

الآلية التعاونية والنزاعية للدبلوماسية الاقتصادية في العلاقات الدولية: مقارنة معرفية

The Cooperative and Conflict Mechanism of Economic Diplomacy in International Relations: A Cognitive Approach

سليم عشور

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، salime.achour@univ-msila.dz

تاريخ النشر: 2023/06/20

تاريخ القبول: 2023/04/27

تاريخ الاستلام: 2023/01/28

ملخص:

تطلعت هذه الورقة البحثية إلى معرفة الدبلوماسية الاقتصادية، وبيان دورها في العلاقات الدولية، وتبين كيف أن للقوة الاقتصادية وأدواتها تلعب دورا محوريا في السياسة الدولية بجانب القوة العسكرية، وأن العلاقات الدولية إما علاقات تعاونية أو نزاعية، أو الاثنين معا، والدبلوماسية الاقتصادية هي استخدام كل ما أتيح من إمكانيات وقدرات اقتصادية للبلد سواء بشكل تعاوني من خلال المساعدات ... أو استخدامها كعقوبات اقتصادية... تطويعا لأهداف الدولة.

كلمات مفتاحية: الدبلوماسية الاقتصادية، التعاون، النزاع، مقارنة.

Abstract:

This research paper focuses on how economic power and its tools play a pivotal role in international policy besides military power, and that international relations are either cooperative or conflict relations, or both, and economic diplomacy is the use of all the available potentials and economic capabilities of the country, whether cooperatively through aid ... Or use them as economic sanctions... Adapt to the goals of the state.

Keywords: Economic diplomacy; Collaborations; Conflict; Approach.

1. مقدمة:

أضحت الدبلوماسية الاقتصادية (الاقتصادية) فنا وعلمًا، تعتمد استراتيجيات وتعبئ كفاءات من أجل مجابهة التحولات الدولية، فلم تعد مقتصرة في مجملها على نسج وتعزيز العلاقات التجارية التقليدية بين الدول، بقدر ما أصبحت تحمل على كاهلها مسؤوليات تتصل بتدبير الأزمات المختلفة، وجذب الاستثمارات وتعزيز المصالح ما بين الدول، بالإضافة إلى المساهمة في تعزيز الأمن والسلم الدوليين، وأسهمت العولمة في ازدياد المنافسة داخل الأسواق الدولية، وتحولت الدينامية التي تمخضت عنها إلى مصدر قلق أثار صعوبات جمة لمختلف الفاعلين، وقد دفعت التناقضات الموجودة بين الدول والنتيجة في الأساس عن صراع المصالح بين الدول والشركات المتعددة الجنسيات إلى بروز فجوة اقتصادية بين هذه الدول.

وبالرغم من حالة التنافس الشرس، فقد تمكنت الدول الناشئة من تحقيق مستويات نموية معتبرة، كما أن ظهور المحاور والتكتلات الاقتصادية جعل الصراع ينحصر بينها، أما باقي الدول فقد بقيت خارج سياق التنافسية، ولم تستفد من الفرص "التي وفرتها العولمة"، ونتج عن هذه الوضعية التنافسية "حتمية" رقابة المجال الاقتصادي من قبل الدول الكبرى، ومن أجل مواجهة منطق الهيمنة وتكريس مناطق النفوذ، رفضت دول محور الجنوب وصايتها ومناطق التبادل الحر، وتحرير الأسواق الدولية.

أهمية البحث: تكمن أهمية هذا البحث في عدة نقاط ومنها:

- يشكل موضوع استخدام الدبلوماسية الاقتصادية أهمية كبيرة في الحقل المعرفي للعلاقات الدولية، لأنه يمتاز بالحيوية كونه موضوع الساعة، وله تأثير في مجمل مجريات العلاقات الدولية.

- تتبع جدوى البحث في أنه يجمع في التحليل جانبي النزاع والتعاون في مجال حيوي ومتزايد الأهمية ألا وهو الدبلوماسية الاقتصادية، إذ أن هذا الحقل بحاجة إلى دراسات جديدة في هذا المجال.

- يمدنا بمعلومات وبيانات فيما يخص التبادلات التجارية والاستثمارية والمالية واستخدامات الطاقة في إطار التفاعلات مما يبرهن على حجم التأثير للعوامل الاقتصادية في مجريات السياسة الدولية.

- موضوع البحث في تطور وتغير دائمين، كونه يتسم بالدينامية والتبدل المستمر، ومن الصعب الركون على رأي ثابت عن مستقبلها.

أهداف البحث: يهدف البحث إلى معرفة الدبلوماسية الاقتصادية، وبيان دورها في العلاقات الدولية، وكذلك تبيان كيف أن للقوة الاقتصادية وأدواتها تلعب دوراً محورياً في السياسة الدولية بجانب القوة العسكرية.

إشكالية البحث: تتميز الدبلوماسية الاقتصادية بأنها ذات طبيعة ثنائية، سياسية واقتصادية، وأنها تتعلق بشكل من أشكال الحرب الاقتصادية، وذلك عبر استخدام القوة الاقتصادية لأغراض سياسية، كما أنها ترتبط بقضايا الاقتصاد السياسي، وهي الدبلوماسية التي تستخدم الموارد الاقتصادية كمكافآت أو كعقوبات لتحقيق أغراض السياسة الخارجية، فالدبلوماسية الاقتصادية تمثل إذن إحدى الطرق التي تعتمد عليها بعض الدول أو المنظمات إما في إطار النزاع لإلحاق الضرر بطرف من الأطراف الدولية، أو في إطار التعاون، ومنه يمكن طرح الإشكالية على النحو الآتي: إلى أي مدى تلجأ الفواعل الدولية في استخدام الدبلوماسية الاقتصادية من أجل تحقيق مصالحها في حالة التعاون فقط، أم في حالات النزاع أيضاً؟

فرضية البحث: للإجابة على الإشكالية تطلب وضع فرضية عامة: إن الدولة تدرك في إدارة أي نزاع بينها وبين غيرها من الدول ستكون أمام خيارات متعددة، منها الخيار العسكري، وهو خيار مكلف للغاية وغير محسوم النتائج، كما أنه غير مرغوب دولياً. أو الخيار الدبلوماسي، ومنه الدبلوماسية الاقتصادية كأداة لإدارة النزاع والتعاون، أي توظيف الاقتصاد كوسيلة لتحقيق أهداف سياسية.

منهجية البحث: لغرض التحقق من فرضية البحث تم الاعتماد على عدة مناهج كالمنهج الوصفي التحليلي، والمنهج المقارن، والمنهج التاريخي، وذلك لتوضيح الدبلوماسية الاقتصادية والوسائل والأدوات الخاصة بها.

2. الدبلوماسية الاقتصادية مقارنة معرفية:

1.2 تعريف الدبلوماسية الاقتصادية:

الدبلوماسية بمعناها الشامل هي العملية الكاملة التي تقيم عبرها الدول علاقاتها الخارجية، إنها وسيلة الحلفاء للتعاون، ووسيلة الخصوم لحل النزاعات دون اللجوء إلى القوة. فالدول تتواصل وتساوم وتؤثر إحداها في الأخرى وتحل خلافاتها عن طريق الدبلوماسية.¹ فمصطلح "الدبلوماسية" Diplomacy يرجع في الأصل إلى الإغريق، قبل أن ينتقل إلى اللغة اللاتينية ومنها إلى اللغات الأوروبية. وأصل الكلمة

معناه الوثيقة المطوية، نسبة إلى الاسم اليوناني Diplôma وهي إحدى مشتقات فعل Dupum ومعناه "يطوي"، وقد أخذت هذه الكلمة تتسع في معناها بمرور الزمن حتى أصبحت ترتبط بالإجراءات والوثائق الرسمية المتعلقة بالعلاقات الدولية، من حيث التنظيم سواء على المستوى القانوني أو على المستوى السلوكي للوحدات الدولية.²

فبخصوص التعاريف التقليدية، فقد درجت على تعريف الدبلوماسية عن طريق التركيز على جانب معين دون آخر، فبعض التعاريف مثلاً غلب عليها البعد القانوني، كتعريف الفقيه "جنيه" الذي أعتبر الدبلوماسية: "فرع من فروع القانون العام، الذي يهتم على وجه الخصوص بتوجيه وتنظيم العلاقات الخارجية للدول، وبشرط تمثيل هذه الدول في الخارج، وإدارة المسائل الدولية، وكيفية توجيه المفاوضات".³

أما قاموس الدبلوماسية لمؤلفيه: "بريدج" و"جيمس" فيعرف الدبلوماسية على أنها: "إدارة العلاقات بين الدول ذات السيادة، بواسطة مسؤولين تسند لهم هذه المهمة في الداخل وفي الخارج، ويكونوا إما رجال دولة أو أفراد السلك الدبلوماسي أو دبلوماسيين مؤقتين".⁴

غير أن هذا التصور التقليدي القائم على "بردايم الدولة المركزية" لم يعد ليصمد أمام بروز "الفواعل الجدد" ودخولهم للعبة العالمية، عبر التحولات الجوهرية التي شهدتها العلاقات الدولية، الأمر الذي حدى "بجوزيف ناي" و"روبرت كيوهين" إلى تطوير براديم جديد وهو "بردايم السياسة العالمية" والذي يشمل جميع التفاعلات بين الدول والفواعل غير الدولانية.⁵ وأمام هذه الانتقادات الموجهة للتعاريف التقليدية للدبلوماسية، وأمام التحولات العميقة التي شهدتها العلاقات الدولية، ظهرت محاولات لتعريف الدبلوماسية الحديثة، ويمكن في هذا الصدد ذكر التعريف الذي قدمه "برستن": "الدبلوماسية مرتبطة بإدارة العلاقات بين الدول وبين الدول والفواعل الآخرين".⁶ ومع صعوبة وجود تعريف جامع مانع وخال من أي انتقاد، فإن الدراسة ترجح التعريف الذي قدمه "ميليسون" وأعتمده كل من "ليشايبو" و"ريموند سنارند" حيث يعرف "ميليسون" الدبلوماسية: "كآلية للتمثيل والاتصال والتفاوض بين الدول والفواعل الدوليين في عملية تدبير وإدارة شؤونهم".⁷

مما سبق يمكن تعريف الدبلوماسية بأنها: "عملية تواصل واتصال بين حكومات الدول المختلفة، يقوم بها موفدون مختصون (ممثلون دبلوماسيون) تتوفر فيهم شروط معينة كاللباقة والذكاء، بهدف خدمة

مصالح الدول وتطويرها، من خلال التنسيق والتعاون في المجالات المختلفة، وعقد الاتفاقيات والمعاهدات الدولية في إطار المنظمات الدولية أو بين الدول بشكل ثنائي أو متعدد".

أما الدبلوماسية الاقتصادية هي: "تلك النشاطات الدبلوماسية التي تستخدم العامل الاقتصادي في التعامل السياسي"⁸، فهناك من ربط الدبلوماسية الاقتصادية بالإمكانيات والمؤهلات التي تميز الدبلوماسي بالقول بأن: "الدبلوماسية الاقتصادية هي النشاطات الرسمية للدبلوماسيين التي تركز على زيادة التصدير وجذب الاستثمارات الأجنبية والمشاركة في أعمال المنظمات الاقتصادية الدولية، وتلك النشاطات التي تشمل جمع المعلومات الاقتصادية خدمة للمصالح الاقتصادية للبلد على المستوى الدولي"⁹، في حين عرفها كل من "بريدج" و"جيمس" بأنها: "هي المعنية بقضايا السياسة الاقتصادية، وتتضمن عمل الوفود والمندوبين في المؤتمرات التي ترعاها هيئات مثل منظمة التجارة العالمية، كما تعنى بعمليات الرصد والإبلاغ عن السياسات الاقتصادية والتطورات في الدول الأجنبية، وتقديم المشورة والنصح حول أنجع الطرق للتأثير على الدول الأخرى، والدبلوماسية الاقتصادية توظف الموارد الاقتصادية إما كمكافآت أو كعقوبات في السعي لتحقيق أهداف سياستها الخارجية"¹⁰.

وفي نقاشهما لعملية صناعة القرار الاقتصادي، قدم كل من "بيان" و"لكوك" تعريفا للدبلوماسية الاقتصادية باعتبارها: "مجموع النشاطات الدبلوماسية المرتبطة بالنشاطات الاقتصادية في ما وراء الحدود الوطنية التي تباشرها الدول والفواعل غير الدولانية في العالم الواقعي"¹¹.

والملاحظ أن هذا التعريف كان اقرب إلى استحضر طبيعة التفاعلات الاقتصادية التي لم تعد تقتصر على الفاعلين التقليديين، بل تعدت ذلك إلى فاعلين جدد من غير الدول.

أما "الكسندر كاتب" فيرى بأن الدبلوماسية الاقتصادية هي: "وسيلة الدولة لدعم قوتها في مواجهة الدول الأخرى، باستخدام وسائل اقتصادية من قبيل المفاوضات التجارية العالمية وتدابير توسيع عمل الشركات الوطنية عبر العالم، أو على العكس بجذب الاستثمارات الأجنبية إلى أرض الوطن"¹². وفي حديثه عن الدبلوماسية الاقتصادية، أشار "أوكانو هيجمنس" إلى أن: "الدبلوماسية الاقتصادية تحتوي على نهاية أعمال ونهاية ألعاب سياسية، وكل الأدوات الدبلوماسية يمكن أن تقع في مكان ما بين هاتين النهايتين"¹³، وهو ما يتناغم مع ما عبر عنه سابقا كل من: "بريدج" و"جيمس" من

خلال الإشارة إلى الطبيعة الثنائية للدبلوماسية الاقتصادية كأداة للترغيب والترهيب بشكل يعطي مساحة أوسع لموضوع الدبلوماسية الاقتصادية بما يوفر آليات متعددة لتحقيق أغراض السياسة الخارجية للدول. وقد اعتمد تفسير الدبلوماسية الاقتصادية على عدة نماذج نذكر منها:¹⁴ نموذج Saner&Yiu في ما يسمى بالدبلوماسية الاقتصادية الجديدة أو دبلوماسية ما بعد العصر الحديث، ونموذج Susan Strange الخاص بنموذج ثلاثي للدبلوماسية الاقتصادية في عام 1991م، ونموذج Parreira بنموذج الدبلوماسية متعدد الزوايا، والنموذج الأخير بنموذج الدبلوماسية الاقتصادية الجديدة لـ Bayne و Woolcock.¹⁵

وعموماً يمكن تقديم تعريف للدبلوماسية الاقتصادية باعتبارها: "استخدام الأطراف الدولية للعوامل السياسية والقدرات والموارد الاقتصادية، بالطرق والأساليب الدبلوماسية لتحقيق منافع وطنية في العديد من المجالات وعبر آليات مختلفة".

أما بخصوص أهداف الدبلوماسية الاقتصادية فإن الدول تسعى على اختلاف استراتيجياتها من خلال دبلوماسيتها الاقتصادية إلى تحقيق جملة من الأهداف:¹⁶

- الترويج للدولة عبر سلوكها الدبلوماسي وجذب الاستثمارات الأجنبية.
- توفير قواعد بيانات تجارية تستفيد منها جميع الأطراف المعنية.
- إنجاز الدراسات وإعداد التقارير الاقتصادية عن الدولة المستقبلية، ورصد فرص الاستثمار المتبادلة بين الدول المعنية.
- توفير الخدمات التي تسهل عمل الوفود التجارية قبل وأثناء وبعد عمليات التفاوض.
- المساهمة الفعالة في إعداد وصياغة وتوقيع مختلف الاتفاقيات التجارية بين الدول، والمنظمات الدولية.

ويكمن جوهر الدبلوماسية الاقتصادية من حيث الأهمية في كونها ذات طبيعة ثنائية تتجلى في استخدامها القوة الاقتصادية لأغراض سياسية، أو استخدام القوة السياسية لأغراض اقتصادية.¹⁷ وعلى هذا الأساس نرصد أهميتها في ثلاث نقاط أساسية وهي كالتالي:

- التأثير في التجارة الدولية والإقليمية من أجل تحسين أداء الأسواق وتقليل تكاليف ومخاطر الصفقات عبر الحدود، وذلك عبر استخدام النفوذ السياسي.

- رفع مستوى الأمن الاقتصادي عبر استخدام الأصول والعلاقات الاقتصادية لزيادة وتعزيز المنافع المتبادلة بين الدول بالتركيز على سياسات هيكلية واتفاقات التجارة والاستثمارات الثنائية.
- توفير المناخ السياسي المناسب لتحقيق الأهداف الاقتصادية من خلال المفاوضات متعددة الأطراف.¹⁸

2.2 نشأة الدبلوماسية الاقتصادية:

يرتبط هذا المفهوم بنشأة علاقات التبادل التجاري بين مدن العالم القديم والحضارات المختلفة، حيث نشأت الدبلوماسية الاقتصادية في نموذجها الأولي عندما بدأت التبادلات الخارجية للمنتجات بين دول المدن، حيث كانت الوثائق التجارية تكتب على الألواح الطينية كما في مصر في الفترة 1460 ق.م، وكانت هناك تجارة بين حضارات غرب آسيا، تتمثل بتبادل السلع والمصنوعات الدينية والمخطوطات، ثم تطور هذا المفهوم وأصبح يعبر عن عمل الملحقين التجاريين، والمبعوثين الخاصين للحكومات، وكان دور وزارة الخارجية دورا مركزيا، فهي المسؤولة عن القيام بالدبلوماسية الاقتصادية.¹⁹ ثم بدأت معالم الدبلوماسية الاقتصادية تظهر بشكل واضح في أوروبا في بداية العصر الحديث، حينما ازدهر النشاط التجاري للطبقة البرجوازية. وقد نشطت الدبلوماسية الاقتصادية على الساحة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية بشكل ملحوظ، إلا أنها كمصطلح متداول في الأوساط الأكاديمية والإعلامية هي حديثة نسبيا، حيث كان أول ظهور لها في عهد الرئيس الأمريكي "فرانكلين روزفلت" الذي انتهج سياسة رمي الأثقال السياسية لحماية المصالح الأمريكية، وذلك من خلال استغلال حاجة النظام النقدي الدولي إلى الدولار الأمريكي آنذاك،²⁰ إذ سعت الولايات المتحدة إلى إيجاد مؤسسات دولية لغرض إعادة تنظيم الشؤون الاقتصادية العالمية، والعمل على إزالة العقبات التي تقف عائقا أمام تدويل التجارة وحرية تنقل عوامل الإنتاج من رأس المال والمواد الأولية.²¹

وعليه أصبحت الدبلوماسية الاقتصادية أكثر تعقيدا بسبب العولمة وتطور العلاقات الاقتصادية الدولية، وظهور ممثلين غير حكوميين للدول كالمنظمات الاقتصادية الدولية (منظمة التجارة العالمية، صندوق النقد الدولي، منظمة العمل الدولية...)، وكذلك ظهور مجموعات الضغط التي لها تأثير مباشر في الدبلوماسية الاقتصادية من خلال معايير خاصة بها يتعلق بعضها بالحفاظ على البيئة، ويتعلق بعضها بحقوق الإنسان، ومنظمات المجتمع المدني التي تشارك في صناعة السياسات الاقتصادية الدولية

بشكل غير مباشر من خلال الإعلام، بالإضافة إلى اشتراك وزارت حكومية أخرى في عمليات التفاوض الاقتصادي الدولي، التي ليست على علاقة مباشرة بالدبلوماسية الاقتصادية التقليدية، كوزارات العمل وغيرها من الوزارات الأخرى، التي أصبح لديها أقسام للشؤون الخارجية من مهامها إجراء حوارات مع نظرائها في دول أخرى.²²

3.2 مستويات الدبلوماسية الاقتصادية: تتوزع بشكل عام ضمن ثلاثة مستويات رئيسية هي:

- الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية: إن المستوى الثنائي في الدبلوماسية يعد الشكل البسيط والتقليدي الذي يمارس بين دولتين، ويعتبر أحد الركائز الأساسية في التعامل الدولي، ويتضمن معالجة مجموعة واسعة من القضايا، والاتفاقيات التجارية والاستثمارية بين الدول، وتتميز الدبلوماسية الثنائية بمجموعة من المميزات: فهي الشكل القديم والتقليدي، وهي بسيطة في بنيتها ومحدودة بين الطرفين، كما أنها سهلة المتابعة، ومن السهل تحديد مراحل ومجال أية مفاوضة، وتخدم مصالح الدول الكبيرة والأطراف القوية، ويمكن أن تكون تواجيهية، لذلك فالأطراف تضغط بشكل كبير للحصول على أحسن صفقة عبر أفضل المحصلات، وبالتالي فهي عمل مكثف يستهلك وقت، خاصة في عالم يشهد نشاط عدد من المشاركين فمن الصعب إدارة نظام دولي قائم على شبكة من العلاقات الثنائية، كما كان قائما في القرن 19 الذي يسمح بمشاركة عدد قليل من اللاعبين.²³

- الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية: البعد الإقليمي فيها يحظى باهتمام متزايد، فالاتفاقيات الاقتصادية الإقليمية غالبا ما تحظى بدعم وتحفيز سياسي، فهي تقوم بتحرير التجارة والأسواق في الفضاءات الإقليمية بين الدول، وتهدف الاتفاقيات الإقليمية إلى دعم وتعزيز التعاون المشترك لحل المشاكل الإقليمية، على أساس أن الإقليمية تتضمن نمو الارتباطات والعمليات المشتقة من النشاط الاقتصادي، وتهدف إلى التعاون الإقليمي بين الدول، حيث الحكومات ترعى الاتفاقيات وتقوم بالتنسيق فيما بينها، بغية إدارة المشاكل المشتركة وحماية وتعزيز دور الدولة وسلطة الحكومة،²⁴ وتزداد أهمية هذا المستوى من خلال توقيع اتفاقيات لتجنب الازدواج الضريبي، واتفاقيات لفتح الأسواق وتحرير الاقتصاد وتعزيز المصالح الوطنية لمجموعة دول الإقليم.²⁵

- الدبلوماسية الاقتصادية المتعددة الأطراف: تهتم بمشاركة جميع البلدان، عبر إنشاء منظمات كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والأعمال الاقتصادية للأمم المتحدة وكذلك منظماتها المتخصصة، فالدبلوماسية الاقتصادية المتعددة الأطراف مناسبة تماما لإقامة قواعد تنظيمية بين مختلف

الأطراف، ومنذ 1990م زاد الاتجاه نحو إقامة اتفاقيات متعددة الأطراف خاصة في التجارة، ولعل أهم حدث هو إقامة المنظمة العالمية للتجارة، ويفترض أن يكون هناك مجموعة من الدبلوماسيين ذوي الخبرة والاختصاص يمثلون الحكومة والقطاع الخاص، يفهمون القضايا الاقتصادية والتجارية الرئيسية ويتفاوضون لتحقيق مصالح دولهم.²⁶

3. الآلية التعاونية للدبلوماسية الاقتصادية:

ويعمل في هذا النوع من الدبلوماسية الاقتصادية عندما تكون العلاقات طبيعية، ويقصد بها عملية الحوار مع الأطراف الأخرى من أجل دفعهم وإقناعهم إلى اتخاذ موقف معين مقابل تقديم المكافأة، وقد أثبتت وسائل الإقناع بأنها فعالة ومفيدة في أحيان مختلفة لاسيما الوسائل الخاصة بالجانب الاقتصادي ومن أشهر وسائل الإقناع المستخدمة في الدبلوماسية الاقتصادية:

1.3 في مجال المساعدات الخارجية: تعرف هذه الأخيرة بأنها: "جميع التدفقات المالية من الجهات المانحة (سواء كانت هذه الجهات دولاً أو منظمات متعددة الأطراف) إلى البلدان النامية والبلدان التي تمر بمراحل انتقالية، بما في ذلك التمويلات المالية الرسمية، والقروض، والمساعدات الاقتصادية، وتمويل التجارة، والمساعدات الخيرية، والمساعدات العسكرية والأمنية، والمساعدات السياسية"، وتعرف المساعدات الخيرية بأنها: "جهود الجهات المانحة في محاربة الجوع والبؤس واليأس في الدول الفقيرة"، كما تعرف المساعدات الاقتصادية من حيث جهود الجهات المانحة في دعم سكان البلدان (المتخلفة) اقتصادياً لتطوير مواردها، وتهيئة الظروف المناسبة للنمو الاقتصادي المستدام لكي تكون مكتفية ذاتياً، وينظر إلى المساعدات السياسية والأمنية والعسكرية من حيث برامج المعونات المقدمة من الجهات المانحة، والجهود المبذولة لتحقيق الاستقرار السياسي في البلد المتلقي، الأمر الذي يقلل من احتمالات نشوب الصراعات والحروب....²⁷

ولكن هناك أسباب لمنع المساعدات الخارجية من الجهات المانحة وهي:²⁸

- منظور المصلحة العامة: اعتمد هذا المنظور ولا يزال، على فرضية رئيسية حول شرعية إعطاء المساعدات الخارجية على مدى السنوات الماضية: على أن معظم البلدان النامية الفقيرة التي تفتقر إلى المدخرات المالية المحلية لتمويل الفرص الاستثمارية المربحة أو لا تستطيع الوصول إلى أسواق رأس

- المال الدولية، وبالتالي، يمكن أن تؤدي المساعدات الخارجية دورا مهما في سد الفجوة التمويلية من أجل بلوغ مستوى الاستثمارات اللازمة ومعدل النمو المستهدف أو المطلوب.
- منظور الاختيار العام: هناك جدال حاد على أن أهداف المساعدات الخارجية جديرة بالاهتمام، ولكنها خاطئة في توجيهها، وهي مجرد مضيعة للمال، كما أن معظم الدراسات المتعلقة بمنظور الاختيار العام تجادل بأن تدفقات المعونة ساهمت إلى حد كبير، أو ستمساهم، في فشل جهود التنمية في العديد من البلدان النامية من خلال توسيع البيروقراطيات الحكومية، الأمر الذي يديم المنافع الشخصية من برامج المساعدات والفساد، وإثراء النخب في البلدان الفقيرة.
- وتهدف الدول المانحة للمساعدات الاقتصادية جراء ذلك للوصول إلى مزايا سياسية واقتصادية، أي تكون الدافع من ورائها سياسيا واقتصاديا. أو تأمين مصالح إستراتيجية تتعلق بالمسائل الأمنية والعسكرية، أو تشمل الجوانب الاجتماعية والثقافية، ويمكن إجمال تلك الدوافع في الآتي:
- الدوافع السياسية والأمنية والعسكرية للمساعدات الخارجية: ترتبط هذه الدوافع بالمصالح الإستراتيجية للدول المانحة أو لأغراض أيديولوجية وتتمثل في:
- التنسيق والتعاون في السياسة الخارجية للدولة المتلقية وحاجات الدول المانحة وتوجهاتها، كتأمين الأصوات في الأمم المتحدة.
- دعم أنظمة الحكم الصديقة والحفاظ على بقائها في السلطة لأكثر وقت ممكن.²⁹
- خلق مناطق نفوذ جديدة لاسيما مع بروز ظاهرة التنافس الدولي حول مراكز النفوذ ومثال ذلك ما يحدث من تنافس بين الصين بصفقتها دولة مانحة جديدة وفرنسا بصفقتها دولة مانحة تقليدية في مناطق نفوذها في دول غرب أفريقيا وجنوب الصحراء الكبرى.
- إنشاء القواعد العسكرية في أراضي الدولة المتلقية للمساعدات، وقيام التحالف الأمني والعسكري بين الدولة المانحة والمتلقية، كالتعاون الأمني في مجال مكافحة الإرهاب.³⁰
- التأثير في السلوك الخارجي أو الداخلي للدول الأخرى من قبل الدولة المانحة، بغية تحقيق غايات سياسية عن طريق تقديم الإغراءات، بدل فرض العقوبات الاقتصادية أو المقاطعة الاقتصادية،³¹
- التركيز على تحقيق مفاهيم الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان التي باتت من المطالب الدولية لبعض البلدان مثل أمريكا وبلدان أوروبا الغربية.
- الدوافع الاقتصادية للمساعدات الخارجية: وتتمثل في جملة من المنافع الاقتصادية منها:

- تأمين اليد العاملة لمشاريع الدولة المانحة، وتأمين أسواق التصريف لمنتجاتها وفتح مجالات الاستثمار لمستثمريها، وضمان الحصول على المواد الأولية، والحفاظ على مكانة الشركات التابعة للدولة المانحة في الدول المتلقية. وهذا ما نجده في العلاقات التنموية بين هولندا واليمن، فالحكومة الهولندية لديها مصالح تجارية كبيرة في اليمن، والسوق اليمنية فتحت أبوابها على مصراعيها لاستيراد السلع والخدمات من الأسواق الهولندية، وهذا ما يجعلها ثالث دولة مانحة لليمن.³²

- العمل على إلزام الدولة المتلقية بشراء منتجات معينة من الدولة المانحة، والعمل على ترسيخ ظاهرة التبعية التجارية.³³

- تحفيز النمو الاقتصادي والمساعدة في استقرار الاقتصاد بعد الصدمات الاقتصادية، والتأثير الإيجابي في النمو والتنمية في البلدان النامية.

- العمل على تحول اقتصاد الدولة المتلقية إلى اقتصاد السوق، وإتباع سياسات الإصلاح والتكيف الهيكلي، وتحديد البلدان المتحوّلة اقتصادياتها من الاشتراكية إلى الرأسمالية،³⁴ مثل دعم دول الاتحاد الأوروبي لبلدان أوروبا الشرقية في تسعينيات القرن الماضي.

2.3 في مجال التنمية والتجارة:

في إطار ملف التعاون التنموي الدولي، يمكن للدبلوماسية الاقتصادية أن تأخذ أحد الشكلين الآتين: الأول: يتمثل في العمل التنسيقي ذو طابع إجرائي تنفيذي، والذي لا يتضمن أي طابع تطويري، حيث يتم العمل على التنسيق اللازم لتنفيذ عمل معين، والملاحظ أن واقع التعاون الدولي تغلب عليه هذه الصفة لعدة أسباب منها الداخلية التي تعود لكفاءة العاملين، وكذا العلاقات مع باقي إدارات الهيئة، ومنها الخارجية والمتمثلة في العلاقة مع الجهات الحكومية والجهات المانحة.

الثاني: وهو الأهم حيث ينطلق عمل التعاون الدولي من منطلق واسع وهو "خطة التنمية" بكل ما تتضمنه، بدءاً من الرؤية التنموية الإستراتيجية للدولة، مروراً بتفاصيل هذه الرؤية السياساتية والبرامجية ودور التعاون الدولي فيها وصولاً إلى تنفيذها، فتحقيق هذا الدور يتطلب أن يكون كافة العاملين في مجال التعاون الدولي، سواء في الهيئة والنظراء في الوزارات الأساسية الأخرى، على درجة عالية من التأهيل والتدريب والقدرات على نحو يتيح لهم التعاطي مع أي موضوع بحنكة وشمولية ومهنية.³⁵

وعموماً فإن آلية التعاون للدبلوماسية الاقتصادية في مجال التنمية والتجارة تتمثل في الآتي:

- شطب وإعادة جدولة الديون الخارجية: عندما تصل مديونية أي دولة إلى مستويات عالية جدا، تعجز معها الدولة المدينة عن خدمة دينها، فعندها تحصل أزمة مديونية للدولة المدينة، وفي هذه الحالة تقوم الدولة المدينة بمفاوضات مع الدائنين من أجل تغيير جداول السداد، حيث تكون هنا الدبلوماسية الاقتصادية متداخلة ومتبادلة بين الطرفين مع اختلاف الأهداف لكل منهما، وعندما تعجز الدولة المدينة عن تسديد الديون عندها تقوم الدولة الدائنة والمنظمات الدولية بطرح الحلول المتعددة التي تضمن شروط معينة مثل إجراء إصلاحات عميقة مثل برامج (التكييف الهيكلي) التي يربحها صندوق النقد الدولي، وأن عملية إعادة الجدولة دائما ما تكون لها آثارا سلبية على الدولة المدينة، وذلك بسبب أسعار الفائدة المتغيرة والمرتفعة، وكذلك فإن برامج التكييف الهيكلي دائما ما تكون لها آثارا سلبية على عملية التنمية للدولة³⁶.

- المعاهدات التجارية: وهي اتفاقية تعقدتها دولة ما مع دولة أخرى من خلال أجهزتها الدبلوماسية، لغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما مثل المسائل التجارية والاقتصادية ومسائل تكون ذات طابع سياسي.

- سياسة تحرير التجارة: يقصد بالسياسة التجارية الحرة: "السياسة القائمة على ترك التجارة حرة دون تدخل أو قيد، من خلال وضع القوانين والتشريعات التي تحظر وضع القيود أمام التدخل الحر للسلع والخدمات والاستثمارات عبر الحدود الوطنية سواء كان التدفق في صورة صادرات أو واردات، ودخول أو خروج لرؤوس الأموال"³⁷. وتعمل سياسة التجارة الحرة على تحقيق التبادل التجاري في ظل تقسيم العمل الدولي.

- التكتل الاقتصادي: وهو آلية التوافق والانسجام والاعتماد المتبادل بين أجزاء وأطراف تشكل في مجموعها وحدة أو نظاما، ويعبر التكتل الاقتصادي عن درجة معينة من درجات التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا، اجتماعيا، جغرافيا، ثقافيا، التي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية، بهدف خدمة تلك المصالح وزيادة معدلات التجارة الدولية لتحقيق أكبر ربح ممكن، ثم الوصول إلى أعلى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.³⁸ ومن الأمثلة على ذلك: الاتحاد الأوروبي، اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة NAFTA، تجمع بلدان جنوب شرق آسيا ASEAN، التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك APEC، منطقة التجارة الحرة لدول الأمريكيتين AFTA، ومجموعة بريكس BRICS.

- الزيارات الرسمية: استغلال العلاقات السياسية لخدمة الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أصبحت القضايا الاجتماعية تأتي في مقدمة أجندات الزيارات الرسمية.³⁹

4. الآلية النزاعية للدبلوماسية الاقتصادية:

إن للدبلوماسية الاقتصادية دورا بالغ الأهمية في مجال النزاع الدولي، فهي تتخذ أشكالا مختلفة وأدوات متنوعة، ولغرض الإحاطة بموضوع الدبلوماسية الاقتصادية فيما يخص النزاع الدولي وفهمها في هذا الشأن نحاول طرحها في شكلين تحت عنوان: "العقوبات الاقتصادية والحروب الاقتصادية". وهذان الشكلان يمثلان الأدوات نفسها التي تستخدمها الدول ضمن سياسة الدبلوماسية القسرية لإجبار الخصم للامتثال وتنفيذ مطالبها.

4. 1 العقوبات الاقتصادية:

بحسب قاموس "بنغوين" للعلاقات الدولية فإن العقوبات الاقتصادية هي عبارة عن استخدام القدرة الاقتصادية من جانب طرف دولي أو أطراف دولية بطريقة قسرية مقصودة بغية بلوغ بعض الأهداف السياسية، وأن جوهر إجراء فرض العقوبات هو إجبار الطرف المعاقب على التصرف بطريقة أكثر مطاوعة، من خلال حرمانه من الوصول إلى بعض السلع والخدمات التي يسيطر عليها الطرف المعاقب،⁴⁰ والعقوبات الاقتصادية مثال على الدبلوماسية القسرية المصممة لحث الخصم على تغيير بعض السياسات التي لن يفعلها بخلاف ذلك،⁴¹ ويراها البعض بأنها مرادفة للمقاطعة الاقتصادية بمعناها العام، والتي تعني وقف العلاقات التجارية مع فرد أو جماعة أو دولة، لتحقيق غرض اقتصادي أو سياسي أو عسكري في السلم والحرب.⁴² ويمكن التمييز بين إستراتيجيتين لفرض العقوبات، الأول وهو القيام فورا بفرض العقوبات الشديدة لتحقيق أكبر دمار ممكن، أما الثاني، هو تصعيد العقوبات تدريجيا.⁴³ وقسمت العقوبات الاقتصادية حسب البعض وفق آلية عملها والأهداف المراد تحقيقها من فرضها إلى عدة أساليب وهي بشكل مختصر:

- الحظر الاقتصادي: منع وصول الصادرات التجارية نحو دولة ما، وقد يكون هذا الحظر شاملا أو جزئيا محدودا، وتقوم الدول في تطبيق الحظر على الصادرات والواردات كإجراء انتقامي أو عقابي على دولة قامت بتصرفات مخالفة للقانون الدولي الإنساني.⁴⁴

- الحصار البحري: يقصد به: "منع دخول السفن وخروجها من موانئ وشواطئ دولة معينة بقصد حرمانها من الاتصال بالدول الأخرى عن طريق البحر"، كما أن الحصار البحري من الوسائل الفعالة في الضغط على الدول لإجبارها على الالتزام بقواعد القانون الدولي نظراً لأهمية التجارة البحرية على الصعيد الدولي.

- المقاطعة الاقتصادية: وهي عبارة عن: "تعليق التعاملات الاقتصادية والتجارية مع دولة ما لحملها على احترام القانون الدولي"، ويعرفها آخرون في إطارها الضيق على أنها: "رفض شراء السلع التي تنتجها دولة أجنبية معينة"، وهي على نوعين: المقاطعة الفردية حيث تقوم دولة واحدة بمقاطعة دولة أخرى كرد فعل انتقامي، أما المقاطعة الجماعية تكون من خلال مجموعة من الدول أو منظمة عالمية أو إقليمية أو من قبل هيئات غير حكومية.

- نظام القوائم السوداء: يقصد بها: "مقاطعة التعامل مع أشخاص أو شركات أو مؤسسات تابعة لدولة ثبت تورطهم في التعامل مع العدو"، والقوائم السوداء تعد ركناً هاماً من أركان الإستراتيجية العالمية لمكافحة الإرهاب التي أقرتها الأمم المتحدة، واعتبرت أن استئصال الإرهاب أمراً حيويًا وضروريًا للحفاظ على السلم والأمن الدوليين.

- الحظر المالي: من خلال تجميد الممتلكات، ويقصد بهذه الأداة تجميد الأرصدة والموجودات لدولة أجنبية أو تأميمها في الدولة التي تلجأ لفرض هذا النوع من العقوبات الاقتصادية، وقد تكون الأرصدة التي تم تجميدها أو تأميمها مملوكة لحكومة دولة ما أو لأحد رعايا هذه الدولة، وتوقيف المساعدات المالية من خلال تخفيفها أو تعليقها أو وقفها على الدولة المفروض عليها العقوبة.⁴⁵

- تخفيض قيمة العملة المحلية: هو تخفيض لاختبار قيمة العملة المحلية، ويتم ذلك عندما تلجأ الدولة بعد إعلام صندوق النقد الدولي إلى تخفيض قيمة عملتها المحلية بالنسبة للذهب، ويختلف هذا الإجراء عن الانخفاض التلقائي لقيمة العملة نتيجة التضخم أو العجز في ميزان المدفوعات أو أسباب أخرى، ويشمل نوعين من التخفيضات وهي: خفض قيمة العملة الدفاعي، وخفض قيمة العملة الهجومي.

وتفرض العقوبات من خلال دولة واحدة أو من خلال تحالف دولي أو منظمة دولية معينة بالأمن والسلم الدولي كمجلس الأمن باعتباره الجهاز الرئيسي لإدارة الأزمات في الأمم المتحدة، ويمكن له أن

يستجيب للتهديدات العالمية بقطع العلاقات الاقتصادية مع الجماعات الحكومية وغير الحكومية، ويجب أن تمرر قرارات العقوبات في المجلس المكون من خمسة عشر عضواً بأغلبية الأصوات شرط عدم استخدام حق النقض (الفيتو) من طرف الأعضاء الخمس الدائمين، وأهم أنواع العقوبات التي تفرضها الأمم المتحدة (وهي ملزمة لجميع الدول الأعضاء) تجميد الأصول وحظر السفر وحظر توريد الأسلحة، وعادة ما تدار نظم الجزاءات (العقوبات) التابعة للأمم المتحدة من قبل لجنة خاصة وفريق مراقبة، وتساعد المنظمة الدولية للشرطة الجنائية (الانترپول) وبعض لجان العقوبات التي تكون مهمتها الإشراف على تنفيذ قرارات مجلس الأمن المتعلقة بالعقوبات كحظر سفر قادة بعض الدول، إلا أن الأمم المتحدة ليس لديها وسائل مستقلة للتنفيذ وتعتمد كثيراً على الدول الأعضاء.⁴⁶

وهناك بعض الدول الكبرى كالولايات المتحدة الأمريكية تلجأ في مرات عدة إلى العقوبات الأحادية على الرغم من الانتقاد الذي يوجه إلى تلك العقوبات الأحادية نظراً لافتقارها للمشروعية الدولية، إلا أنها (أمريكا) تراها مشروعة، عندما تتواجد تهديدات للسلم الدولي يعجز مجلس الأمن عن التعامل معها بسبب استخدام إحدى الدول لحق النقض (الفيتو) في تمرير تلك العقوبات، وبخصوص أهداف العقوبات الاقتصادية يمكن الإشارة إلى ناحيتين: أولاًهما تركز على الجانب القانوني من العقوبات، والأخرى ترتبط بأهداف السياسة الخارجية للدولة التي تفرض العقوبات، فبالنسبة للجانب القانوني، اتجه رأي الفقهاء إلى أن الهدف من العقوبات هو معاقبة الدولة المرتكبة للمخالفة، وليس إصلاح هذه المخالفة فعلى سبيل المثال، العقوبات الاقتصادية التي فرضت على العراق لم تقف عند الحد الذي أجبر القوات العراقية على الانسحاب من الأراضي الكويتية أو تعويض الكويت، ولكن تجاوزت هذه الأهداف واستمرت العقوبات لردع العراق، والتأكد من عدم قدرته على ارتكاب مثل هذه المخالفة مجدداً.⁴⁷

أما العقوبات الاقتصادية التي ترتبط بأهداف السياسة الخارجية فإنها تتمثل في:⁴⁸

- تغيير سياسات الدول المستهدفة بالعقوبات تغييراً جذرياً، كتحويل توجهها السياسي إلى توجه آخر أو تغيير أيديولوجيتها إلى أيديولوجيا أخرى أو تغيير النظام السياسي برمته.
- حماية حقوق الإنسان، وذلك بمعاقبة تلك الدول التي لا تحترم أو لا تراعي حقوق الإنسان.
- محاربة الإرهاب الدولي، وذلك بفرض العقوبات على الدولة التي تدعم الإرهاب.

- تحقيق الإصلاحات الديمقراطية في الدول المستهدفة.
- الابتعاد عن العمليات العسكرية ومحاولة تسوية النزاعات من خلال العقوبات الاقتصادية.
- القضاء على الإمكانيات العسكرية للدولة المستهدفة.
- الإيجار على تسليم مطالب اقتصادية للدولة التي تفرض العقوبات أو لبعض رعاياها.

4. 2 الحروب الاقتصادية:

- وتشتمل هذه الأخيرة على مجموعة من السياسات والأدوات الاقتصادية التي يمكن أن يستخدمها طرف أو أطراف العلاقة التنزاعية ضد بعضهم البعض ويمكن الإشارة إلى أهمها كالاتي:⁴⁹
- فرض الرسوم الجمركية على واردات البلدان الأخرى، وهو ما تفعله أمريكا في تجارتها الخارجية مع الصين، ويقابلها الصين بالرد المماثل.
 - الحصار الاقتصادي الشامل أو الجزئي، مثلا الحصار الاقتصادي على العراق عام 1990.
 - صناعة الأزمات الاقتصادية كالتلاعب بالبورصة أو العملة المحلية والسندات.
 - إتباع سياسة تخفيض العملة لغرض زيادة حجم الصادرات، وهي كثيرا ما تعتمد عليها الصين ولاسيما في حربها الاقتصادية الأخيرة ضد أمريكا.
 - سياسات الاحتكار لسلعة أو سلع إستراتيجية تطلبها الدولة المستهدفة بمنعها عنها.
 - إغراق أسواق دولة أخرى بمنتج أو منتجات معينة لضرب منتجاتها الوطنية.
 - افتعال الأزمات بين دول الجوار المستهدفة بالحروب الاقتصادية، لتستفيد الدول الكبرى من عمليات بيع السلاح، واستنزاف الموارد الطبيعية لتلك الدول.
 - خطط لضمان التبعية الاقتصادية، وذلك عن طريق ربط اقتصاديات الدول المستهدفة باقتصاديات الدول الكبرى.
 - الحماية العسكرية للدول الضعيفة، مثلا العلاقات الأمريكية مع بلدان الخليج العربي.

5. خاتمة:

تناولنا في هذه الدراسة الدبلوماسية الاقتصادية والتي تعتبر أداة لتحقيق أهداف السياسة الخارجية للدول والأمن الاقتصادي بشكل خاص، وهي في مفهومها الواسع تشير إلى مجموع النشاطات الدبلوماسية المرتبطة بالجوانب الاقتصادية فيما وراء الحدود الوطنية (تصدير، استيراد، استثمار، قروض، مساعدة)، والتي تباشرها الدول والفواعل غير الدولانية، كما تهتم بالتجارة العالمية، وتدفقات رؤوس

الأموال عبر الحدود (الاستثمارات)، والتعاون المالي، والتنمية الاقتصادية، وقضايا الهجرة، ودورها أيضا كآلية لإدارة النزاع والتعاون في العلاقات الدولية.

من خلال دراستنا للموضوع تم التوصل إلى أهم النتائج والتي أوردناها كالاتي:

- إن العلاقات الدولية إما علاقات تعاونية أو علاقات تنازعية، أو الاثنين معا، والعلاقات الاقتصادية كونها جزء من العلاقات الدولية فهي تشمل على حالتها النزاع والتعاون معا.

- إن الدبلوماسية الاقتصادية تركز على عدد من العناصر لدى الدولة كالترويج عبر طاقمها الدبلوماسي من أجل جذب الاستثمارات ومعالجة المشاكل الاقتصادية.

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

- إن أدوات الدبلوماسية الاقتصادية تتنوع ما بين التقليدي أو المعاصر وهناك أدوات تجمع ما بين التقليدي والمعاصر (العقوبات الاقتصادية أو الدبلوماسية القسرية).

- إن الدبلوماسية الاقتصادية هي استخدام كل ما يتاح من إمكانيات وقدرات اقتصادية للبلد سواء بشكل تعاوني من خلال التجارة والمنح والمساعدات والمكافآت أو استخدامها كعقوبات اقتصادية تطوعا لأهداف الدولة السياسية والإستراتيجية.

- تزايد الاهتمام في العقود الأخيرة بسياسة العقوبات الاقتصادية، فأصبحت أحد أهم أدوات السياسة الخارجية للدول الكبرى تستخدمها عوضا عن الانخراط في حملات عسكرية مكلفة وغير مضمونة النتائج.

على ضوء النتائج السابقة توصي الدراسة بما يلي:

- لا بد من تطوير عمل الدبلوماسية الاقتصادية لكل الدول وخاصة النامية.

- بما أن الدبلوماسية الاقتصادية أصبحت تشترك فيها قطاعات وهيئات لم تكن موجودة سابقا كالإعلام والقطاع الخاص وغيرها، فيجب رفع كفاءة عمل العناصر الجديدة فيها.

- يجب على الدول إيجاد صيغ دبلوماسية اقتصادية مناسبة تساهم في الحصول على المساعدات بشروط مقبولة، ومواجهة العقوبات الاقتصادية في إطار دبلوماسي مناسب.

- ينبغي أن تحول الدول المعاقبة، العقوبات الاقتصادية المفروضة عليها إلى فرصة لتحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال تشجيع التصنيع المحلي، والاعتماد على الموارد الذاتية.

- على الدول أن تحاول قدر الإمكان أن تكون عضوا في كل المنظمات، لأن تواجدها ضمنها في إطار دبلوماسية اقتصادية متعددة الأطراف له فوائد أكبر من تلك الثنائية وخصوصا في ظل العولمة الاقتصادية.

- على الدول الساعية لتحقيق تنميتها الاقتصادية التوجه نحو الدول الأقطاب، التي تدعم العدالة الدولية وتلتزم بالمواثيق الدولية، وذلك من أجل الحصول على: القروض، الاستثمارات، المساعدات... لا بد أن تؤسس الدبلوماسية الاقتصادية في الدول المختلفة على أسس السلم والأمن الدوليين في إطار شراكات اقتصادية وتعاون اقتصادي وتنمية مشتركة...، والابتعاد عن النزاعات الدولية.

6. الهوامش:

¹ مارتين، غريفيش، تيري، أوكلاهان، (2008)، المفاهيم الأساسية في العلاقات الدولية، ترجمة ونشر: مركز الخليج للأبحاث، دبي، ص203.

² زايد، عبيد الله مصباح، الدبلوماسية، (1999)، دار الجيل، بيروت، ص90.

³ يوسف، شكري، الدبلوماسية في عالم متغير، (2008)، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ص11.

⁴G.R. Berridge and Alan James, (2001), Dictionary of Diplomacy, second edition, UK, Palgrave Macmillan, p 62.

⁵ مبروك، غضبان، (2005)، المدخل للعلاقات الدولية، باتنيت للنشر والتوزيع، الجزائر، ص20.

⁶ Nicholas Bayne and Stephen Woolcock, (2003), The new economic Diplomacy, Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, England, ASHgate, p.05.

⁷Jan Melissen, (2003), The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations, UK, Palgrave Macmillan, p.05.

⁸ علي، حسين الشامي، (2004)، الدبلوماسية: نشأتها وتطورها وقواعدها ونظام الحصانات والامتيازات الدبلوماسية، ط1، الإصدار 4، دار الثقافة، عمان، الأردن، ص29.

⁹Pavol Baranay, (2009), Modern Economic Diplomacy, Actual problems of economics, Publication of diplomatic economic club, p 1.

¹⁰G.R.Berridge and Alan James, (2003), op.cit, p91

¹¹Nicholas Bayne and Stephen Woolcock, (2003), op.cit, p3

- ¹² أسماء، عباط ومخولفي عبد السلام، (جوان 2019)، الدبلوماسية الاقتصادية في عصر الذكاء الاقتصادي والعولمة الاقتصادية، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، (العدد الأول)، ص 416.
- ¹³ Maaik Okano-Heijmans, (2011), Conceptualizing Economic Diplomacy; The Crossroads of international Relations, economics, IPE and Diplomatic Studies, The Hague journal of Diplomacy, (Vol 06), p 16.
- ¹⁴ Corneliu Munteanu, (2015), The impact of economic diplomacy over national economic security. Case study on Eastern Partnership Region, Ekonomika a Management, Prague University of Economics and Business, (Vol 03), P8
- ¹⁵ محمد العربي، بن لخضر، يعقوب أسماء، (أبريل 2016)، تقييم دور الدبلوماسية الاقتصادية في دعم الأمن الاقتصادي - مع الإشارة لاتفاق الشراكة الأورو جزائرية، مجلة البشائر الاقتصادية، (العدد 04)، ص 133، 136.
- ¹⁶ أسماء، عباط، مخولفي عبد السلام، (جوان 2019)، المرجع السابق، ص 417-418.
- ¹⁷ دانا، علي صالح البرزنجي، يعقوب مهدي عارف، (2019)، دور الدبلوماسية الاقتصادية في مجال التعاون والصراع الدوليين، "دراسة نظرية"، مجلة الدراسات السياسية والأمنية، المجلد 03، (العدد 02)، ص 43، 44.
- ¹⁸ فيروز، مزياني، (2019)، الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية في ظل التحولات الإقليمية والدولية، المجلة الجزائرية للأمن والتنمية، المجلد 8، (العدد 15)، ص 197.
- ¹⁹ صلاح الدين، حمد، (2015)، أثر الدبلوماسية الاقتصادية في التنمية الاقتصادية (سورية أنموذجا)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة دمشق، ص 15.
- ²⁰ طيبي، حمزة (يونيو 2019)، الدبلوماسية الاقتصادية مفتاح الدخول إلى مضمار الاقتصاد العالمي: تقييم حالة الجزائر وفرنسا، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد السادس، (عدد 01)، ص 43.
- ²¹ دانا، علي صالح البرزنجي، يعقوب مهدي عارف، (2019)، المرجع السابق، ص 45.
- ²² صلاح الدين، خليل حمد، المرجع السابق، ص 15
- ²³ Nicholas Bayne and Stephen Woolcock, (2003), op.cit, p167,168.
- ²⁴ فيونا، بتلر، (2004)، الإقليمية والتكامل، في جون بيلس وستيف سميث (محرران)، عولمة السياسة العالمية، ترجمة: مركز الخليج للأبحاث، مركز الخليج للأبحاث، الإمارات، ص 853.
- ²⁵ صلاح الدين، حمد، (2015)، المرجع السابق، ص 22.
- ²⁶ Bayne and Stephen Woolcock, (2003), op.cit, p167,168.
- ²⁷ موسى، علاية، (2015)، عدم فاعلية المساعدات الخارجية للدول النامية بين المطرقة والسندان، مجلة بحوث اقتصادية، مركز دراسات الوحدة العربية، (العدد 69)، ص 142.

- ²⁸ المرجع نفسه، ص 144-146.
- ²⁹ صلاح الدين، خليل حمد، (2015)، المرجع السابق، ص 24.
- ³⁰ موسى، علاية، (2015)، المرجع السابق، ص 78
- ³¹ The economic factor in international relations: a brief introduction. Library of international relations. (19th). I.B. Tauris, London, p.124
- ³² موسى، علاية، (2015)، المرجع السابق، ص 79
- ³³ صلاح الدين، خليل حمد، (2015)، مصدر سبق ذكره ص 24.
- ³⁴ ميشيل، شوسودوفسكي، (2001)، عولمة الفقر: تأثير صندوق النقد والبنك الدولي، ترجمة: جعفر علي حسين السوداني، بيت الحكمة، بغداد.
- ³⁵ والع، سهيلة، (2017)، الدبلوماسية الاقتصادية في ظل التعاون الاقتصادي الدولي المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، المجلد 54، (العدد 04)، ص 575، 578
- ³⁶ صلاح الدين، خليل حمد، (2015)، المرجع السابق، ص 18.
- ³⁷ رضا، عبد السلام، (2010)، العلاقات الاقتصادية الدولية، المكتبة العصرية، الإسكندرية، ص 78.
- ³⁸ سالي، موفق، (2017)، التكتلات الاقتصادية الدولية ودورها في الاقتصاد العالمي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة النهريين، بغداد، ص 22.
- ³⁹ سليمان، ناصر، (2002)، التكتلات الاقتصادية الإقليمية، مجلة الباحث، (عدد 1)، ص 88، 89.
- ⁴⁰ غراهام، إيفانز وجيفري نوينهام، (2004)، قاموس بنغوين للعلاقات الدولية، مركز الخليج للأبحاث، دبي الإمارات العربية المتحدة، ص 195، 194.
- ⁴¹ Fiona Mc Gillivray and Allan C. Stam, (Apr 2004), Political Institutions, Coercive Diplomacy, and the Duration of Economic Sanctions, The Journal of Conflict Resolution, Sage Publications, Inc. (Vol 48), No2, p 156
- ⁴² جمال، محي الدين، (2009)، العقوبات الاقتصادية للأمم المتحدة، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 58.
- ⁴³ بيتر، رودولف، (2007)، العقوبات الاقتصادية في السياسة الدولية، ترجمة عدنان عباس، مركز الإمارات للدراسات والبحوث، أبو ظبي، ص 27.
- ⁴⁴ مراد، كواشي، (2013)، دور العقوبات الاقتصادية الصادرة من مجلس الأمن في تطبيق القانون الدولي الإنساني، مجلة الفقه والقانون، (العدد السابع)، مراكش، ص 129
- ⁴⁵ سيف، نصرت توفيق، كرار نوري حميد، جمانة خلدون سعدون، (2021)، دور المؤسسات المالية في آلية رسم العقوبات الاقتصادية المالية، مجلة تكريت للعلوم السياسية، (العدد 26)، ص 128

- ⁴⁶ محمد نور، البصراتي، (يوليو 2022)، إستراتيجية العقوبات الدولية وانعكاساتها على سياسات الدول (العراق- إيران-روسيا) نموذجا، مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، المجلد 23، (العدد 03)، ص 156.
- ⁴⁷ بيتر، رودولف، (2007)، المرجع السابق، ص 27.
- ⁴⁸ يعقوب، مهدي عارف البرزنجي، (2020)، تأثير الدبلوماسية الاقتصادية الأمريكية تجاه إيران بعد أحداث 11 أيلول 2001، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة السليمانية، ص 38، 39.
- ⁴⁹ دانا، علي صالح البرزنجي، يعقوب مهدي عارف، (2019)، المرجع السابق، ص 55.