسمي ، وفي هذه الحالة يكون الحليف لهؤلاء الخبراء و المستشارين من أعضاء الوفود الأخرى ، و يكون المنافسون لهؤلاء الخبراء هم باقي أعضاء فريقهم الوطني . وهذه الإستراتيجية تستعمل في الكثير من المفاوضات في اليابان ، وذلك ان الوزارة المسؤولة عن نشاط الدبلوماسية الاقتصادية هي وزارة الخارجية ، وليست الوزارات التقنية و الفنية ، أي وزارت التجارة ، او الصناعة ، او الاقتصاد ، فعلى الرغم من أن وفد الحكومة اليابانية يكون متماسكا جدا أثناء المفاوضات ، الا انه و أثناء مفاوضات اليابان ، مع بريطانيا بشأن الأسواق التجارية كانت لوزارات الصناعة و التجارة البريطانية علاقة وثيقة مع نظيراتها اليابانية و بالتالي كانت متجاوبة معها أكثر من وزارة الخارجية في تغيير الموقف الياباني أثناء المفاوضات <sup>72</sup> .

كما تستخدم هذه الإستراتيجية عندما يكون الموقف الجماعي ، او الهدف المشترك للدول ضعيفين : ففي عام 1995 عندما كان يوجد نزاع بين كندا و اسبانيا حول صيد الأسماك في شمالي المحيط الأطلسي ، فقد توقع الأسبان أنهم سوف يتلقون دعما قويا في نزاعهم مع كندا من قبل دول الاتحاد الأوروبي الذي كان يتبع سياسة مشتركة حول الثروات السمكية ، الا ان كندا استغلت الاختلاف بشأن هذه الموضوع داخل الاتحاد الأوروبي حيث كانت هناك شكوى من بريطانيا و ايرلندا حول تصرفات اسبانيا بشأن صيد الأسماك ، لذا حصلت كندا على اتفاقية مع الاتحاد الأوروبي أدت إلى ضبط ممارسات الصيد لجميع الدول وهذا خلاف ما كانت تتوقعه اسبانيا .

---

<sup>70</sup> Ahmad Fahmy Galal ,op ,cit , p 16 .

<sup>71</sup> Frederick H Hartman , op , cit , p 99 .

<sup>72</sup> Bayne /woolcock , op ,cit , p 78 .



---

**دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية**

---

كما تتضمن هذه الإستراتيجية تفريع القضية التفاوضية و عناصرها و مكوناتها إلى فروع متعددة وجوانب تفصيلية ، و ايضا يتم تشعب القضية إلى نقاط تفاوضية معقدة ، وبحث تكون هذه التفاصيل و النقاط التفاوضية الجديدة بمثابة قضايا جديدة ، و محورا لتفاوض جديد ، وبالتالي تكون النتيجة لهذه المفاوضات غير فاعلة .

### ثانيا : إستراتيجية إحكام السيطرة ( الإخضاع )

تعد العملية التفاوضية وفق علاقات الصراع و التنافس للدول معركة شرسة ، فالطرف الذي يسيطر على جلسات التفاوض يستطيع الفوز بأهداف أكثر بحكم سيطرته دوليا من خلال سياسته التجارية و الاقتصادية و المالية ... الخ ، و تتطلب هذه الإستراتيجية قدرات أكثر لإقناع الطرف الآخر ، و تستخدم في هذه الحالات كافة المغريات المادية و المعنوية ، فضلا عن أساليب التهديد ، و الابتزاز ، و الضغط المختلفة ، التي يكون من شأنها تحقيق الأهداف الموضوعية في وقتها المناسب ، و الحرص على بقاء الطرف الآخر في مركز التابع ، و الانتقال من نقطة إلى أخرى قبل ان يفرغ تماما من النقطة التي هم بصدد دراستها ، و عدم التوسع في دراسة أية نقطة تفاوضية للإلمام بكافة عناصر القضية التفاوضية . فعلى سبيل المثال غالبا ما تشكل أعضاء الوفود التجارية في دول العالم الثالث قبل السفر للتفاوض بأيام قليلة ، و توكل إليهم مهمة التفاوض في صفقات اقتصادية و تجارية و مالية ضخمة دون ان يكون لديهم معلومات كافية عنها ، فتعمل الدول المتقدمة على استغلال هذا الوضع ، و من ثم تكسب الكثير من نقاط التفويض شديدة الأهمية دون ان يدرك وفد الدول النامية التفاصيل او الأجزاء التي تحتويها المكاسب التي حصلت عليها الدول المتقدمة<sup>73</sup>.

كما يتم في هذه الإستراتيجية إرباك الطرف الآخر ، من خلال وضع الصعوبات أمامه أثناء المفاوضات ، و زيادة كم و نوع النواحي الفنية في القضية التفاوضية مثل العوامل القانونية ، و الاقتصادية ، و التجارية ، و السياسية ... الخ ، بما يجبر الطرف الآخر على اللجوء إلى الاختصاصيين في هذه النواحي ، مما يجعلها مهياً أكثر لوجود خلاف في الرأي بين أعضائه.

كما تقوم الدول باللجوء إلى أساليب الضغط و الترهيب ، وذلك عند امتلاكها مزايا كثيرة تجلها في موقف متميز قوي يتيح لها إملاء شروطها على الأطراف الأخرى ، فتتشدد بالتفاوض معها من خلال عرض مطالبها و المبالغة فيها بشكل كبير ، بحيث لا يكون لدى الأطراف الأخرى الا أن تحاول

---

<sup>73</sup> Ahmad Fahmy Galal ,op ,cit , p 27

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

التقليل من هذه المطالب ، و من ثم تقبل بالمطلب الحقيقية التي أخفتها الدولة المتشددة في مطالبها المبالغ فيها ، و بالتالي تكون هذه الدولة قد احتفظت بالسيادة و بالموفق المتميز خلال فترة المفاوضات ، وهو ما نجده غالبا في المفاوضات بين الدول المتقدمة و الدول النامية<sup>74</sup>.

و في هذه الإستراتيجية تخرج الأطراف من عملية التفاوض وقد حصل على طرف على فائدة كبيرة على حساب الأطراف الأخرى ، وهو ما يسمى بالفوز في المفاوضات . الا انه عندما يظهر من الاتفاقية بان طرف من الأطراف قد خرج وهو خاسر بشكل واضح ، فان ذلك الموقف يؤدي إلى عدم تصديق الاتفاقية من قبل السلطات التشريعية لطرف الخاسر ، كما ان الدول عندما تشعر بان المفاوضات تجعل منها طرفا خاسرا فإنها تبحث عن طريق للهرب منها ، او تغيير مضمونها لتحصل على موقف أفضل ، وهو أمر يجعل من الدبلوماسية الاقتصادية نشاطا غير مثمر ، فقد سقطت الإدارة الأمريكية في هذا الخطأ عند إعدادها لجولة جديدة من جولات منظمة التجارة العالمية في سيائل عام 1995 ، حيث وضعت جدول أعمال يقدم لها مكاسب كبيرة ، و لكنه لم يمنح مكاسب كافية للأطراف الأخرى ، ففشلت اجتماعات سيائل ، وكانت الدبلوماسية الاقتصادية بلا فائدة<sup>75</sup>.

### المطلب الثالث : التدخل في سير العملية التفاوضية

تحاول الدول خلال تفاوضها اختيار الإستراتيجية المناسبة ، و أسلوب المفاوضات الأفضل لسير العملية الدبلوماسية وفق مصالحها، و اتخاذ القرارات الدولية الأفضل لها ، الا انه أثناء المفاوضات قد يحدث ان تتدخل قوى خارجية في سير المفاوضات ، وهذا التدخل من قبل القوى الخارجية يعد جزاء من الدبلوماسية الاقتصادية . و هنالك أربع طرق يتم التدخل وفقها :

**اولا : التدخل المباشر :** وهو ان يتم التدخل في سير المفاوضات من قبل مجموعة خارج الحكومة في بلد ما ، و تحاول التأثير على حكومة بلد آخر . وقد تم ذلك عام 1998 ، و ذلك قبل اجتماع قمة الدول الثماني الكبرى للإعفاء من الديون في الدول منخفضة الدخل ، حيث كان هناك منظمة بريطانية ( المساعدة المسيحية ) تقود عملية تهدف إلى إسقاط ديون الدول منخفضة الدخل الا أن ألمانيا عرفت

<sup>74</sup> Bayne /woolcock , op ,cit , p 79 .

<sup>75</sup> Bayne /woolcock , op ,cit , p 76 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

بأنها معارض رئيسي للوصول إلى الاتفاقية المتعلقة بهذه الإعفاءات ، فقامت هذه المنظمة بإرسال بطاقات بريدية إلى كل من وزير المالية الألماني ، و المستشار الألماني هيلموت كول وزعيم المعارضة جير هارد شرودر ، وقد تطلب الأمر إجراء انتخابات ألمانية ، و فوز الديمقراطية الاجتماعيين و بالتالي تمت الموافقة على مبادرة الإعفاء من الديون <sup>76</sup>.

**ثانيا :** التدخل غير المباشر : ويتم بان تقوم قوى خارج الحكومة في بلد ما بتعبئة المؤيدين لها خارج الحكومة في بلد آخر في سبيل تحقيق مصالحها . كما فعلت شركات التأمين الأوروبية و الأمريكية و التي كانت محببة جدا في التسعينيات بسبب الحواجز المفروضة عليها ، و منعها من دخول سوق التأمين في الهند و التي كانت حكرا على الحكومة الهندية . فقامت شركات التأمين بالضغط على الشركات الصناعية الهندية بأنها إذا أرادت تأميننا أفضل مما تمنحه الحكومة ، و أن يتم تنشيط أعمالها ، فعليها أن تضغط على الحكومة لفتح أسواق التأمين أمام الشركات الغربية ، فأصدرت الحكومة الهندية قانونا عام 1999 افتتحت فيه أسواق التأمين للمنافسة الدولية <sup>77</sup>.

**ثالثا :** التدخل الجماعي : وفيه تقوم مجموعات خارج الحكومة بممارسة الضغط على الحكومة سوية . كما حدث في مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن الخدمات المالية ، حيث اقترنت من الانهيار مرتين عامي 1993 و 1995 ، وذلك بسبب الاختلافات بين الولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي ، حيث رغبت الحكومة الأمريكية في التوصل إلى اتفاقية بشأن الخدمات المالية بشكل كبير ، أما الاتحاد الأوروبي فقد كان معارضا ، الا أن مجموعة من شركات المالية و الأمريكية و الأوروبية أدركت أن توصل المفاوضات إلى اتفاقية تحكم الخدمات المالية ، أفضل من انهيار المفاوضات ، فمارست كل منها الضغط على حكومتها بشكل مشترك ، وكانت النتيجة التوصل إلى اتفاقية عام 1997 <sup>78</sup>.

<sup>76</sup> Ahmad Fahmy Galal ,op ,cit , p 29

<sup>77</sup> وهناك العديد من الأمثلة التي توضح كيفية تدخل الشركات الخاصة بدبلوماسية الدول ، راجع Conway w . Hendrson ,Op.Cit ,p 228 .

<sup>78</sup> تسعى هذه الشركات دائما إلى قدر أكبر من الاستقرار ودعم دولها لتضمن ازدهار و استقرار نشاطها ، و بالتالي يصبح نشاط الشركات و غيرها من المؤسسات الاقتصادية الخاصة مرتبط بسياسات و علاقات الدول مع بعضها البعض . راجع ، ناصيف يوسف حتى ، النظرية العامة في العلاقات الدولية ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، 1985 ، ص 108 .

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

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

رابعا : التدخل السياسي في المفاوضات التي تجري من قبل المسؤولين الحكوميين : حيث يتدخل الوزراء رغم أنهم ليسوا مشاركين في المفاوضات ، و عالميا رؤساء الحكومات يتدخلون و يحاولون كسر الجمود الذي قد يحدث في مفاوضات المستويات الأدنى ، فيتصرفون كمحكين لتصرفات مرؤوسيههم .

و نحن نجد ان الدولة عندما تختار إستراتيجية للتفاوض ، و تتبع أسلوبا معيناً في المفاوضات ، فإنها تسعى إلى اتخاذ قرارات توفق من خلالها بين ما تتعرض له من ضغوط محلية ، و ضغوط دولية ، فهي تسعى إلى أن تنتهي الآلية المحلية لاتخاذ القرارات في الوصول إلى موقف توافق عليه جميع الوزارات المحلية ، وهو أمر متعلق بمدى كفاءة الحكومة و خبرتها . كما أنها تحاول التوفيق بين الاعتبارات السياسية و الاقتصادية على الصعيدين المحلي و الدولي ، وهذا الأمر يتوقف على قوة و نفوذ الدولة و الاستقلالية التي تتمتع بها بشأن اتخاذ القرارات ، فنحن نجد أن معظم الدول النامية تخضع للاعتبارات التي تفرض عليها من قبل الدول المتقدمة في تحديد آرائها و مواقفها . و في الأنظمة الديمقراطية نجد الحكومة تراعي بالإضافة إلى ما سبق راء و مواقف الهيئات غير الحكومية عند تحديد سياساتها ، و تسعى أن تكون هذه السياسات متفقة مع الرأي العام ، حتى تتجنب الضغط الذي يمكن أن تتعرض إليه في حال الاختلاف معه ، سواء أكانت اتخذت موقفا يرضي الرأي العام ، أو حاولت التأثير على قناعات الرأي العام لجذبه نحو موقفها . و تبقى نقطة الفصل في فاعلية الدبلوماسية الاقتصادية للتلطيق ، و فيما عدا ذلك تكون الدبلوماسية الاقتصادية غير فاعلة ، و ينتهي جهد الوفود المفاوضة دون فائدة ، سواء أكانت هذه الوفود ضمن وفد الدول التي حققت مكسبا أثناء المفاوضات أو أنها كانت الطرف الخاسر في هذه المفاوضات . كما ان الدول لا توفر أي جهد في ممارسة الضغط و التأثير على الأطراف الأخرى المفاوضة عند قدرتها عليه ، وغالبا ما يتم ذلك عن طريق المساعدات الاقتصادية .

## الخاتمة :

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

وفي الوقت الحاضر فان الدبلوماسية الاقتصادية أصبحت تشمل جميع أوجه العلاقات الاقتصادية الدولية ، أي أن الدبلوماسية الاقتصادية هي ذلك الفرع من الدبلوماسية الذي يهتم بالعلاقات الاقتصادية الدولية . و هي عملية استخدام الدولة لقدراتها الاقتصادية للتأثير على الدول الأخرى و توجيه سلوكهم السياسي في الاتجاه الذي يخدم المصلحة القومية للدولة . بمعنى أدق أن الدبلوماسية الاقتصادية تستخدم من قبل الدول الغنية و القوية لتوجيه الدول الفقيرة ، وذلك عن طريق مجموعة من الوسائل و الأساليب ، تشمل الوسائل مجمعة من أدوات الترغيب مثل المساعدات الخارجية و أدوات الترهيب مثل العقوبات الاقتصادية الدولية . أما لأساليب فهي : أساليب تجارية او الأساليب التي تقوم على أساس المصالح المتبادل او استخدام الحواجز الدبلوماسية عند القيام بعملية التفاوض .

حيث توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى الاستنتاجات التالية :

(1) إستراتيجية دعم الدبلوماسية الاقتصادية و تعزيز دورها في تحقيق النمو الاقتصادي تعتمد على ترقية مستويات هذه الدبلوماسية و الجهات الفاعلة فيها ، كما يجب التركيز على المناطق التي تمتلك فيها الجزائر نفوذا او علاقات قوية ، مع أفاق لعلاقات جديدة وفق رؤية واضحة و مدروسة ؛

(2) الدبلوماسية الاقتصادية تمثل إحدى فروع الدبلوماسية العامة التي تختص بالجانب الاقتصادي و تشمل جميع المعاملات الاقتصادية الدولية بين مختلف أشخاص القانون الدولي من منظمات و دول و شركات متعددة الجنسيات ؛

### دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

- (3) تهدف الدبلوماسية الاقتصادية إلى تحقيق ، تشجيع الاستثمار و تأمين حقوق الملكية و استقرار العلاقات الاقتصادية و التأثير في السياسات الوطنية الخارجية لصالح الشركات متعددة الجنسيات و توسيع العلاقات الاقتصادية بين الدول و المؤسسات الدولية ؛
- (4) تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر يستوجب البحث عن محركات مستقرة للنمو ، يمكن توفيرها من خلال القطاعات المستهدفة من برنامج الإنعاش الاقتصادي و إعلان إستراتيجية للتخلي التدريجي عن الاعتماد على تصدير النفط الناضب ، و الذي يمكن توجيهه للداخل و تحويله لمرتكز تقوم عليه مساعي التحديث الصناعي ؛
- (5) تتضمن الدبلوماسية الاقتصادية مجموعة من الوسائل و الأساليب التي تعتمدها الدولة لتحقيق مصالحها الاقتصادية أو لتأثير على الدول الأخرى و جعلها تخضع لإرادتها السياسية .

### قائمة المصادر و المراجع

#### ❖ الكتب :

- (1) احمد أبو الوفا ، قانون العلاقات الدبلوماسية و القنصلية (علما و عملا ) دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1995.
- (2) احمد عبد الرزاق خليفة السعيدان ، القانون و السيادة و امتيازات النفط ، مركز الدراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 1996.
- (3) إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الأحوال و النظريات ، مطبوعات جامعة الكويت ، 1971 .
- (4) إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الأصول و النظريات ، مطبوعة جامعة الكويت ، الطبعة الأولى 1971 .
- (5) إسماعيل صبري مقلد ، العلاقات السياسية الدولية ، دراسة في الأصول و النظريات ، مطبوعات جامعة الكويت ، الطبعة الثالثة ، 1984.

## دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

- (6) جون هدسون و مارك هرندر ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، ترجمة طه عبد الله منصور و محمد عبد الصبور محمد علي ، دار المريخ الرياض ، 1987 .
- (7) د.ب ليفين القضايا الكبرى في القانون الدولي المعاصر ، الجزء الثاني ، ترجمة عبد الله محمد الريحاوي ، السلسلة القانونية ، منشورات خزانة الفكر العربي ، د.ب.
- (8) رضوان الحاف ، الدبلوماسية في زمن الرقمنة ، دار الفكر الجامعي ، بغداد ، 2019 .
- (9) عز الدين فودة ، دور الدبلوماسية الدولية في تدعيم العلاقات الدولية و تعزيز حقوق الإنسان ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، 1971 .
- (10) عطا محمد صالح زهرة ، أصول العمل الدبلوماسية و القنصلي ، دار مجدلاوي للنشر و التوزيع ، 2004 .
- (11) علي حافظ منصور ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة نهضة الشرق ، 1990 .
- (12) علي حسين الشامي ، الدبلوماسية نشأتها و تطورها و قواعدها و نظام الحصانات و الامتيازات الدبلوماسية ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، ط 3 ، عمان ، الاردن ، 2007 .
- (13) عماد حبيب دويلات ، الدبلوماسية الاقتصادية ، دار المرساة ، اللاذقية ، الطبعة الأولى ، 1996 .
- (14) عمر سعد الله ، دراسات في القانون الدولي المعاصر ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1994 .
- (15) لورانس ا . سسكند ، دبلوماسية البيئية ، التفاوض لتحقيق اتفاقيات عالمية أكثر فعالية ، ترجمة د. احمد أمين الجمال ، الجمعية المصرية لنشر المعرفة و الثقافة العالمية ، القاهرة ، 1996 .
- (16) مامون الحموي ، الدبلوماسية ، حلب ، دار القلم العربي ، الطبعة الثانية ، 1958 .
- (17) محمد سامي عبد الحميد ، العلاقات الدولية ، مقدمة لدراسة القانون الدولي ، الدار الجامعية ، بيروت د.ت .

دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

- (18) محمد طلعت الغنيمي ، الوسيط في قانون السلام ، منشأة دار المعارف في الإسكندرية ، 1982 .
- (19) محمد طه بدوي ، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1972 .
- (20) محمد نصر مهنا ، مدخل إلى عالم العلاقات الدولية في عالم متغير ، المكتبة الجامعية ، الإسكندرية ، 2000 .
- (21) مصطفى سلامة حسين ، العاقات الدولية ، النظام الدبلوماسي و القنصلي لحقوق الإنسان - تنمية دول العالم الثالث -تسوية المنازعات الدولية ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ، 1984 .
- (22) ناصيف يوسف حتى ، النظرية العامة في العلاقات الدولية ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، 1985 .
- (23) هاني الرضا ، العلاقات الدبلوماسية و القنصلية ، دار المنهل اللبناني ، بيروت ، 2006 .
- (24) ولفغانغ فريدمان ، تطور القانون الدولي ، ترجمة لجنة من الأساتذة الجامعية منشورات دار الأفاق الجديدة ، بيروت ، 1964 .

❖ الرسائل و المذكرات :

- (1) علي حسين ملحم ، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية ، رسالة دكتوراه ، جامعة القاهرة .
- (2) وائل ياسر العاقل ، النفط و أثره في العلاقات الدولية ، رسالة ماجستير ، جامعة حلب ، 2007 .

❖ المقالات و المجلات :

- (1) حسن محمد وجيه ،مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي و السياسي ، سلسلة عالم المعرفة ، العدد 109 .





دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

- (2) عباس موسى مصطفى ، السياسة و الدبلوماسية ، مجلة الدبلوماسية ، العدد السابع ، 1986.
- (3) محمود حسن خليل ، مفهوم علم العلاقات الدولية ، مجلة الدبلوماسية ، العدد التاسع .
- (4) محمود خليل ، أهمية العلاقات الدولية ، مجلة الدبلوماسية ، الرياض ، العدد العاشر.

❖ مصادر اللغة الأجنبية :

- 1) A F christna voigl ;the Role of General principles in international law and their Relationship to treaty law ,University of Oslo , Department of public , And international law ;2008 .
- 2) Ahmad Fahmy Galal ,Negotiation Skills , pathways :University of Cairo press , 2005 .
- 3) Anthony Aust ;Hand book of International Low (CAMBRIDGE University Press.2005 )
- 4) Bayne /woolcock , op ,cit ,
- 5) Christoph schreuer , « sources of international la :scope and Application « the Emirates center for strategie studies and Research ,series 28 .
- 6) Conway w.Henderson ;international relations-conflict land cooperation at turn of the 21 st century ( Mcgraw hill) singapore ;1996 .
- 7) Frederick H Hartman , op , cit ,.
- 8) International treaties and conventions are considered to be the most important IMPORTANT SOURCE OF INTERNATIONAL Law.Treaties may be divid into twa groups⊕1) law making treaties and (2) treatis contract covering special matter between contrcting states only .However only law making treaties are the source of international law .And it involves alegislative operation where be rules are had down”. Prakash handra ,international law (Vikas publishing House putltd,1994).
- 9) Joel P.Trachtman , The international Economic Law Revolution ,Journal of International Economic Law , Copyright (c)1996 University of Pennsylvania ,Spring , 1996.
- 10) Malcom N .Shaw, International law (cambridge ,UK ,Fifth edition ,2003 ).



دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير التجارة الدولية

- 11) Nicholas Bayne and Stephen woodcock the new economic diplomacy (ASHGATE press 2004).
- 12) Nicoleta Vasilcovschi ,op,cit .
- 13) Shaw ,op.cit.

❖ الموقع الإلكتروني :

- 1) <http://en.wikipedia.org/wiki/Diplomacy/8rurl>
- 2) <http://www.lematin.ma./Actualiye/journal/Articls.asp2idr5>
- 3) [www.lematin.ma/Actualite/gournal/Artical.asp2idr](http://www.lematin.ma/Actualite/gournal/Artical.asp2idr)
- 4) <http://mosgu.com/mos/magazine/index.php?issue=54storytopic=11>
- 5) [www.kayyali.com/forum-topics](http://www.kayyali.com/forum-topics)
- 6) <http://ahramonline.org.eg/articles>
- 7) <http://www.nile.elaphblog.com>