

الدبلوماسية الاقتصادية بين الأهداف السلمية ومحدودية النتائج

د. كلير فخر الدين

مقدمة

لطالما ارتبطت العلاقات الدولية بالسياسات الاقتصادية وتأثرت بمسارها سلباً وإيجاباً. فالبشرية منذ مراحلها المبكرة، وعندما تمثلت خليتها الأولى بأضيق صيغ التجمعات البشرية، كالقبيلة أو المدنية، إلى أن وصلت إلى ما هي عليه الآن من تطور وتنظيم.

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

نجد أن الدول قد علقت آمالاً عريضة على تعاونها الاقتصادي حيث سعت سعيها إلى تطوير العلاقات الاقتصادية فيما بينها لتحقيق

أمريين هامين، أولهما: إنهاء حالة الحروب والصراع وغلبة الطابع العسكري على علاقاتها؛ وثانيهما: تحقيق الازدهار والنمو الاقتصادي، فقد نهجت في مضمار العلاقات الاقتصادية سلوك التنافس والصراع من جهة، وسلوك التكامل والتعاون من جهة أخرى، ودافعا في كلتا الحالتين مصلحتها في تحقيق المزيد من المكاسب الاقتصادية. وقد لجأت الدول إلى تطبيق وسائل وأدوات دبلوماسية سعيًا منها إلى تحقيق أهدافها.

تقوم الدبلوماسية الاقتصادية على التفاوض بين أطراف عديدة قد تكون متجانسة أو غير متجانسة، كبيرة وصغيرة، غنية وفقيرة، إلا أن الدول المتقدمة تمتلك خبرة أكبر في الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أن مجالات التعاون الاقتصادية، والتجارة الخارجية لديها أوسع من غيرها، كما أن القوانين التي تلجأ إليها في مجال دبلوماسيتها الاقتصادية كثيرة جداً.

تأخذ الدبلوماسية الاقتصادية أوجه عدة، فقد تكون على شكل مساعدات أو عقوبات اقتصادية أو حظر اقتصادي، هدفها إجبار أحد

مع وجود قاسم مشترك بين معظم الأساليب هو المصالح المتبادلة بين طرفي العمليات الاقتصادية.

المبحث الأول

السياق التاريخي للدبلوماسية

إن قوة الدبلوماسية تعني أولوية الدبلوماسية على القوة. وترتكز الدبلوماسية في فلسفتها على مبادئ المدرسة المثالية الداعية إلى إحلال السلم في العلاقات الدولية بهدف تجنب تأثير الحروب المدمرة أو إيقافها.

المطلب الأول

تطور الدبلوماسية

عرفت الحضارات والمجتمعات القديمة العمل الدبلوماسي لكنه لم يكن عملاً منظماً ضمن أطر علمية واضحة. فارتكزت الدبلوماسية التقليدية على استعراضات القوة العسكرية، والتجسس، والدعاية، والسرية. وساهمت هذه الدبلوماسية في تعزيز اللجوء إلى القوة في العلاقات الدولية، وأن هذه السياسة مهدت لولادة ما عُرفَ بنظام توازن القوى، ليكون بمثابة أداة للدبلوماسية التقليدية^(١).

ومع تطور الاتصال والمواصلات بين الدول، تطورت الدبلوماسية وأخذت طابع الدبلوماسية الحديثة، ومع ولادة المنظمات الدولية والإقليمية وظهر التكتلات الاقتصادية والمؤسسات المالية والاقتصادية الإقليمية والدولية، تطوّر التبادل والتمثيل الدبلوماسي وبتنا نقرأ عن دبلوماسية القمّة وهي تتم على مستوى رؤساء الدول والحكومات، وتطورت الدبلوماسية الاقتصادية وباتت مساراً هاماً جداً مع انتشار الأوبئة

الأطراف على الخضوع لمطالب سياسية محددة، وهذا ينتج عن التداخل الكبير بين الاقتصاد والسياسة، الذي يشكل جوهر الدبلوماسية الاقتصادية.

تدور هذه الدراسة حول إشكالية محورها: قدرة الدبلوماسية الاقتصادية في مقاربة ومعالجة القضايا الاقتصادية الدولية.

وينبثق عن هذه الإشكالية مجموعة تساؤلات:

١ - ما هو دور الدبلوماسية الاقتصادية في الحد من الآثار السلبية للأزمات المالية والاقتصادية؟

٢ - هل استطاعت الدبلوماسية الاقتصادية كسر الهوة بين الدول الكبرى والدول النامية؟

الفصل الأول

الدبلوماسية بين التطور التاريخي

والإطار المفاهيمي

نشأت الدبلوماسية منذ وجود المجتمعات القديمة، أي منذ نشأة التبادلات الخارجية للسلع بين المجتمعات والدول.

ومع تطور المجتمعات ووسائل الاتصال والتواصل تطورت آلية التواصل بين الدول، وبات من الضروري حل العقبات التي تنشأ بسبب المشكلات الاقتصادية ويكون محوراً ندرتها الحاجات ونسبيتها.

مع تطور العلاقات الاقتصادية الدولية وظهر المؤسسات والمنظمات الاقتصادية الدولية، انتقلت الدبلوماسية التقليدية من إطارها التقليدي إلى إطار أكثر تنظيماً وتطوراً.

وهذا ما فرض ضرورة تبني أساليب للدبلوماسية الاقتصادية تختلف عما سبق، ولكن

CAMELIA MINOIU AND SANJAY G. REDDY, (2009), development aid and economic growth: a positive long-run relation, imf working paper, imf institute, p 2 - 6. (١)

بالمقابل لا تتطلب عملية قطع العلاقات الدبلوماسية وانتهاء مهمة البعثة الدبلوماسية قاعدة الرضى. فقطع العلاقات الدبلوماسية هو إجراءً الجانب، فهو إجراء استثنائي وعمل غير ودي، وهو في ذات الوقت وسيلة و ظاهرة، وسيلة لأنه يشكل أحياناً بديلاً عن الحرب، ولكن دون أن يلغيها بشكل نهائي. وكظاهرة لأنه يعبر عن اضطراب معين في العلاقات الدولية ويتبعه في أغلب الأحيان قطع للعلاقات الدبلوماسية من الجانب الآخر كرد على الإجراء المتخذ عملاً بقاعدة المعاملة بالمثل في العمل الدبلوماسي. وقد تقوم منظمة إقليمية أو دولية بقطع العلاقات الدبلوماسية، فهو يتحقق كتدبير لعقوبة جماعية أو كوسيلة ضغط سياسي، كما فعلت جامعة الدول العربية تجاه سوريا لحثها على القبول ببلجنة مراقبة دون أي شرط سوري على عملها بعدما تصاعدت وتيرة العنف في سوريا خلال عام ٢٠١١.

وبعد التطور التي شهدته الدبلوماسية في القرن العشرين بات بإمكاننا تعريفها بأنها النشاط الذي يمارسه رؤساء الدول، والحكومات وإدارات الشؤون الخارجية والوفود والبعثات الخاصة، والممثلات الدبلوماسية، ويحقق بوسائل سلمية أهداف وشؤون السياسة الخارجية للدولة. وكأداة من أدوات قوة الدولة فإن أبرز ما تسعى إليه الدبلوماسية هو صياغة التحالفات وعقد الاتفاقيات، ويبرهن التاريخ الدبلوماسي منذ عام ١٨١٥، بأن كل التحالفات كانت مؤقتة ومتغيرة.

الفرع الثاني: أهمية دور المفاوضات في العمل الدبلوماسي:

يعتبر التفاوض علم تمتاز فيه علوم

والجائحات وتعقد العمليات الاقتصادية والمالية^(٢).

الفرع الأول: قونة العمل الدبلوماسي:

شكل عصر النهضة منذ اتفاقية وستفاليا ١٦٤٨ تحولاً في العمل الدبلوماسي، وانتقلت الدبلوماسية من الدبلوماسية المؤقتة إلى مرحلة الدبلوماسية الدائمة، وذلك من خلال إيفاد واستقبال البعثات الدائمة، وأخذت تنتشر بين الدول بصورة منظمة حتى عشية الحرب العالمية الأولى حيث بدأت مرحلة الدبلوماسية العلنية.

وشهد العالم في القرن العشرين تطوراً بارزاً في العمل الدبلوماسي بسبب التقدم في مجال الاتصال وتغير مفهوم مهمة الدبلوماسي، فقد تدرجت لتشمل مهمة التحليل والتقييم والتنافس مع أجهزة الاعلام على نقل الأخبار بصورة دقيقة. وقد تم توقيع عدة اتفاقيات دولية ساهمت في قونة العمل الدبلوماسي، أبرزها:

- اتفاقية فيينا للعلاقات والحصانات والامتيازات الدبلوماسية عام ١٩٦١.
- اتفاقية العلاقات القنصلية عام ١٩٦٣.
- اتفاقية البعثات الخاصة أو الدبلوماسية المؤقتة عام ١٩٦٩.
- اتفاقية تمثيل الدول في علاقاتها لدى المنظمات الدولية ذات الصفة الكونية عام ١٩٧٥.

وتعتبر اتفاقية فيينا لعام ١٩٦١، أبرز تلك الاتفاقيات، لأن الاتفاقيات اللاحقة اعتمدت نفس مبادئها. وتعتبر أبرز قاعدة لبناء علاقات دبلوماسية وإرسال البعثات الدبلوماسية الدائمة بين الدول هي قاعدة الرضى المتبادل.

WAYHE M.MARRISON, (2002), china's economic condition, congressional research service, p 5.

الأمن والسلم الدوليين لخطر أن يلتمسوا حله بادئ ذي بدء بطريق المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية أو أن يلجؤوا إلى الوكالات والتنظيمات الإقليمية أو غيرها من الوسائل السلمية التي يقع عليها اختيارها^(٥).

فهل استجابت القوى الدولية إلى ما نادى به الأمم المتحدة؟ وهل جنحت الدول الكبرى إلى التمسك بالحلل السلمية لحل النزاعات الدولية؟ أو لتقديم المعونات الاقتصادية الدولية دون مشروطة أو دون حسابات وأبعاد جيوسياسية لتلك المعونات؟

بقي تطبيق ميثاق الأمم المتحدة استنسابياً تطبقه وتلتزم به دول دون أخرى، وإلا كيف يمكن تفسير احتلال بعض الدول من دول أخرى، وزيادة الفقر، واختلال موازين المدفوعات بين الدول مع ما يستتبع ذلك من تأثيرات سياسية وأمنية خطيرة بسبب زيادة نسبة الفقر؟

المطلب الثاني

مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية

تبرز عدة تعريفات في مجال الدبلوماسية الاقتصادية وأبرزها:

الفرع الأول: تعريف الدبلوماسية الاقتصادية:

تعرف الدبلوماسية الاقتصادية على أنها "استخدام العوامل السياسية والاقتصادية بالطرق والأساليب السلمية بغية تحقيق مكاسب سياسية واقتصادية واجتماعية، محلياً ودولياً^(٦).

الاجتماع، واللغويات، وعلم النفس، والإدارة والاقتصاد، والعلوم السياسية والعلاقات الدولية، حيث يمكن اعتبار التفاوض الدبلوماسي وسيلة من وسائل تسوية النزاعات الدولية^(٣).

ويتطلب نجاح التفاوض تحقيق الشروط التالية:

- إظهار المرونة في التفاوض للتوصل إلى حلول مقبولة بين الطرفين، وعدم التصلب في المواقف، حرصاً على نجاح العملية التفاوضية.

- وجوب تحديد أهداف السياسة الخارجية في إطار المصلحة القومية والأمن القومي، مع الأخذ بعين الاعتبار ما يؤازرها من قوة^(٤).

- أهمية الأخذ برأي المواطنين وخاصة في القضايا الكبرى، عن طريق الاستفتاء حول قضية ما، فإشراك الرأي العام بأخذ القرار بشكل غير مباشر، يقوي موقف الحكومة أمام خصمها في التفاوض.

يطلق على التفاوض بين دولتين للبحث عن تسوية سلمية لإشكالية محل نزاع بينهما، المفاوضات الاعتيادية المباشرة، فإن الطرفين من الناحية الدبلوماسية ينتقلان إلى أسلوب آخر من أساليب الدبلوماسية الوقائية يتمثل في تدخل طرف ثالث بناء على مبادرة منه أو بناء على طلب من الطرفين المتنازعين، كالمساعي الحميدة والوساطة.

وجاء في ميثاق الأمم المتحدة في الفصل السادس ضمن المادة (٣٣) فقرة (١)، في ما خص حل المنازعات حلاً سلمياً، يجب على أطراف أي نزاع من شأن استمراره أن يعرض

Dr.Ahmad Fahmy Galal, Negotiation Skills, pathways: University of Cairo press, 2005, p 10. (٢)

DIANNE E. RENNACK:(2011): korea north economic sanctions, report for congress, crs, p 4. (٤)

MICHAL POLGÁR, (2014). fruits of slovak economic diplomacy - inputs and challenges, university of economics in bratislava, faculty of international relations. P 10. (٥)

PAVOL, BARANAY.(2009), modern economic diplomacy, publications of diplomatic economic club, actual problems of economics, p 24. (٦)

الاقتصادية المتعلقة بالمعاهدات والاتفاقيات الدولية التي تكون الدولة طرفاً فيها. وهناك من يربط تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بالصادرات والاستثمارات، فيعرفها على أنها الأنشطة الرسمية التي تركز على زيادة الصادرات وجذب الاستثمار الأجنبي والمشاركة في أعمال المنظمات الاقتصادية الدولية، أي الأنشطة الاقتصادية الرسمية لوزارات الخارجية والوزارات والهيئات المعنية، كوزارة التجارة الخارجية والهيئات المعنية بترويج المنتج المحلي في الأسواق الخارجية، وهيئة الاستثمار وغيرها^(٨).

من مجمل التعريفات السابقة يمكن استنتاج التعريف التالي للدبلوماسية الاقتصادية على أنها نشاط دولي ثنائي أو متعدد الأطراف، تستخدم فيه أطراف دولية (دول، تكتلات، منظمات) مقدراتها الاقتصادية في التأثير السياسي أو الاقتصادي أو تستخدم قوتها السياسية لتحقيق منافع اقتصادية وذلك عبر آليات متكافئة أو غير متكافئة ينتج عنها معاهدة أو اتفاقية تساهم في تحقيق أهداف مختلفة^(٩).

المبحث الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية بين القانون الدولي

العام وعوامل التأثير

تؤدي الدبلوماسية الاقتصادية دوراً هاماً في مسار العلاقات الدولية وغيرها من العلوم ومجالات التخصص، فثمة ارتباط وثيق مع مفاهيم متعددة: كالسياسة الخارجية وعلم

فالدبلوماسية الاقتصادية تمارس من قبل أشخاص القانون الدولي، كما يمارسها أشخاص آخرون، ويتم التواصل بين هذه الأطراف بالطرق الدبلوماسية. وتتناول هذه الدبلوماسية مواضيع متعددة وذلك على عدة مستويات ثنائي أو إقليمي أو عالمي، وأهداف هذه الدبلوماسية مختلفة فقد تكون سياسية، كتحقيق مكاسب على الساحة الدولية وإبراز ثقل الدولة في المحافل السياسية. وقد تكون أهدافها اقتصادية، وقد تكون على المستوى القومي كدعم تطوير اقتصادها الوطني، وتنميته، وتحقيق الكسب المادي، وقد تكون أهدافها اقتصادية على المستوى الدولي كتطوير العلاقات الاقتصادية الدولية بدعم التجارة الدولية والاستثمار الدولي والسعي إلى تحقيق تكتل اقتصادي، وقد تكون أهداف هذه الدبلوماسية اجتماعية فتتخذ شكل مساعدة الدول الفقيرة في تحقيق تنميتها اقتصادياً واجتماعياً والنهوض بمستوى المعيشة^(٧).

وثمة تعريف يعتبر الدبلوماسية الاقتصادية بأنها شكل من أشكال الدبلوماسية، تستخدم فيها الدولة الأدوات الاقتصادية من أجل بلوغ أهدافها.

تنطوي الدبلوماسية الاقتصادية على رعاية المصالح الاقتصادية والتجارية للدولة المرسله للبعثة الدبلوماسية، وكذلك الاتصال مع المؤسسات والمنظمات الدولية بهدف تعزيز المصالح الاقتصادية للدولة المرسله، والسعي إلى حل النزاعات التجارية، وإجراء المفاوضات

(٧) CARONNA, PAOLO, (2007), effective foreign aid, economic intonation and subsidiarity, lessons from europe discussion paper series, Geneva, p 89.

(٨) JAMES REILLY, (2012), china's unilateral sanctions, center for strategic and international studies the washington quarterly, p 90.

(٩) IAN GOLDIN, halsey rogers, and nicholas stern, (2014), the role and effectiveness of development assistance, lessons from world bank experience, a research paper from the development economics vice presidency of the world bank, p 34.

إنشاء قواعد القانون الدولي وتطويرها. فعملية إنشاء قواعد القانون الدولي داخل المعاهدات تخضع لاتفاق الإرادة بين الدول، وهذه العملية تتجلى من خلال العملية الدبلوماسية، وبالتالي تشكل الدبلوماسية المسار الإلزامي لإنشاء قواعد القانون الدولي لتنظيم العلاقات بين الدول في مجالات مختلفة في الشؤون الدولية، ومن أهمها القواعد التي تنظم التعاون الدولي في الميادين الاقتصادية.

الفرع الثاني: علاقة الدبلوماسية الاقتصادية بعلم الاستراتيجية:

تعد الأهداف الاقتصادية جزءاً هاماً وأساسياً للسياسة الخارجية، وضمن هذا الإطار تؤدي الاستراتيجية دوراً مهماً. ويمكن الاعتبار أن الأهداف الاستراتيجية تكمن في تحقيق الأهداف السياسية والاقتصادية والعسكرية، عن طريق القوة. فمصطلح الاستراتيجية في القرن العشرين بات يعني علم الخطط المدروسة بعناية وصناعتها وفنّها، والمصممة بشكل متلاحق ومتفاعل ومنسق لاستخدام الموارد لتحقيق الأهداف الكبرى^(١١).

وهكذا، فقبل القرن العشرين كان المعيار العسكري هو أساس الاستقرار والأمن، أما اليوم فباتت المعايير المادية والمعنوية مرتبطة بشكل أوثق، بحيث يتأثر كل معيار بغيره. فلا يمكن لدولة تعاني من أزمات اقتصادية مثلاً، أن تصد أو تواجه التهديدات العسكرية.

يتبين مما تقدم أن هناك أساساً يجب الركون إليه لتمتين قوة الدولة، وهو السعي إلى تحقيق تفاعل إيجابي بين العوامل المادية التي ترتكز على القدرات (الاقتصادية، الحيوية،

الاستراتيجية والقانون الدولي، ناهيك عن الإمكانيات الشخصية للمفاوض التي تؤدي دوراً مهماً في عملية التفاوض لتحقيق مصلحة الدولة الموفد من قبلها.

ومهما كان حجم الارتباط مع باقي العلوم الأخرى، فلا بد من الركون دائماً إلى مرتكزات ثابتة في الدبلوماسية الاقتصادية يحدد مسارها.

المطلب الأول

الدبلوماسية الاقتصادية

وارتباطها ببعض العلوم

لا بد من إيضاح مجال التقارب والارتباط بين الدبلوماسية الاقتصادية وبعض المفاهيم الأخرى لإظهار القواسم المشتركة والتباينات حرصاً على منع ازدواجية الأهداف في المصطلحات السياسية والدبلوماسية.

الفرع الأول: العلاقة بين الدبلوماسية الاقتصادية والقانون الدولي:

في إطار التنظيم الدولي، فإن العلاقات بين الدول والمساعي الدولية لتسوية الأزمات المالية والاقتصادية والسياسية لا بد من أن يتم ضمن إطار القانون الدولي.

ويبرز في هذا الإطار الجهود الدولية لقوينة العمل الدبلوماسي والتي تترجم بتوقيع عدة اتفاقيات، منها اتفاقية فيينا للعلاقات والحصانات والامتيازات الدبلوماسية عام ١٩٦١، مروراً باتفاقية العلاقات القنصلية لعام ١٩٦٣، إلى اتفاقية البعثات الخاصة أو الدبلوماسية المؤقتة عام ١٩٦٩ وصولاً إلى اتفاقية تمثيل الدول في علاقاتها لدى المنظمات الدولية ذات الصلة الكونية عام ١٩٧٥^(١٠).

كذلك تؤدي الدبلوماسية دوراً محورياً في

Grehard von glahn, law dmong Nations; MacMILLAN PuBLishing Co., IN; 1981, p 87.

(١٠)

WAYHE M.MARRISON, op. cit. p 23.

(١١)

مشتركة لمضمون ومحتوى علاقاتهم الدولية، وتحديد واجبات وحقوق كل من الأطراف، وهو أمر تفرضه ضرورة التعامل مع الآخرين والتي تحتمها عملية التبادل لإشباع الحاجات وتحقيق المكاسب، فالهدف مصلحي حيث الربح يكون الغاية النهائية التي تجعل الدبلوماسي يلجأ إلى أسلوب الصفقات التجارية^(١٢).

٢ - وفق هذا الأسلوب يجري التفاوض وفق مبدأ التنازلات المتبادلة. فكل طرف يرسم لنفسه إطاراً معيناً، يضم عدداً من المطالب يتحرك في حدودها ولا يتعداها فهو لا يمكنه القبول بأقل من الحد الأدنى، لأنه أقل ما يمكن أن يجنيه من وراء تلك المفاوضات، كما أنه لا يمكن أن يتجاوز الحد الأعلى، وإلا وصل إلى إيقاف المفاوضات من قبل الطرف الآخر، الذي يعد نفسه خاسراً. وإذا افترضنا أن الحد الأعلى يوضع أساساً لتوسيع نطاق المناورة بين المتفاوضين، وأن مبدأ التنازلات التبادلية هو الذي يحكم عملية التفاوض، فإننا نستطيع أن نتصور أن كل طرف يقترب من الطرف الآخر من خلال عملية تنازلات متبادلة إلى أن يصل الأطراف إلى نقطة معينة تلتقي فيها مصالحهم، فتنتهي عندها المفاوضات بالاتفاق، وتكون الجهود الدبلوماسية عندها قد كُلت بالنجاح. وبذلك نكون أمام عمل دولي يتمتع بالقدرة إلى حد ما على وضع قواعد قانونية قابلة للتطوير، لتصبح فيما بعد ضمن قواعد القانون الدولي الذي يحكم العلاقات الاقتصادية التي تنشأ في ما بينها نتيجة العمل الدبلوماسي. ويمكننا القول إنه في المحافل الدولية التي يختلط صراع الدول بتعاونها أثناء المفاوضات ينشأ اتفاق ضمني يتعلق بمطالب الحياة الدولية، كالترام

السياسية والعسكرية) وبين العوامل المعنوية (الإرادة القومية، الأهداف الاستراتيجية والقدرة الدبلوماسية)، إلا أن ذلك يندرج في إطار الطرح المثالي وخاصة بالنسبة إلى الدول التي تعاني من أزمات اقتصادية وسياسية خانقة^(١٢).

المطلب الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية، مرتكزاتها

والعوامل المؤثرة فيها

تبرز عدة مرتكزات وعوامل مؤثرة لأسلوب الدبلوماسية الاقتصادية تميزها من غيرها من الأساليب التي يمكن أن تنتهجها أشكال الدبلوماسية الأخرى.

الفرع الأول: مرتكزات الدبلوماسية الاقتصادية:
أبرز ما يمكن إيجازه بالنسبة إلى المرتكزات الدبلوماسية الاقتصادية ما يأتي:

١ - أسلوب الدبلوماسية الاقتصادية هو أسلوب تجاري، يعتمد بصورة رئيسية على فكرة الاعتماد المتبادل. وهذه الفكرة تمثل نقطة الانطلاق الرئيسية للمتفاوضين، فهناك حاجة معينة لا بد من الاعتماد على الطرف الآخر لإشباعها، وبالتالي ليس هناك عداً بين الأطراف ولا بد من إنهاء أي نزاع أو خصومة وتسويتها. فكل طرف وهو يتعامل مع الطرف الآخر وفق هذا الأسلوب يدرك أن مصلحته تكمن في بقاء الآخر، وتوافر القدرة لديه على التعامل معه، وقيام مناقشة مشتركة حول تصورات كل منهما لما يرغب في القيام به من علاقات دولية، وذلك ضمن ما يتم تحضيره من معلومات، ودراسات فنية واقتصادية وقانونية متبادلة بين الأطراف بغية التوصل إلى أفضل إطار قانوني، وصياغة

MICHAL POLGÁR, op. cit. p 45.

JAMES REILLY, op. cit. p 90.

(١٢)

(١٢)

الدولية الأمر الذي يجعل وجود مثل هذه الإمكانيات سبباً يُمكن الدولة من توجيه المفاوضات وفق المسار الذي ترى فيه تحقيقاً لمصالحها.

٢ - التوزيع القائم للقوى الاقتصادية للدول وما يرتبط به من تحديد لحجم الإمكانيات الموضوعية في متناول كل طرف، فالطرف الأقوى اقتصادياً لن يكون بحاجة إلى المساومة وإنما يستطيع أن يفرض شروطه وبالكيفية التي تخدم مصالحه، وهذا ما يؤدي إلى سلب الطرف الضعيف القدرة على المساومة في المفاوضات التي تتميز بوجود اختلال في علاقات القوى بين الأطراف المتفاوضة، وذلك على عكس الحالة التي تكون فيها العلاقة بين الأطراف وفقاً لقواها الاقتصادية علاقة تكافؤ، بحيث يكون لكل طرف القدرة ذاتها للمساومة في المفاوضات. وهنا يمكننا القول إن قوة الدولة الاقتصادية تنعكس في قدرتها على استخدام الأدوات الاقتصادية للتأثير في سياسات الدول الأخرى^(١٦).

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

٤ - مدى رغبة كل طرف بضرورة التوصل إلى تسوية مشتركة للمسائل التي يتم التفاوض بشأنها، أملاً في الوصول إلى مكاسب معينة^(١٧).

٥ - تاريخ العلاقات بين الأطراف

الدول بمساعدة الدول النامية، وتقديم المساعدات والمعونات... الخ. وذلك رغم أنه قد لا يتم التوصل إلى اتفاق يلزم الأطراف بتطبيقه، بل إن مجرد إصدار التوصيات يعد التزاماً أخلاقياً للدول بتنفيذ هذه التوصيات^(١٤).

٣ - كما أنه أسلوب يقوم على فكرة التخصص الدولي والتفاوت في نفقات الإنتاج وتقسيم العمل، حيث يكون الهدف من الدبلوماسية الاقتصادية للدول تحقيق التوسع الاقتصادي والرفاه الاقتصادي، عن طريق الاستفادة من تيسيرات معينة متوفرة في دولة ما بالمقارنة مع دول أخرى. وهذا أسلوب تلجأ إليه وبشكل واضح الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أن استثماراتها الخارجية منتشرة في قارات العالم، كما إن اليابان وألمانيا تبدو سياستهما الخارجية تعكس هذا الهدف الاقتصادي بوضوح^(١٥).

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في الدبلوماسية الاقتصادية:

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

١ - الإمكانيات والموارد المادية والطبيعية التي تمثل عنصر قوة للدولة، والتي تستطيع أن تستخدمها كأداة للإغراء والعقاب في علاقاتها

GYORGY SIMON, (2010), technical progress and its, factors in russia's economy economic annals, (١٤) volume lv, p 78.

katherine g. burns, china and japan: economic partnership to political ends, p40. www.stimson.org. (١٥)

ESCRIBÀ-FOLCH, ABEL, (2008), dealing with tyranny:international sanctions and autocrats' duration, (١٦) (institut barcelona d'estudis internacionals), Barcelona, p 78.

DAHAL, MADAN KUMAR(2008), development through economic diplomacy, institute of foreign affairs (ifa), kathmandu, Nepal, p 78.

على بقية الأطراف. أما في الحالة التي يكون فيها عدد الأطراف محدوداً، فإن المساومة تبتعد عن التوازن، وذلك بحسب التفاوت في مراكز القوى النسبية للأطراف المشتركة في المفاوضات^(١٩).

الفصل الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية

في إطار العلاقات الدولية:

تتمحور العلاقات الدولية حول قضيتين أساسيتين هما: قضيتا الحرب والسلام، كما وتتضمن تفاعل مجموعة السياسات الخارجية للوحدات الدولية.

إن قوة الدبلوماسية بكل فروعها تعني أولوية الدبلوماسية على القوة، وترتكز الدبلوماسية في فلسفتها على مبادئ المدرسة المثالية الداعية إلى إحلال السلم في العلاقات الدولية بهدف تجنب تأثير الحروب المدمرة أو إيقافها.

ويتكامل عمل الدبلوماسية الاقتصادية مع تلك الأهداف، فالحد من انتشار الجوع والفقر وتجنّب بنية الدولة الانهيار المالي والاقتصادي يساهم في تحقيق الاستقرار على المستويات كلها، ويكرس المفاهيم السلمية في العلاقات الدولية^(٢٠).

المبحث الأول

الدبلوماسية الاقتصادية

بين الدول المتقدمة والنامية

يستند اقتصاد الدول المتقدمة إلى مبادئ

المتفاوضة، وما إذا كان التاريخ عدائياً أم ودياً، 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 كمستعمرة مرة أخرى من خلال التبعية الاقتصادية، وذلك بخلاف المفاوضات التي تكون فيها علاقة الأطراف مع بعضها علاقة صداقة، حيث تُبدي الأطراف المتفاوضة مرونة أكبر واستعداداً للتعاون والاتفاق من خلال تقديم بعض التنازلات المتبادلة.

٦ - خصائص الأطراف المتفاوضة وتصوراتها واتجاهاتها ومدى قوة الضغوط التي تمارس عليها من قبل الرأي العام، ومهارات المفوضين، وقدرتها على الإقناع والتأثير خلال عملية التفاوض^(١٨).

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

٨ - عدد الأطراف المشاركة في المفاوضات. فكلما كثرت الأطراف وتعددت المصالح التي تشملها عملية المساومة كانت المساومة أكثر توازناً وقدرة على تحقيق صيغة أفضل للاتفاق بين الأطراف المتفاوضة، حيث تضعف قدرة طرف واحد في ممارسة الضغوط

(١٨) International financial institutions: world bank the international monetary fund associate professor gabriel i. nastase, director of undergraduate studies, ma christian university, p 67.

PAVOL, BARANAY, op. cit. p 78.

(١٩)

Yavuz, ali, (2013), the role of foreign aid in economic development of developing countries, suleyman demirel university, turkey, p 45.

استراتيجيات توسعية لأن ليس بمقدورها القيام بذلك وتحمل تبعاته أمام المجتمع الدولي، بالإضافة إلى عدم وجود قدرات عسكرية واقتصادية تمكنها من ذلك. لذلك تقوم العلاقات الاقتصادية للدول النامية على التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة. وتصبح الدول النامية معتمدة بشكل أساسي على المعونات الأجنبية ورؤوس الأموال من الدول المتقدمة لتمويل استثماراتها الوطنية^(٢٣).

تعاني الدول النامية من افتقارها لمقومات التنمية، وضعف مؤسساتها الاقتصادية وضعف أداؤها، وتفاقم حجم المديونية وافتقارها إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

لا يوجد في معظم الدول النامية تخصص في إنتاج مروحة كبيرة من السلع، إنما تقوم العلاقات التجارية للدول النامية مع الدول المتقدمة على تصدير المواد الأولية، فتحقق الدول المتقدمة أرباحاً طائلة من جراء تحويل المواد الأولية إلى سلع مصنعة ذات ثمن مرتفع، بينما يقتصر ربح الدول النامية على العملة الصعبة التي تجنيها من جراء بيع المواد الأولية، وبسبب قدرة الدول المتقدمة على التأثير في الأسواق العالمية فهي تساهم بشكل أو بآخر في تحديد أسعار المواد الأولية ومنع الدول النامية من تحقيق أرباحاً كبيرة.

الفرع الأول: سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول النامية:

يغلب على سمات الدبلوماسية الاقتصادية

المدرسة الرأسمالية في عالم الاقتصاد، وبالتالي تسعى لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح في العمليات التجارية والاستثمارية التي تقوم بها. فالغاية من النشاط الدبلوماسي الاقتصادي للدول المتقدمة تكمن في إيجاد أسواق للمواد الأولية، وأسواق لتصريف المنتجات، وجعل اقتصاديات الدول الأخرى مرتبطة بها وتابعة لاقتصادها ولإحكام السيطرة عليها، والتدخل في شؤونها الداخلية، واستمرار تفوقها الاقتصادي على حساب غيرها من الدول، وإيجاد آلية لتقسيم العمل الدولي تناسب تفوقها الاقتصادي والعلمي والتكنولوجي^(٢١).

كما تعتبر الشركات المتعددة الجنسية طرفاً أساسياً في تصميم العلاقات الاقتصادية الدولية للدول المتقدمة. فهذه الشركات تسعى إلى توجيه المعاهدات والاتفاقيات وفق المسار الذي يناسب مصالحها بما يسمح لها باستمرار تصدير رؤوس الأموال وإيجاد المزيد من فرص الاستثمار^(٢٢).

وعلى الرغم من تبني معظم الدول النامية للمبادئ الاقتصادية نفسها عبر المدرسة الرأسمالية، إلا أن مجموعة عوامل داخلية وخارجية أدت إلى أن تكون عاجزة عن مواكبة الحاجات الأساسية للمواطنين وتأمينها.

المطلب الأول

سمات الدبلوماسية الاقتصادية

إن السياسات الاقتصادية للدول النامية تجنح نحو المحافظة على كيانها، وليس ثمة

(٢١) RANA, S. & CHATTERJEE, b. (2011). introduction: the role of embassies. in k. s. rana & b.chatterjee (eds.), economic diplomacy: india's experience. jaipur: cuts international, p 67.

(٢٢) Jerry Drew, Entrepreneurial Warriors: Privateers in Trade and War; A Dissertation in History, Presented To The Faculties of University of Pennsylvania in Partial Fulfillment of The Requirements For The Degree of Philosophy; 2002, p 89.

Prakash handra, international law (Vikas Publishing House Pvt Ltd, 1994), p 56.

(٢٣)

الاقتصادية التي تراها تخدم استراتيجيتها الاقتصادية دون مراعاة عامل المشاركة والتداول بشأن القرارات. فعندما شعرت بريطانيا بأن أرباحها الاقتصادية قد تتجاوز أي التزام اقتصادي آخر، قررت الخروج من الاتحاد الأوروبي على الرغم من التحديات والغرامات التي فرضت عليها.

الفرع الثاني: سمات الدبلوماسية الاقتصادية للدول المتقدمة:

طالما أن لعبة المصالح هي التي تتحكم بالعلاقات الاقتصادية الدولية، فالدول المتقدمة تعطي أولوية كبرى لمصالحها وإن كان في ذلك تجاوزاً صريحاً لاتفاقيات حقوق الإنسان. وأبرز تلك السمات:

أولاً: أحادية القرارات المتخذة:

طالما أن طرفي التفاوض غير متكافئين، فإن الطرف الأقوى سيفرض إملاءاته على الطرف الأضعف، وتحت شعار الغاية تبرر الوسيلة، سيتصرف الطرف الأقوى لتحقيق مصالحه السياسية والاقتصادية في ظل سياسة القوة وازدواجية المعايير، وأولوية هذه الاستراتيجية على مبادئ القانون الدولي. ويتفرد الطرف الأقوى (الدول ذات الإمكانيات الاقتصادية الكبيرة) بشكل أحادي في أخذ القرارات التي تناسبها^(٢٥).

ثانياً: ضعف القدرات التفاوضية:

إن معظم الدول النامية لا تملك مؤسسات متخصصة لإعداد فريق متخصص بالتفاوض،

للدول النامية التبعية لصالح الدول المتقدمة، وضعف القدرات التفاوضية.

أولاً: التبعية:

إن اختلال ميزان القوة على كافة الصعد لصالح الدول المتقدمة يفرض على الدول النامية تبعية قرارات الدول المتقدمة.

وما يساعد في إحكام هذه السيطرة، وتكريس هذه التبعية ضعف بنية الدول النامية والفساد المستشري داخلياً، الأمر الذي يجعل الدول النامية بمثابة المتلقي السلبي لتلك السياسات، فالتبعية الاقتصادية تولد تبعية سياسية.

ثانياً: تقاسم الدول النامية خدمة لأهداف الدول المتقدمة:

تحت شعارات واستراتيجيات متعددة تطرح الدول الكبرى وتسوق لمصطلحات ومفاهيم سياسية واقتصادية ظاهرها يؤكد ويكرس معاني الحريات العامة وحقوق الإنسان سياسياً واقتصادياً، ولكن مضمونها يؤدي إلى تقسيم الدول النامية إلى مناطق نفوذ وسيطرة وإحكام سيطرة الدول المتقدمة على الدول النامية، وأبرز تلك المصطلحات: التدخل الإنساني، القضاء على الفقر، القضاء على الإرهاب، القضاء على أسلحة الدمار الشامل^(٢٤).

هكذا تدخلت الولايات المتحدة الأميركية في المنطقة العربية واستغلت النفط العربي خدمة لمصالحها.

إن إمكانيات الدول الكبرى وخاصة الاقتصادية تسمح لها باتخاذ القرارات

A F ChristnaVoigl;The Role of General Principles in International law and their Relationship To Treaty (٢٤) law, University of Oslo, Department of public. And international law 2008, p 56.

OSIEJA, HELEN, (2006), economic sanctions as an instrument of foreign policy of the united states: in (٢٥) the case of the u.s., florida, usa, p12-13

العام لاتفاقية الجات متعاطفة مع تطوير الوطن الصيني. عند تطبيق أحكام اتفاقية الجات، تطبق الإعفاءات الخاصة والتفضيلية شروطاً متبادلة، على الرغم من أن هذه المعاملة تنتهك بوضوح مبدأ المعاملة غير التمييزية الواردة في اتفاقية الجات. فبموجب هذا القسم، تُعفى معظم السلع الصناعية التي تصدرها البلدان النامية إلى أسواق البلدان الصناعية من الرسوم الجمركية، ما يمكنها من زيادة عائدات النقد الأجنبي اللازمة لتمويل برامج التنمية الاقتصادية لديها. لذلك، في الحقبة التي أعقبت تعديل الاتفاقية، انضم عدد كبير من البلدان النامية إلى الجات، والتي وفرت لها نوعاً من الحماية، فضلاً عن المزايا التفضيلية اللازمة لعملية التنمية.

الفرع الأول: التمويل والاقتراض الخارجي

منذ أن نالت الدول النامية استقلالها راحت تطالب الدول المتقدمة بمعونات مالية من أجل التنمية، واستندت هذه المطالبة إلى فكرة استرداد أو تعويض جزء مما أخذته الدول الرأسمالية من بلدان العالم الثالث في خلال فترة سيطرتها الاستعمارية عليها، فطالبت الدول النامية بالحصول على (١٪) من الناتج الوطني للدول المتقدمة كمساعدة رسمية للتنمية، أما في حقل الديون الخارجية فطالبت الدول النامية بتخفيض ديونها، وتحويل الديون الرسمية للدول الأقل نمواً إلى تبرعات، كما يتطلب الاتفاق على تناوب الديون التجارية للدول النامية وسدادها خلال فترة لا تقل عن ٢٥ عاماً، كما تتطلب الأصول المالية لبعض دول الأوبك في الدول المتقدمة ضمانات ضد المصادرة والتجميد وجميع الوسائل القسرية الأخرى، وفي حالة التأمين، يجب على البلدان المتقدمة تقديم

وإن وجدت تلك المؤسسات المتخصصة، فليس هناك من تخطيط وتنسيق لتحقيق أهداف استراتيجيات اقتصادية. لذلك يسجل على الدبلوماسية التجارية للدول النامية أنها تتم بطريقة عشوائية، ويطغى على المفاوضات التي تكون فيها طرفاً الغموض والفوضى، وتسارع في تقديم التنازلات وتضييع الفرص وإن كانت قليلة^(٢٦).

المطلب الثاني

السياسة التجارية للدول المتقدمة

تجاه الدول النامية

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

١ - إزالة العقبات في التعريفات المؤثرة في صادرات الدول النامية، وفي حال عدم إلغائها منح الدول النامية أفضليات جمركية.

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

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

٤ - إحداث تعديلات تدريجية في السياسة الزراعية للدول المتقدمة لمصلحة منتجي الدول النامية.

تجد الإشارة إلى أنه تحت ضغط مجموعة الدول النامية في إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تم تعديل اتفاقية الغات بإضافة ما يسمى بالجزء الرابع، حيث أصبح المظهر

المبحث الثاني

الدبلوماسية الاقتصادية في ظل التكتلات

والمؤسسات الاقتصادية

شهد العالم مساعٍ حثيثة منذ منتصف القرن العشرين للحد من تفاقم الأزمات الاقتصادية وتحولها إلى حروب.

فتعددت التكتلات والمؤسسات الاقتصادية وساهمت بشكل أو بآخر في التخفيف من الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية.

ولعل أبرز ما يذكر في هذا الصدد وجود التكتلات الاقتصادية والمؤسسات الاقتصادية والمالية.

المطلب الأول

التكتلات الاقتصادية

لطالما كان هناك ارتباط وثيق بين الاقتصاد والسياسة، ولهذا سعت الدول الكبرى إلى قيام تكتلات في ما بينها أو بين دول ذات إمكانيات متواضعة ولكنها بالمقابل تملك مواداً أولية أو وسائل للإنتاج أو موقعاً استراتيجياً خدمة لمصالحها الاستراتيجية.

أما أبرز التكتلات الاقتصادية في العالم فهي:

الفرع الأول: الاتحاد الأوروبي:

تعتبر السوق الأوروبية المشتركة من أهم التكتلات الاقتصادية. لقد تمت عملية التكامل والاندماج على مراحل ومنطلقات اقتصادية، حيث تحققت الخطوة الحاسمة في العام ١٩٨٥، وحملت معاهدة ماستريخت لعام ١٩٩١ طموحات كبرى حيث اقترحت سياسة خارجية واحدة ووافقت على أمن ودفاع مشترك ووضعت الاتحاد الأوروبي كإطار سياسي.

وقد حددت اتفاقية ماستريخت مراحل تحقيق الوحدة النقدية حيث بدأت المرحلة الأولى

تعويض مناسب، والسماح بالتحويلات السريعة بعملة قابلة للتحويل وبأسعار مقبولة لتحويل الاستثمارات، وفي حالة التأميم معاملة تفضيلية للمالية الرسمية أصول دول أوبك من حيث ضرائب الدخل ومكاسب رأس المال. وتجدر الإشارة إلى أنه في موضوع التمويل والاقتراض الخارجي وجدنا أن نداءات دول العالم الثالث انقسمت إلى اتجاهين، فسابقاً كانت دول العالم الثالث تأمل في الاقتراض من الخارج بشروط ميسرة ودون قيود تعسفية، بينما أوبك تبحث الدولة فيها عن عناصر الربحية والأمن لاستثماراتها وقروضها الخارجية.

الفرع الثاني: النظام النقدي الدولي:

لم تشمل اتفاقية بريتون وودز، التي أرست أسس النظام النقدي الدولي، مجموعة من البلدان النامية. تم إنشاء صندوق النقد الدولي لتقديم قروض لتغطية العجز الطارئ في ميزان المدفوعات وحماية العملات الوطنية للدول الأعضاء من الصدمات. أزمة مفاجئة، استقرار سعر الصرف، لكن عجز ميزان مدفوعات الدول النامية هو عجز هيكلية، لأن هيكلها الاقتصادي ليس حالة طارئة، ولم تستفد الدول النامية من قروض صندوق النقد الدولي، وبالتالي فإن النظام النقدي الدولي لا يستطيع تلبية هذه الاحتياجات. لذلك تطلب البلدان النامية سيولة إضافية، وإعادة تخصيص حقوق السحب الخاصة لصالح البلدان النامية، حتى تتمكن من الحصول على الموارد والاحتياجات. ويقلل صندوق النقد الدولي من استخدامه لهذه الموارد. ونظراً إلى أن الدول النامية تشكل هيئة رقابية على صندوق النقد الدولي، فيلزم بزيادة حصة الصندوق، وزيادة قسط القرض، ومطالبة البلدان النامية بإعادة النظر في الحصة بطريقة ما. وهذا يضمن مشاركة أكبر للبلدان النامية ويحسن مشاركتها في جميع المنظمات المالية الدولية.

يتلخّص دور هذه الرابطة في إنشاء آليات مختلفة للتعاون، واعتماد أطر معينة للعمل في القطاعات المختلفة لدولها. وتطور الإدراك الأمني لدول الرابطة، وتمّ تبنيّ التعاون الثنائي في مواجهة التحديات الأمنية التقليدية في أثناء حقبة الحرب الباردة، وبعد انتهائها. شهدت الرابطة تحولاً كبيراً فيما خص تحقيق الأمن الإقليمي، إذ فرضت هذه الحقبة على أعضاء الرابطة التعامل مع أنواع جديدة من التحديات الأمنية، تمثلت بالتهديدات الأمنية غير التقليدية.

هذه التهديدات تطلبت استراتيجيات تعاونية جماعية لأنها عابرة للحدود بطبيعتها. ولمواجهة هذه التحديات، بدأ أعضاء رابطة دول جنوب شرق آسيا العمل على تعزيز التعاون الأمني الإقليمي متعدد الأطراف، وفي مختلف المجالات. وفي كل تلك الحقبات، كان ولا يزال هناك دور فاعل وأساسي للدبلوماسية الاقتصادية في تحقيق أهداف التعاون بين الدول^(٢٨).

المطلب الثاني

المؤسسات الاقتصادية الدولية

ينشط كل من صندوق النقد والبنك الدوليين ومعظم المؤسسات المالية الأخرى في استخدام الدبلوماسية الاقتصادية لتحقيق التعاون وتسوية الأزمات المالية والاقتصادية وخاصة في ظل انتشار جوائح متعددة ليس آخرها جائحة كورونا وانتشار الحروب على أقاليم مختلفة من العالم^(٢٩).

في تموز ١٩٩١، وركزت على تنسيق السياسات المالية والاقتصادية بين الدول الأعضاء وتدعيم النظام النقدي الأوروبي^(٢٧).

وفي الأول من كانون الثاني سنة ١٩٩٤، بدأت المرحلة الثانية من الوحدة النقدية بإنشاء هيئة النقد الأوروبي، وكانت المرحلة الثالثة في ٣١ كانون الأول عام ١٩٩٦ وهي مرحلة التزام الدول الأعضاء بالمعدلات التي حددتها اتفاقية ماستريخت لدخول الوحدة حيز التنفيذ.

وبعد أن أعلن المجلس الأوروبي، البدء باعتماد العملة الموحدة "الأورو" في الأول من كانون الثاني ١٩٩٩، بدأت الخلافات الداخلية الأوروبية تظهر إلى أن خرجت بريطانيا من الاتحاد الأوروبي.

وعلى الرغم من كل التباينات يمثل الاتحاد الأوروبي نموذجاً مهماً للتكتلات الاقتصادية في العالم، ويضم حوالي ٢٨ دولة، ويستورد الاتحاد الأوروبي السلع والخدمات من أكثر من ١٠٠ / دولة، ما يجعله أكبر سوق استيراد في العالم، ويعتبر أحد أكبر المصدرين في العالم.

الفرع الثاني: آسيان:

هي رابطة جنوب شرق آسيا، وتضم عشر دول من جنوب شرق آسيا للدفاع عن القومية الآسيوية والتعاون الحكومي الدولي.

تأسست الآسيان عام ١٩٦٧ وكانت تضم اندونيسيا وماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلاند، وتوسعت عضوية المنظمة لتشمل بروناي وكمبوديا ولاوس وميانمار وفيتنام.

(٢٧) Conway w. Henderson; international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century(McGraw hill) Singapore:1996, p 56.

GYORGY SIMON, op. cit. p 78.

Ibid. p 67.

(٢٨)

(٢٩)

وارتفاع التضخم بصورة حادة.
وننتج عن هذا المؤتمر توقيع الدول الأربع
والأربعين المشتركة فيه اتفاقيتين:
- الأولى: نصت على إنشاء صندوق النقد
الدولي.
- والثانية قضت بإنشاء البنك الدولي.

أولاً: أهداف صندوق النقد الدولي ونشاطه:
تعددت أهداف الصندوق التي ترمي إلى
تحقيق التعاون في الاقتصاد الدولي بغية تنظيم
وتوجيه الشؤون النقدية الدولية وتوجيهها، وأبرز
أهدافه:

- تنمية التعاون الدولي في المجالات
النقدية والمالية لتبادل الآراء وتقديم الاستشارات
اللازمة لحل الأزمات النقدية الدولية.
- السعي إلى تنشيط التجارة الدولية من
خلال تطوير الموارد الإنتاجية لدى البلدان
الأعضاء، وتأمين حرية تبادل العملات بين الدول
في كثير من البلدان نتيجة ارتفاع أسعار الطاقة
والغذاء والسلع الأولية.

وبحسب إفادة المدير العام للصندوق
كريستالينا غورغييفا في هذا التقرير، فإن البلدان
الأعضاء في الصندوق وافقت على توزيع تاريخي
لمخصصات حقوق السحب الخاصة التي بلغت
/٦٥٠/ مليار دولار بهدف تعزيز احتياطات
البلدان الأعضاء، ما يساعد على توفير دعم
السيولة المطلوبة للبلدان على مستوى العالم^(٣١).

**ثانياً: آلية عمل مجموعة البنك الدولي
ونشاطها:**

إن مجموعة البنك الدولي هي مجموعة

**الفرع الأول: الدبلوماسية الاقتصادية بين
صندوق النقد والبنك الدوليين:**

تركت الأزمة الاقتصادية التي شهدتها العالم
في ثلاثينيات القرن العشرين تداعيات سلبية
على الصعد كلها.

بدأ البحث بعد الحرب العالمية الثانية عن
ضرورة إيجاد تنظيم نقدي دولي يهدف إلى
تسهيل التبادل التجاري ويشرف على الجهود
المبذولة لثبات أسعار الصرف الدولية حفاظاً
على الاستقرار في حركة التبادل الدولي.

طرح كل من بريطانيا والولايات المتحدة
الأميركية مشروعاً نقدياً في العام ١٩٤٣
لتحقيق الأهداف الاقتصادية، وفي ما بعد نشر
بيان مشترك من خبراء الدولتين يقضي بإنشاء
صندوق للنقد الدولي ووضع الأسس الأولى
لمؤتمر رسمي عقد في "بريتون وودز" في
ولاية نيوهامبشير في الولايات المتحدة
الأميركية في تموز ١٩٤٤^(٣٠)، وذلك بهدف
تهيئة الوسائل اللازمة للوصول إلى ضبط
أحوال الرواج في العالم والحوول دون حدوث
انكماش وكساد. وتحقيقاً لتلك الأهداف سعى
الصندوق من خلال الدبلوماسية الاقتصادية إلى
الحد من الأزمات المالية والاقتصادية التي
تواجهها دول العالم.

انسجماً مع ذلك صدر التقرير السنوي
لصندوق النقد الدولي ٢٠٢٢، تحت عنوان أزمة
فوق أزمة، حيث كشف التقرير عن تحديات
اقتصادية عديدة، بدءاً من جائحة كورونا إلى
تداعيات الحرب الروسية الأوكرانية. وترافق ذلك
مع تصاعد التوترات الجغرافية والسياسية
والاجتماعية مع زيادة الفقر وعدم المساواة

Grehard von glahn, op. cit. p 90.

H.G.MANNUR International Economics, VIKAS PUBLISHING House PVT LTD, second edition, (٣١)
1996, p 67.

مجموعة البنك الدولي التمويل والمساعدة الفنية والتأمين ضد المخاطر السياسية وتسوية المنازعات للشركات الخاصة، ومن ضمنها المؤسسات المالية.

تحت عنوان مساعدة البلدان على التكيف مع عالم متغير، صدر التقرير السنوي لعام ٢٠٢٢ للبنك الدولي والذي أكد على وجود تحديات عديدة تعيق التقدم والنمو وتحول دون تحقيق الأهداف الإنمائية، لأنها ساهمت في ارتفاع نسبة الفقر المدقع على الصعيد العالمي لأول مرة منذ أكثر من عقدين.

قدمت مجموعة البنك الدولي ١٥٠ مليار دولار لمواجهة جائحة كورونا، واستمرت بتقديم ١٧٠ مليار دولار على مدار ١٥ شهراً لمواجهة أزمة الغذاء وأيضاً الحرب في أوكرانيا وآثارها غير المباشرة^(٣٤).

ومنذ بداية الجائحة حتى السنة المالية ٢٠٢٢ قدمت مجموعة البنك الدولي أكثر من ١٤ مليار دولار لمساعدة أكثر من ١٠٠ بلد على التصدي للآثار الصحية لجائحة كورونا وتوفير اللقاحات لشعوبها.

لقد قدّم البنك الدولي للإنشاء والتعمير ٣٣,١ مليار دولار لمساعدة أكثر من ٤٥ بلداً متوسط الدخل، وقدمت المؤسسة الدولية للتنمية ٣٧,٧ مليار دولار بشكل مَنَح وقروض ميسرة لأكثر من ٧٠ بلداً، بهدف دعم قدرة النظام الغذائي على الصمود والاستجابة لحالات الطوارئ في بوركينا فاسو والكاميرون ومالي وموريتانيا والنيجر وتوغو. وأدت مؤسسة التمويل الدولية دوراً محورياً في مساندة القطاع الخاص بدعم مالي بلغ ٣٢,٨ مليار دولار في

مؤلفة من خمس منظمات عالمية، مسؤولة عن تمويل البلدان بغرض التطوير وتقليل إنفاقه، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار العالمي وحمايته. وتتكون مجموعة البنك الدولي من:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
- مؤسسة التنمية الدولية.
- مؤسسة التمويل الدولي.
- هيئة ضمان الاستثمار المتعدد الأطراف.
- المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار^(٣٢).

يقدم البنك الدولي للإنشاء والتعمير قروضاً للتنمية إلى الدول النامية المتوسطة الدخل، ومن أهدافه مساعدة الدول الأعضاء التي تأثرت بظروف الحرب على إصلاح ما تسببت في تدميره أو إتلافه، وكذلك مساعدة الأعضاء بصفة عامة على استغلال مواردهم الإنتاجية أحسن استغلال.

يقدم هذا البنك قروضاً إنتاجية عن طريق تمويل أشكال الهياكل الأساسية الإنتاجية جميعها، كالطرق والسكك الحديدية والاتصالات السلكية واللاسلكية ومرافق الموانئ والكهرباء ومصادر الطاقة. وتتشرك مع هذا البنك المؤسسة الدولية للتنمية في التمويل والمشورة بشأن السياسات والمساعدة الفنية إلى حكومات البلدان النامية^(٣٣).

وينصب تركيز المؤسسة الدولية للتنمية على بلدان العالم الأشد فقراً، وتركز مؤسسة التمويل الدولية والوكالة الدولية لضمان الاستثمار والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار على تدعيم القطاع الخاص في البلدان النامية. ومن خلال هذه المؤسسات، تقدم

World Bank, Annual Report, 2022, worldbank.org.

H.G.MANNUR op. cit. p 56.

World Bank, op.cit.

(٣٢)

(٣٣)

(٣٤)

أنظمة وقواعد محددة، أو تقوم على أساس التعاون الطوعي. إن القواعد الدولية تتميز بأربع فوائد واضحة على التعاون الطوعي، فهي أكثر متانة وأكثر عدالة أمام الأزمات الاقتصادية، فكل الأطراف خاضعة لذات القواعد، وهذا يدعم موقف الأعضاء الضعيفة أمام الأعضاء القوية ذات النفوذ، أما التعاون الطوعي فيسيطر عليه الأعضاء الأقوياء.

وظهر التحدي أمام الدبلوماسية الاقتصادية في كيفية تحقيق مصالح الأنظمة المحلية مع القواعد الدولية، وجعلها متوافقة خاصة أن الأنظمة المحلية تتضمن المصالح الاقتصادية للمواطن العادي، بالإضافة إلى الوكالات التنظيمية، مثل التنظيمات المالية، ووكالات البيئة، ومؤسسات المجتمع المدني. فالدول المتقدمة أقرت نفسها بأنها في حال جعلت أنظمتها المحلية متوافقة مع القواعد الدولية فإن ذلك سيفتح أمامها الأسواق العالمية وهذا ما مكّنها من الاستفادة من دبلوماسيتها الاقتصادية، على عكس الدول النامية التي كانت ممانعة لإحداث تغييرات في سياساتها المحلية، وطالبت بإحداث تغييرات في النظام الاقتصادي لصالحها.

وتطلبت العولمة من الحكومات زيادة كفاءتها في الدبلوماسية الاقتصادية باتباع استراتيجيات تفاوضية جديدة، وتعدد الوزارات المشاركة، وإشراك أطراف غير حكومية، وتوفير الشفافية بشكل أكبر، وتعاون أكبر بين الدول. كما أن رؤساء الدول أصبحوا أكثر نشاطاً في الدبلوماسية الاقتصادية، فهم يساهمون في كل مراحل المفاوضات بالإضافة إلى السلطة التشريعية التي أصبحت فاعلة أكثر في الدبلوماسية الاقتصادية، بدءاً من منح التفويض

السنة المالية ٢٠٢٢. ففي مجال تمويل التجارة ودعم منشآت الأعمال العاملة في مجالي الاستيراد والتصدير، بلغت ارتباطات مؤسسة التمويل الدولية ٩,٧ مليارات دولار.

كذلك أصدرت الوكالة الدولية لضمان الاستثمار ضمانات بقيمة ٤,٩ مليار دولار لدعم البلدان في مسيرة الانماء، وخاصة في مجال تأمين الطاقة الكهربائية التي استفاد منها أكثر من ١٥ مليون شخص.

يتبين مما تقدم حجم الدعم المالي للعديد من الدول والقطاعات في ظل التحديات التي عصفت وتعصف بدول العالم بشكل عام والدول النامية بشكل خاص، إلا أنه مهما كان حجم الأرقام يقع الحل المالي والاقتصادي على عاتق الدولة لجهة تحقيق أكبر قدر من الشفافية والحوكمة وترشيد الإنفاق والحفاظ على المال العام ومنع الهدر والمحسوبيات والتوظيف العشوائي، فما قيمة المساعدات المالية إذا خصصت في غير مكانها^(٣٥).

الخاتمة والتوصيات

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

إن الدبلوماسية الاقتصادية إما تقوم على

World Bank, op. cit.

(٣٥)

وكذلك يجب على الدول النامية أن تتعلم وتتبني بعض المهارات التي تتبعها المنظمات غير الحكومية، بالإضافة إلى تقوية مهاراتها التفاوضية، وأن تتبع طرق التأثير على الرأي العام وعلى مجموعات الضغط في الدول النامية والدول المتقدمة، والتي تؤيد السياسات التجارية الحمائية، واستشراف مواقف الأطراف الأخرى في المفاوضات.

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

ومن الملاحظ أن الدول أصبحت تتوجه نحو التكتل، وذلك لتخفيض معوقات التجارة بين الدول، بغض النظر عن تجاورها، وأصبحت التكتلات عملية معقدة الأوجه، ومتعددة القطاعات، وتغطي أهدافاً اقتصادية وسياسية كثيرة وهي يمكن وصفها بأنها استراتيجية، وليست تجارية فقط. وتأخذ التكتلات من استراتيجية التوجه الخارجي منهاجاً لها، وتعتمد النظرة الخارجية والبيئية للتكتل كمصدر للنمو كما أنها تمثل - لبعض الدول خاصة الدول النامية - الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من

الدبلوماسيين، إلى مناقشة ما تم التوصل إليه من مفاوضات. كما أن السلطات التشريعية تلعب دوراً مختلفاً في إطار الدبلوماسية الاقتصادية تبعاً لدستور كل دولة، فالكونغرس في الولايات المتحدة الأمريكية يحدد صلاحيات المفاوضين وحدود التنازل، وهو أمر يجعل اتخاذ القرارات أصعب، بخلاف ما يحدث في دول الاتحاد الأوروبي التي يتمتع فيها المفاوضون بمساحة أكبر من الحرية.

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

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

الفائض المالي - أدركت أنه فيما عدا النفط لم يكن بقدرتها، وفي ظل الظروف الاقتصادية القائمة، أن تشكل عامل ضغط فاعل وأن بعض النجاحات الجزئية التي حققت لصالح الدول النامية لم تؤدي إلى إقامة نظام عالمي أكثر عدالة، بل عادت الدول النامية إلى التعامل الثنائي مع الدول المتقدمة ووفقاً لشروطها.

في ظل التطورات والمتغيرات الدولية والتحديات الاقتصادية التي تركت تداعيات خطيرة على مستوى هيكلية الاقتصاد الدولي وبنية وكيان الدولة، تستوجب تقديم التوصيات التالية:

- الاهتمام بالتدريب الدبلوماسي وخاصة في الدول العربية، أسوة بما هو متبع في الدول الأوروبية والأميركية، وإنشاء الأكاديميات الدبلوماسية المتخصصة وخاصة في مجال الدبلوماسية الاقتصادية، القدرة على تخريج الطلاب القادرين على مجاراة التطور في المجال كلها وخاصة في مجال الاتصال.

- إنشاء جهاز مراقبة ومحاسبة لكل موظفي الدولة وأصحاب المداخل العالية والحصانات الدبلوماسية، وخاصة بعد اتجاه كثير من الدبلوماسيين إلى الاستفادة من صلاحياتهم وإعفاءاتهم الجمركية في أعمالهم التجارية الخاصة.

- العمل على تحسين دولنا العربية بجميع عوامل قوة الدولة نظراً إلى ارتباطها بشكل وثيق بالعمل الدبلوماسي، في ظل ازدواجية تطبيق العدالة في المجتمع الدولي وسيطرة مبادئ المدرسة الواقعية على العلاقات الدولية، فإن العمل الدبلوماسي لن يتمكن من تحقيق مبتغاه وخاصة للدول الضعيفة بدون قوة فاعلة. ولهذا فإن تطوير قوة الدولة بكل أشكالها تصبح ضرورة حتمية لنجاح أهداف الدولة الخارجية بالعمل الدبلوماسي، فعلى سبيل المثال، معظم الدول النووية تملك جهازاً دبلوماسياً متخصصاً

عمليات العولمة، ومحاولات للاستفادة من مكاسب اقتصاديات الحجم، وتنوع المنتجات، ومكاسب زيادة الكفاءة، وتنسيق السياسات مع نهج التكتلات، كما أنها تركز على مجالات جديدة، مثل الاستثمار، وسوق العمل، وسياسات المنافسة والتكامل النقدي والمالي والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، هذا بالإضافة إلى الأهداف السياسية. كما أنها تؤكد على أهمية الاستثمار الأجنبي كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة، حيث تعتبر التكتلات من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة، وضمنان النفاذ إلى مختلف الأسواق العالمية، خاصة التي تصنع قيوداً حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء بها فالتكامل سواء أكان إقليمياً أم دولياً أصبح استراتيجية مفضلة بين الدول.

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

وأخيراً رغم الجهود التي قامت بها الدبلوماسية الاقتصادية في إيجاد نظام اقتصادي دولي جديد، إلا أن النتيجة النهائية لما تم عقده من مؤتمرات، وما تم تقديمه من طلبات من أجل تعديل النظام الاقتصادي الدولي، أن بقي العالم الثالث ضعيفاً في علاقاته مع الدول المتقدمة، فقد بقيت الدول النامية مصدرة للمواد الأولية ومستوردة للسلع المصنعة، كما أن الدول النامية المنتجة للنفط - خاصة دول

والدبلوماسية على المواجهات المسلحة، ويجب أن يترافق ذلك مع حملات إعلامية وجهود دبلوماسية على الصعد جميعها. ولعل هذه الدراسة تفسح في المجال أمام بحث آخر يستفيد مما توصلنا إليه بهدف تحليل إشكالية أخرى محورها: تفعيل طروحات التكامل الاقتصادي للحد من الهوة الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

وتكون مواقفها الدبلوماسية وقراراتها السياسية قوية في خدمة مصالحها، كونها تملك ورقة ردع قوية، كذلك فإن التكتلات الاقتصادية والدول المنضمة لهذه التكتلات قادرة على تحقيق مكاسب اقتصادية وسياسية أفضل من البقاء في عزلة.

- الدعوة إلى ضرورة تفعيل دور المنظمات الإقليمية والأمم المتحدة لحث دول العالم على الجنوح نحو تقديم الحلول السياسية

قائمة المراجع

مراجع باللغة الأجنبية

1. A F ChristnaVoigl; The Role of General Principles in International law and their Relationship To Treaty law, University of Oslo, Department of public. And international law 2008.
2. CAMELIA MINOIU AND SANJAY G. REDDY, (2009), development aid and economic growth: a positive long-run relation, imf working paper, imf institute.
3. CARONNA, PAOLO, (2007), effective foreign aid, economic intonation and subsidiarity, lessons from europe discussion paper series, geneva.
4. Conway w. Henderson; international relations-conflict land cooperation at the turn of the 21 st century(McGraw hill) Singapore;1996.
5. DAHAL, MADAN KUMAR(2008), development through economic diplomacy, institute of foreign affairs (ifa), kathmandu, nepal.
6. DIANNE E. RENNACK:(2011): korea north economic sanctions, report for congress, crs.
7. Dr.Ahmad Fahmy Galal, Negotiation Skills, pathways: University of Cairo press.
8. ESCRIB-FOLCH, ABEL, (2008), dealing with tyranny:international sanctions and autocrats' duration, (institut barcelona d'estudis internacionals), Barcelona.
9. Grehard von glahn, law dmong Nations; MacMILLAN PuBLishing Co., IN; 1981.
10. GYORGY SIMON, (2010), technical progress and its, factors in russia's economy economic annals, volume lv,
11. H.G.MANNUR International Economics, VIKAS PUBLISHING House PVT LTD, second edition, 1996.
12. IAN GOLDIN, halsey rogers, and nicholas stern, (2014), the role and effectiveness of development assistance, lessons from world bank experience, a research paper from the development economics vice presidency of the world bank.
13. international financial institutions: world bank the international monetary fund associate professor gabriel i. nastase, director of undergraduate studies, ma christian university.
14. JAMES REILLY, (2012), china's unilateral sanctions, center for strategic and international studies the washington quarterly.
15. Jerry Drew, Enterpreneurial Warr iors: Privateers in Trad amd war; A Dissertation in Hislory, Presented To The Faculties oF University OF Pennsylvania in Partial Fulfillment OF The Requirements For The Degree OF Philosophy; 2002
16. katherine g. burns, china and japan: economic partnership to political ends, p40. www.stimson.org.
17. MICHAL POLGÈR, (2014). fruits of slovak economic diplomacy - inputs and challenges, university of economics in bratislava, faculty of international relations.
18. OSIEJA, HELEN, (2006), economic sanctions as an instrument of foreign policy of the united states: in the case of the u.s. , florida, usa, p12-13

19. PAVOL, BARANAY.(2009), modern economic diplomacy, publications of diplomatic economic club, actual problems of economics.
20. Prakash handra, international law (Vikas Publishing Howse Putltd, 1994).
21. RANA, S. & CHATTERJEE, b. (2011). introduction: the role of embassies. in k. s. rana & b.chatterjee (eds.), economic diplomacy: india's experience. jaipur: cuts international.
22. WAYHE M.MARRISON, (2002), china's economic condition, congressional research service.
23. World Bank, Annual Report, 2022, worldbank.org.
24. Yavuz, ali, (2013), the role of foreign aid in economic development of developing countries, suleyman demirel university, turkey.