التدريب الدبلوماسي التجاري العربي بين الواقع والطموح
معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي كحالة للدراسة

عبدالله حمد السلامة*

ملخص: يعد التدريب الدبلوماسي التجاري من الموضوعات المهمة والحديثة، حيث بدأ الاهتمام به في المعاهد الدبلوماسية وكليات العلاقات الدولية في الدول المتقدمة، وقد جاء هذا التوجه مواكباً لازدياد المنافسة الاقتصادية والتجارية العالمية التي تنامى معها دور السفارات والممثليات التجارية بوصفها أداة لخدمة المصالح الاقتصادية والتجارية، مما أحدث تغييراً في المهارات والقدرات المطلوبة لخدمة هذه المصالح. وتبدأ هذه الدراسة بالتأكيد على أهمية الجوانب التجارية في العمل الدبلوماسي، وذلك بالاستدلال بآراء بعض كبار الدبلوماسيين في الدول المتقدمة، ثم تناقش التوجه الحديث في التدريب الدبلوماسي التجاري في بعض المعاهد والأكاديميات المتخصصة، مثل معهد الخدمة الخارجية الأمريكي وبرنامج الخدمة الخارجية في جامعة «أكسفورد». وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع التدريب الدبلوماسي التجاري العربي بشكل عام والسعودي بشكل خاص عن طريق تحليل محتوى البرامج التدريبية ومناقشتها في المعاهد الدبلوماسية العربية، بغرض تعرُّف أوجه القصور في هذا التدريب وتقديم التوصيات التي يمكن الاستفادة منها عند مراجعة هذه البرامج وتقويمها وتطويرها، وتستخلص النتائج الرئيسة للدراسة أن هناك قصوراً في التدريب الدبلوماسي التجاري العربي.

المصطلحات الأساسية: القضايا التجارية في العمل الدبلوماسي، التوجه الحديث في التدريب الدبلوماسي، التدريب الدبلوماسي التجاري في الدول العربية: مصر، السودان، الأردن، عمان، معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي كحالة دراسة، برامج مقترحة للتدريب الدبلوماسي التجاري.

* أستاذ الاقتصاد الدولي المساعد (.Assistant Prof)، بمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي، الرياض، المملكة العربية السعودية.

مقدمة

يعد التدريب الدبلوماسي التجاري من الموضوعات المهمة والحديثة، بسبب ازدياد المنافسة الاقتصادية وحتمية تأثير عولمة الأسواق وثورة الاتصالات في اقتصادات الدول. وقد سعت الأكاديميات والمعاهد الدبلوماسية (مثل برنامج الخدمة الخارجية في جامعة «أكسفورد»، ومعهد الخدمة الخارجية الأمريكي والياباني، والمعهد الهولندي للعلاقات الدولية، وكلية استونيا للدبلوماسية) إلى تحديث برامجها التدريبية، لتعطي هذا النوع من التدريب مزيداً من الاهتمام، كما سنرى لاحقاً.

ولقد جاء هذا التحديث ليستجيب لمتطلبات الدبلوماسية الحديثة التي منها القدرة على جمع البيانات الإحصائية والاقتصادية وتحليلها، والقيام بالتنبؤات وإعداد التقارير الاقتصادية والتجارية عن الدول المضيفة للبعثات الدبلوماسية، والعمل على جذب الاستثمارات وتحفيز الصادرات، ورعاية مصالح الدول الموفدة لهذه البعثات. يقول «Hanley» وزير الدولة في الخارجية البريطانية: إن دور الممثلين البريطانيين في الخارج لا يقتصر فقط على دعم المصدرين بل يشمل مساعدة المستثمرين البريطانيين في الخارج وتحفيز الاستثمارات الداخلة إلى بريطانيا والعمل من أجل تحرير التجارة الدولية (Dudley, 1996 : 55).

والدول العربية مثل غيرها من الدول الأخرى تسعى لحماية مصالحها الاقتصادية، وتحفيز صادراتها، والعمل على جلب المزيد من الاستثمارات وتسويق سياحتها وخدماتها لدى الدول الأخرى.

- فهل هيأت هذه الدول دبلوماسييها للقيام بمثل هذه الأعمال؟
- وهل يحظى التدريب التجاري العربي لديها بالاهتمام المنشود أسوة بالدول المتقدمة؟.
- وما أوجه القصور في هذا النوع من التدريب إن وجدت؟
- وما أفضل السبل للارتقاء بهذا التدريب؟

في هذه الدراسة يحاول الباحث الإجابة عن هذه التساؤلات، من خلال مناقشة واقع التدريب الدبلوماسي التجاري العربي وتحليله، وذلك بتحليل محتويات البرامج الخاصة بالمعاهد الدبلوماسية العربية، مع التركيز على معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي (الذي ينتمي إليه الباحث) بوصفه حالة للدراسة.

تستهدف هذه الدراسة التأكيد على أهمية الجوانب التجارية في العمل

الدبلوماسي، وذلك بالاستدلال بآراء بعض الخبراء والاستشهاد بممارسات بعض كبار الدبلوماسيين في الدول المتقدمة، بالإضافة إلى مناقشة التوجه الحديث في التدريب الدبلوماسي التجاري في بعض الأكاديميات والمعاهد العالمية المتخصصة، ثم دراسة واقع التدريب التجاري العربي وتحليله في هذا الجانب، مع التركيز على تجربة معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي لتعرُّف أوجه القصور أو التميز في هذا النوع من التدريب، وتقديم بعض التوصيات التي يمكن الاستفادة منها من قبل المعنيين بالسلك الدبلوماسي والتمثيل التجاري العربي والمعاهد الدبلوماسية العربية.

وعلى ذلك فإن دراسة هذا الموضوع تقتضي توزيعه على الإجزاء التالية:

- أهمية القضايا التجارية في العمل الدبلوماسي.
- التوجه الحديث في التدريب الدبلوماسي التجاري.
- التدريب التجاري الدبلوماسي في الدول العربية.
- التدريب الدبلوماسي التجاري في المملكة العربية السعودية بوصفه حالة للدراسة.
- الخلاصة والتوصيات.

وقد استخدم الباحث أسلوب المقابلات الشخصية لفئات مختارة من القائمين على المعاهد الدبلوماسية وإدارات التدريب والتطوير في بعض وزارات الخارجية العربية لتعرُّف واقع التدريب التجاري العربي ومرئياته في هذا الخصوص.

أما عينة الدراسة فهي عينة خاصة تعبر عن آراء فئات مختارة فقط (من القطاع العام والخاص في المملكة العربية السعودية) في التدريب الاقتصادي والتجاري، وهي فئات مقدمة ومتلقية لخدمة السفارات، وذلك بهدف تحليل آراء يتوقع أن تكون متضادة، لتقويم الواقع وتقديم التوصيات لرفع مستوى التمثيل الدبلوماسي التجاري السعودي على وجه الخصوص والعربي على وجه العموم. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي والإحصائي لتحليل المعلومات ومناقشتها وتفسيرها.

أهمية القضايا التجارية في العمل الدبلوماسي

أثبتت التجارب الحديثة أن المنافسة العالمية الحالية منافسة اقتصادية، تعتمد في تقويمها على معدلات النمو المرتفعة وتدفقات الاستثمار الأجنبي الهائلة، ونسب الصادرات المتنامية، وبطبيعة الحال فإن التوسع في الصادرات يحتاج إلى فتح المزيد من الأسواق وكسب رضا أكبر عدد ممكن من المستهلكين، وهذا يتطلب استراتيجية تسويقية دولية واضحة تنفذ بمستوى عال من المهارة والخبرة ودعم دبلوماسي متميز.

هذا الدعم لم يكن متوافرا قبل الثمانينيات من هذا القرن، حيث كان التذمر من سلبية السفارات ودبلوماسييها أمراً شائعاً حتى في سفارات الدول المتقدمة. فالدبلوماسيون لم يدربوا على خدمة مصالحهم الاقتصادية والتجارية وإنما كان التركيز على القضايا السياسية والعسكرية والاستخبارية. يقول «Dudley»: «إن الأمور في تعامل الدبلوماسية قد تغيرت، فأي زائر للشرق الأوسط في السبعينيات وبداية الثمانينيات سيجد صالات استقبال الفنادق مكتظة برجال الأعمال البريطانيين غير الراضين على الإطلاق عن أداء سفاراتهم، بسبب عدم توافر عقول تجارية وسياسة اللامبالاة بخصوص طلب المعلومات والمساعدة في كسب العقود التجارية». (Dudley, 1996 : 55).

وفي أواخر الثمانينيات من هذا القرن بدأ الحديث عن التغير في متطلبات العمل الدبلوماسي وما يحتاجه من تدريب وتهيئة يأخذ مكانه على مستوى القطاعين العام والخاص. تقول السفيرة المكسيكية في كندا «Sandra Fuetes» عندما سئلت عن مدى أهمية التجارة وتحفيز الاستثمار في العمل الدبلوماسي: «منذ سنوات مضت عندما بدأت عملي، لم أكن أصدق بأنه سوف يأتي الوقت الذي سأصرف 80٪ من وقتي في العمل للأمور المتعلقة بالتجارة، وعندها كنت أمضي وقتا أكثر في كتابة التقارير السياسية، وعندما أصبح العالم أصغر أصبحت الدبلوماسية أكثر عقلانية، فأصبح حتما على جميع الدبلوماسيين تلقي التدريب المناسب على القضايا الاقتصادية والتجارية، فدبلوماسيو القرن التاسع عشر لم يعد لهم وجود، وقد حل محلهم أشخاص مسوقون يتمتعون بقدرات ويحاولون رسم أفضل الطرق لجلب الاستثمار والتجارة لدولهم» (Nevison, 1994 : 7).

لقد عملت الدول المتقدمة على تدريب دبلوماسييها على القضايا الاقتصادية والتجارية والتنسيق بين وزارتي الخارجية والتجارة ليصبح عملهما مكملاً بعضه بعضاً بعيدا عن المنافسة أو ضياع المسؤولية. يقول «Hanley» وزير الدولة في وزارة الخارجية البريطاني: إننا ندرب الدبلوماسيين البريطانيين على القضايا التجارية، وذلك بالتنسيق مع وزارة التجارة والصناعة لكي تتمكن هاتان الوزارتان من العمل على أساس شراكة لا منافسة، فهذه العلاقة هي علاقة تكافؤ، وما الإدارة المشتركة لتشجيع الصادرات إلا نموذج لهذا التعاون (Dudley 1996 : 55).

كما بدأ الاهتمام بالأبحاث المتعلقة بقضايا التصدير والأسواق والاستثمار

وغيرها من الخدمات والاستشارات ذات العلاقة يأخذ مكانه في سفارات هذه الدول، حتى إن بعضها بدأ في فرض رسوم واشتراكات سنوية تدفع من قبل رجال الأعمال عن رضا وقناعة، وتسهم في تكاليف تشغيل الدبلوماسيين وتدريبهم لكسب المزيد من المهارات الاقتصادية والتجارية، ليتمكنوا من تقديم خدمات تستحق دفع مقابل نظير الحصول عليها، على افتراض أن المنفعة المتوقعة لرجال الأعمال تفوق التكاليف. وهذا لن يتحقق إذا لم يكن مقدم هذه الخدمة على درجة من الكفاءة والخبرة، ومن الأمثلة على ذلك الرسوم التي تقررها السفارات الأمريكية والبريطانية واليابانية على طالبي هذه الخدمات. يقول «Dudley»: لقد لاقت هذه الرسوم معارضة في البداية لكنها صادفت قبولا وطيب نفس من قبل الصناعيين والمستثمرين والدبلوماسيين على حد سواء، لأنها ساعدت على تحسين الخدمة وأسهمت في استعادة جزء من التكاليف التي تتكبدها السفارات (Dudley ،1996 : 5).

إن الاهتمام بالقضايا الاقتصادية والتجارية غير محصور بفئة معينة من موظفي السفارات، فجميع الدبلوماسيين يتوقع منهم رعاية مصالح بلدانهم ودعم شركاتهم. كما يجب أن يخصص هؤلاء الموظفون من أوقاتهم ما يساعد على تحقيق ذلك الهدف. يقول «Hanley»: «كل الدبلوماسيين البريطانيين (من أعلى الهرم إلى أسفله) يتوقع منهم مساندة الشركات البريطانية، كما يصرف هؤلاء في حال وجود معرض أو بعثة تجارية 95% من أوقاتهم لهذا الغرض. أما في الأيام العادية فإن السفراء ورؤساء البعثات يخصصون 10% من ساعات عملهم الأسبوعية لخدمة القضايا التجارية، كما أن ربع نشاطاتهم ذات طابع تجاري، هذه النشاطات تستحوذ في المتوسط على 35% من ساعات العمل الرئيسة لممثليتنا في الخارج» (Dudley ،1996 : 5).

لقد امتد نشاط السفارات ومكاتبها التجارية ليشمل الاهتمام بدعم الصادرات واكتشاف الأسواق ورعاية الاستثمارات وجلبها، وذلك بحكم قرب هذه السفارات من أسواق الدول المضيفة. فلا يمكن تصور أن خبرة مدير شركة أو ممثلها فيما يتعلق بحجم سوق أو ميول مستهلكين أو توافر عقود أو فرص للاستثمار في دولة أجنبية تفوق مثيلتها لدى العاملين في سفارات دولهم.

وكان لأنشطة سفارات الدول المتقدمة دور في رفع قيم الصادرات والحصول على عقود وجلب مستثمرين أجانب لدولهم، يتضح هذا الدور حتى في أبعد الأسواق

وأشدها ندرة في المعلومات. فقد عمل القنصل البريطاني في مدينة «هوشاي منه Ho Chi Mnh» الفيتنامية – وهو خبير في شؤون فيتنام – بوصفه ممثلاً للشركة البريطانية «دونق Denge of Milton Keynes» في المراحل الأولى للمفاوضات الخاصة بتوريد محطتين فرعيتين كهربائيتين بقيمة مليوني دولار، والذي فازت به الشركة. وهذا لم يكن ليحدث لولا مساعدة القنصل والسفارة البريطانية في «هانوي». كما أثنت شركة «موتورولا Motorola» البريطانية للاتصالات على دور السفارة في «براغ Prague» لحصولها على عقد بقيمة 100 مليون دولار، وذلك لإسدائها النصح وتوفير المعلومات واتصالها بالمسؤولين الحكوميين، عن طريق تدخل وزير التجارة والصناعة شخصيا لدى نظيره التشيكي «Czech». بدورها أشادت شركة «رولز رويس» البريطانية بمساعدة القنصل التجاري والسفير البريطاني في «تايوان» لحصولها على عقد كبير لتوريد مكثفات لأحد مشروعات البلاستيك التايوانية. وفي مطلع عام 1996م كسبت شركة «ساوث هامتون» البحرية بدعم من السفير البريطاني في «أثينا» عقدا بتزويد حرس السواحل اليونانية بأجهزة للبحث والإنقاذ (Dudley, 1996 : 56).

كما عملت السفارة الأمريكية بالرياض على فوز شركة الاتصالات الأمريكية المعروفة AT & T بعقد تبلغ قيمته الإجمالية 4,5 مليارات دولار لتوسيع شبكة الاتصالات السعودية وتطويرها، وذلك باتصالها بالمسؤولين السعوديين وبنظرائهم في بلدها على أعلى المستويات لتقديم الدعم وضمان الفوز بهذا العقد (مقابلة للباحث مع أحد المسؤولين التنفيذيين في الشركة 1999/5/7).

التوجه الحديث في التدريب الدبلوماسي التجاري

تمشيا مع التغيرات والتوجهات الجديدة لمتطلبات العمل الدبلوماسي اهتمت المعاهد الدبلوماسية الرائدة في العالم بتطوير مناهجها وبرامجها الإعدادية والمتقدمة لكي تناسب هذه المتطلبات. فنحن الآن في عصر العولمة وتسابق المصالح الاقتصادية الذي يزداد فيه الطلب على المفاوض الاقتصادي الماهر المروج لصادرات بلاده الجالب للاستثمارات الداعم للشركات الوطنية والمدافع عن مصالحها. فوفق تقرير غير منشور عن اجتماع مديري المعاهد الدبلوماسية وعمداء معاهد العلاقات الدولية، طور المعهد الأمريكي برامجه، بحيث أصبحت غالبيتها تدور حول التنافس الاقتصادي العالمي وسبل دعم القطاع الخاص، وصارت برامج معهد الخدمة الخارجية الأمريكية تضم:

1 – حلقات نقاش متخصصة للسفراء تحثهم على إدارة بعثاتهم بالطريقة التي يكون من شأنها تعزيز القدرة التنافسية لصادرات السلع والخدمات الأمريكية.

2 – برامج جديدة لرؤساء الإدارات (المسؤولين عن الأقسام في وزارة الخارجية الأمريكية) لتحفيزهم على دعم السلع والخدمات الأمريكية في البلدان التي يعملون بها.

3 – اعتماد المفاهيم والمصطلحات الاقتصادية في برامج اللغات المختلفة.

4 – تكثيف الدورات الاقتصادية والتجارية وتوسيعها، تلك التي يقدمها المعهد للتأكيد على إلمام مخرجات التدريب بالمهارات الضرورية لرعاية المصالح الاقتصادية والتجارية الأمريكية.

5 – تحديث برامج إعداد الدبلوماسيين حديثي الانضمام إلى الوزارة، وجعلها موجهة لتطوير المهارات التجارية التي تحتاجها الشركات الأمريكية في الخارج.

6 – تطوير الدورات الخاصة بموظفي المراتب الدنيا (بدرجة سكرتير) للتعامل بطريقة أكثر فاعلية مع رجال الأعمال وممثلي الشركات.

7 – استحداث كثير من الدورات قصيرة الأمد المتخصصة في الترويج للصادرات وقضايا الطاقة والبيئة[1].

وقد أيد هذا التوجه مدير برنامج الخدمة الخارجية في جامعة «أكسفورد» (Johnson, 1994 : 2) الذي قدم ورقة في اجتماع مديري المعاهد الدبلوماسية وكليات العلاقات الدولية الثاني والعشرين، وقد حدد فيها أولويات البعثة الدبلوماسية كالآتي:

أ – الدفاع عن المصالح السياسية والأمنية للدولة وتعزيزها.

ب – الترويج للتجارة وتحفيز الاستثمار بغية إيجاد فرص عمل للمواطنين.

ج – حماية المواطنين والدفاع عن حقوقهم.

كما عارض مبدأ الفصل بين مسألة الترويج للتجارة والعمل الدبلوماسي، وأكد على ضرورة التكامل والتعاون فيما بين الجهات المختلفة التي ترعى النشاط التجاري والاستثماري، بما في ذلك وزارتا التجارة والخارجية. وقد اقترح تنظيم دورة تجارية تساعد على تحقيق هذا الهدف وتشتمل مفرداتها على:

(1) يمكن الرجوع في ذلك إلى تقرير غير منشور لدى الباحث عن الاجتماع السنوي لمديري المعاهد الدبلوماسية وعمداء كليات العلاقات الدولية. برازيليا 12–19 سبتمبر (1994م).

1 – فهم نمط التجارة العالمية وهياكلها المؤسسية.

2 – الإلمام بالصادرات الوطنية وحاجة الشركات لأسواق جديدة.

3 – حث الدبلوماسيين وتوجيههم لمعرفة أنظمة الدول المضيفة الخاصة بالواردات وشروطها ومواصفاتها والتعريفات الجمركية والحصص المسموح بها.

4 – تزويد الدبلوماسيين بالمهارات الخاصة بالترويج التجاري وخدمات المصدرين.

وقد أخذ برنامج الخدمة الخارجية في جامعة «أكسفورد» بهذا التوجه الذي يمكن أن يساعد على تخريج أشخاص مؤهلين للدفاع عن مصالح بلدانهم الاقتصادية والتجارية[2].

التدريب الدبلوماسي التجاري في الدول العربية

سعت بعض الدول العربية إلى إنشاء معاهد ومراكز للتدريب الدبلوماسي، مثل المعاهد الدبلوماسية في السعودية ومصر والأردن وعُمان والسودان، وتهدف هذه المعاهد، إجمالا، إلى تأهيل منتسبي وزارات الخارجية والأجهزة ذات العلاقة بالعمل الدبلوماسي في بلدانها. وذلك بتوفير أحدث الدراسات والتدريبات لهم وتزويدهم بالمعارف العلمية والتطبيقية لممارسة العمل الدبلوماسي بأعلى درجة من الكفاءة[3].

وتجتهد هذه المعاهد في إعداد البرامج والدورات المتخصصة في القضايا الدبلوماسية والسياسية والقانونية وتنفيذها، مثل: المفاوضات، والعلاقات الدبلوماسية والقنصلية، والعلاقات الدولية والسياسة الخارجية، ونزع السلاح وحقوق الإنسان، والتعاون الإقليمي والدولي، والقانون الدولي والإعلام الدولي.

لكن لم يحظ التدريب على الشؤون الاقتصادية والتجارية بالاهتمام المنشود في برامجها حتى الآن، فغالبا ما نجد أن الدورات والبرامج المتخصصة الاقتصادية والتجارة الدولية نادرة جدا، وإن وجدت، فهي تأخذ طابع العمومية وفي أضيق نطاق كما سنرى لاحقا.

(2) اقتراح قدمه السيد «جونسون» في الاجتماع نفسه، وأفاد بأن برنامج الخدمة الخارجية في جامعة «أكسفورد» قد بدأ بتنفيذ هذه الدورة التجارية.

(3) انظر دليل البرامج الدراسية لمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي (1988م) والمصري، والدليل الدراسي للمركز القومي السوداني (من دون تاريخ)، ورقة «مازن غرايبة»، المعهد الدبلوماسي الأردني: النشأة والفلسفة والمناهج، ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير التدريب الدبلوماسي وترقيته في الدول العربية. الخرطوم 15-17 يونيو (1988م)، وزارة الخارجية العمانية، بيان بأنشطة المعهد الدبلوماسي العماني في مجال التدريب والدورات الدبلوماسية، ورقة عمل مقدمة في الندوة نفسها.

المعهد الدبلوماسي السعودي

لو أخذنا برنامج دبلوم معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي بوصفه نموذجاً للدراسة لوجدنا أن نسبة الساعات الدراسية المخصصة لمواد الشؤون الاقتصادية والتجارية لا تتجاوز 8% من ساعات هذا البرنامج، والبقية مخصصة للغات الأجنبية والعلوم ذات العلاقة بالعمل الدبلوماسي، مثل العلوم السياسية والعلاقات الدولية والقانون الدولي والإعلام والدبلوماسية والتدريبات العملية. وقد حظيت اللغات الأجنبية والتي يركز فيها في الغالب على اللغة الإنجليزية بـ51% من ساعات البرنامج، أما المواد العملية والتدريبية فكان نصيبها 25%[4] من ساعات البرنامج. ولهذا التركيز ما يبرره، فالاهتمام باللغة الإنجليزية يعود إلى الرغبة في تحقيق الحد الأدنى من حاجة الدبلوماسي للفهم والاتصال بالآخرين باستخدام اللغة الأكثر شيوعاً في العالم، كما أن المواد العملية والتدريبية بالغة الأهمية، لأنها تهدف إلى تَعرُف متطلبات الدبلوماسية وأساليب الممارسة العملية لهذه الوظيفة والإلمام بها. أما النسبة الباقية فمخصصة لبقية المعارف والعلوم سالفة الذكر.

ولو دققنا في مواد الاقتصاد التي يحتويها برنامج الدبلوم لوجدنا أنها تتضمن التحليل الاقتصادي الجزئي والكلي والعلاقات الاقتصادية الدولية وقضايا اقتصادية معاصرة، وقد خصص لكل مادة من هذه المواد ساعتان كل أسبوع على مدى أربعة فصول، وبتمحيص أدق في محتويات كل مادة على حدة نجد أن مادتي التحليل الاقتصادي الجزئي والكلي تعنيان بدراسة: النظم الاقتصادية المعاصرة، وتحليل العرض والطلب والمرونة، والإنتاج والتكاليف، والأنظمة المنافسة والاحتكار والناتج القومي الإجمالي، ومشكلات التضخم والبطالة، والسياسات المالية والنقدية[5].

كما تتضمن مادة الاقتصاد الدولي موضوعات مختلفة، مثل تطور العلاقات الاقتصادية الدولية، والتجارة الدولية، وحركة عناصر الإنتاج وآثارها، والسياسات التجارية وميزان المدفوعات وطرق معالجة اختلاله، والنظم النقدية الدولية، والتعريف ببعض المنظمات الاقتصادية الدولية... إلخ.

أما مادة القضايا الاقتصادية المعاصرة فتشتمل على الموضوعات التالية:

(4) لمزيد من التفصيل انظر: دليل البرامج الدراسية لمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي (1988) جدول 2، ص ص 31-32.

(5) الدليل نفسه، ص ص 34-35.

الأزمة النقدية الدولية، والتكتلات الاقتصادية، ومشكلات الطاقة، والمديونية الدولية والمساعدات الخارجية.

مما سبق يتضح أن محتويات مادتي التحليل الاقتصادي الجزئي والكلي ومادة العلاقات الاقتصادية الدولية تركز على التعريف بالمفاهيم والمؤشرات الاقتصادية والسياسات التجارية، أكثر من كونها مواد تعالج قضايا اقتصادية معاصرة أو تعطي مهارات ممارسة عملية وأساليبها. ولهذا الاتجاه ما يبرره من الناحية العلمية، حيث إن المقبولين في مرحلة الدبلوم غير متخصصين في الاقتصاد، فهم من خريجي أقسام العلوم السياسية والتاريخ والجغرافيا والمكتبات والقانون، مما جعل أمر تعريفهم بالمفاهيم والمؤشرات الاقتصادية ونظرية العلاقات الاقتصادية الدولية أمراً بالغ الأهمية. فمن غير المعقول أن يركز على دراسة القضايا الاقتصادية المعاصرة، والتدريب على العمل في المنظمات الاقتصادية الدولية، واكتساب مهارات في المفاوضات الاقتصادية لأشخاص لا يعرفون أبسط المصطلحات والمؤشرات الاقتصادية، وهذا يتفق مع ما ذكره أحد أعضاء هيئة التدريس في المعهد نفسه عندما تحدث عن صعوبات التدريب على الشؤون الاقتصادية والتجارية، «الصعوبة الثانية تكمن في تخصصات الملتحقين في البرامج الإعدادية، وهم من خريجي الجامعات، ويقل عدد المتخصصين في الاقتصاد عن 4%، وهذا يعني ضرورة تكريس جزء من البرامج لدراسة التحليل الاقتصادي الجزئي والكلي قبل البدء في مناقشة الموضوعات المهمة في العلاقات التجارية والعلاقات النقدية الدولية» (دعيس، 1997: 134).

ومن هنا تبرز أهمية إعطاء الأولوية لخريجي كليات الاقتصاد وأقسامه للانضمام إلى السلك الدبلوماسي.

وعند تحليل محتوى الدورات المتخصصة ذات العلاقة بالشئون الاقتصادية والمالية التي يعقدها معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي، يتضح أنه لا توجد إلا دورة واحدة مدتها ثمانية أسابيع، وعندما أعلن عن هذه الدورة لم يصل عدد المسجلين فيها إلى الحد الأدنى لعقدها، وربما يعود ذلك إلى طبيعة المواد التي تتضمنها وتخصصات الملتحقين بالسلك الدبلوماسي. فمن واقع التجربة الأكاديمية والتدريبية لمعد هذا البحث في معهد الدراسات الدبلوماسية يمكن القول بأنه نادراً ما يوجد ملتحقون تكون تخصصاتهم الجامعية اقتصاداً أو إدارة أعمال.

أما الدورات الشاملة التي تهدف إلى تجديد معلومات الدراسين والمتدربين وتحديثها بغية الارتقاء بمستواهم العملي والعلمي وتزويدهم بالمستحدث من العلوم والمعارف، فلا وجود على الإطلاق لدورات شاملة تهتم بالتدريب على الشؤون الاقتصادية والتجارية، وإنما يقتصر الأمر على دراسة بعض المواد المتعلقة بهذه الشؤون في تلك الدورات، مثل مادة اقتصادات المملكة في دورة الدراسات السعودية، ومادة الاقتصاد الدولي في دورة العلاقات الدولية، ومادة المنظمات الاقتصادية الدولية في دورة القانون الدولي، وتتراوح نسب هذه المواد من إجمالي عدد الساعات المخصصة لكل دورة ما بين 11-16%[6].

وبالنظر إلى ما تحتويه الدورتان التأهيلية المبتدئة والمتقدمة واللتان تهدفان إلى رفع المستوى العام في السلك الدبلوماسي وملء الثغرات في خلفية الدبلوماسيين، نجد أن الدورة التأهيلية المبتدئة قد خصصت أسبوعين مكثفين للتدريب على الشؤون الاقتصادية: الأول تدريسي، والآخر تدريبي في الشعبة الاقتصادية بوزارة الخارجية. أما الدورة التأهيلية المتقدمة المعدة لتهيئة الدبلوماسيين للقيام بمهام الرجل الثاني، فإنها لا تحتوي إلا على مادة واحدة متخصصة «المملكة والتعاون الاقتصادي الدولي» ونصيبها فقط 6.6% من المجموع العام لساعات هذه الدورة[7].

معهد الدراسات الدبلوماسية المصري

بتحليل المعلومات الواردة عن معهد الدراسات الدبلوماسية المصري (1998) نجد أن هذا المعهد يعتمد على أسلوب ورش العمل والمحاكاة Simulation والمحاضرات للتدريب، مستفيدا من كوادر الوزارة، وتشمل برامجه ثلاث سلاسل متزامنة من ورش العمل تتضمن المهارات الدبلوماسية، ومؤسسات العمل الدبلوماسي، وموضوعات السياسة الخارجية. لكنه لا يوفر دورات ولا برامج مستقلة متخصصة للتدريب على القضايا الاقتصادية والمالية الدولية ومهارات الدبلوماسية التجارية. وبنظرة متفحصة إلى ما تتضمنه ورش العمل، نجد أن سلسلة المهارات الدبلوماسية تتضمن مسألة الشؤون المالية والإدارية ومسألة الحصول على المعلومات وتحليلها وتفسيرها والتعامل مع الحاسوب، وهذه المسائل تستحوذ على 15% فقط من إجمالي مسائل سلسلة المهارات الدبلوماسية.

(6) يمكن الرجوع في هذه النقطة إلى دليل البرامج الدراسية لمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي (1988) ص ص 42-46.

(7) لمزيد من الإيضاح انظر: برنامجي الدورة التأهيلية المبتدئة والمتقدمة لدى إدارة البرامج في معهد الدراسات الدبلوماسية، برنامج غير منشور، من دون تاريخ.

كما تتضمن سلسلة موضوعات السياسة الخارجية أربع قضايا ذات صلة بالشؤون الاقتصادية والتجارية من أصل تسعة عشر موضوعاً مختلفا، وهي: النظام التجاري العالمي الجديد، والمؤسسات المالية الدولية، وجذب الاستثمار وترويج الصادرات، وموضوعات البيئة، بنسبة لا تتجاوز 21% من إجمالي موضوعات السلسلة.

وبخصوص حلقات البحث التطبيقي التي يعقدها المعهد، نجد أنها تتضمن في مفرداتها اقتصادات الدول الصناعية والتحولات الاقتصادية الإقليمية. كما يشتمل برنامج تدريب الدبلوماسيين المنقولين إلى الخارج على بعض القضايا ذات العلاقة بالشؤون التجارية والاقتصادية، مثل التعاون الإقليمي والنظام التجاري العالمي الجديد وجذب الاستثمار والتسويق السياحي والشؤون المالية والإدارية.

المركز القومي للدراسات الدبلوماسية السوداني

لا يختلف التدريب على القضايا الاقتصادية والتجارية في هذا المركز كثيراً عما هو موجود في معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي، حيث يشتمل برنامج الدبلوم العالي على مواد اقتصادية نظرية مثل: الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية والنظم النقدية الدولية ومشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر والاقتصاد السوداني، وتُدرس هذه المواد على مدى فصلين دراسيين، ويكون نصيبها في الفصل الأول 24 ساعة من إجمالي 240 ساعة دراسية، و16 ساعة من إجمالي 240 ساعة تدريبية في الفصل الدراسي الثاني، وبنسبة إجمالية لا تتجاوز 8.3% من الساعات الدراسية والتدريبية في برنامج الدبلوم[8].

وفيما يتعلق بالدورات التدريبية المتخصصة، وهي الدورات الإعدادية (التي تعقد لحديثي الالتحاق بوزارة العلاقات الخارجية)، والدورات التأهيلية المتوسطة والمتقدمة لا تشتمل إلا على نسبة بسيطة من المواد المتخصصة في الشؤون التجارية والاقتصادية؛ مثل مادة المؤسسات المالية الاقتصادية والتجارة الدولية وقوانين الاستثمار والاقتصاد السوداني والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تستحوذ هذه المواد على نسب لا تتجاوز في الغالب 6% بالنسبة للدورة الإعدادية و15٪ بالنسبة للدورات المتقدمة[9].

(8) حسب الدليل الدراسي للمركز القومي للدراسات الدبلوماسية السوداني، الجدولان (1 ، 2) ص 13 و15.
(9) لمزيد من التفصيل ارجع إلى الدليل نفسه ص ص 20-32.

المعهد الدبلوماسي الأردني

لا يختلف كثيرا نصيب التدريب على الشؤون التجارية والاقتصادية في برنامج الدبلوم والدورات المتخصصة في هذا المعهد عنه في المعاهد العربية الأخرى، حيث لا يتضمن برنامج الدبلوم سوى مادتين متخصصتين في مجال الدراسات الاقتصادية والتجارية من إجمالي إحدى وثلاثين مادة، ولا تتجاوز نسبة هاتين المادتين 6.5%[10] من إجمالي عدد الساعات المقررة لهذا البرنامج. فهو مزدحم بالعلوم ذات العلاقة بالعمل الدبلوماسي؛ مثل اللغة الإنجليزية واللغات الأخرى (التي تبلغ نسبتها 22% من ساعات البرنامج) والدراسات الأردنية والإدارة وتكنولوجيا المعلومات والحضارة العربية والثقافة العامة والدبلوماسية والقانون الدولي والمنظمات الدولية والمفاوضات والاتصال الدولي والدراسات المتخصصة، وغيرها من الموضوعات ذات العلاقة.

كما لا تركز الدورات المتخصصة على الشؤون الاقتصادية والتجارية، مع أنها دورات مخصصة لرؤساء الملحقيات والإدارات الوسطى والعليا العاملة في حقول الدبلوماسية والعلاقات الخارجية. وتعتمد هذه الدورات طريقة التدريب الجماعي Team Teaching، وهي من الطرق التي قد تكون مستحسنة في التدريب الدبلوماسي التجاري، ولا تفسح هذه الدورات مجالا لموضوع التدريب الدبلوماسي التجاري. لكن هناك دورات متخصصة مقترح إقامتها، منها دورة التمويل الخارجي والمالية الدولية ودورة التسويق السياحي.

وعندما سئل مدير عام معهد الدراسات الدبلوماسية الأردني عن أسباب انخفاض نسبة مواد الاقتصاد والتجارة في برامج المعهد أفاد «بأن المعهد يخطط لإقامة برنامج ماجستير متخصص في إدارة الأعمال والتجارة الدولية لتغطية هذا القصور تمشياً مع التغيرات العالمية السريعة في مجال الاقتصاد والتجارة الدولية وارتباطها الوثيق بالدبلوماسية» (أبو جابر، رسالة للباحث، 1999/5/2).

وقد أكد على أن المعهد هو الجهة المسؤولة عن القيام بإعداد الدورات والندوات المتعلقة بتوعية المؤسسات والشركات الأردنية المختلفة بالموضوعات المتعلقة بالتجارة العالمية، ويقوم بالمشاركة في إعداد دورات وندوات اقتصادية بالتعاون مع برنامج دعم بنية الأعمال وتطويرها في الأردن، وبخاصة المتعلقة

(10) استنتجت هذه المعلومات من تحليل ورقة «مازن غرايبة» (هامش سبق ذكره).

بالتوعية بموضوعات منظمة التجارة العالمية؛ مثل اتفاق المنتوجات الزراعية والمنسوجات ومكافحة الإغراق والملكية الفكرية (أبو جابر، الرسالة نفسها).

المعهد الدبلوماسي العماني

يركز المعهد الدبلوماسي العماني على الدراسات والأبحاث أكثر من كونه معهداً أكاديمياً تدريبياً، ولا يقدم المعهد حالياً سوى ثلاث دورات في العام، لا تشتمل في المحتوى إلا على مادة واحدة متخصصة في الاقتصاد هي مادة الاقتصاد الدولي، وتحتل 6% من إجمالي المواد. أما بقية المواد فمخصصة للدراسات العمانية والعلوم السياسية والدبلوماسية والقانون الدولي والمراسم والشؤون القنصلية واللغات والاختزال والطباعة، وغيرها من المعارف والعلوم الأساسية ذات العلاقة بالعمل الدبلوماسي بشكل عام (أنشطة المعهد الدبلوماسي العماني، 1998).

الدول العربية الأخرى

تعتمد الدول العربية الأخرى التي لا توجد بها معاهد دبلوماسية على إدارات متخصصة في وزارات خارجيتها لتنظيم منتسبيها وتأهيلهم وتدريبهم في معاهد ومراكز محلية وخارجية، فمن ذلك أن الكويت قد أنشأت مكتبا للتدريب والتطوير يقوم بتحديد احتياجات وزارة الخارجية، من خلال التنسيق مع إدارة الوزارة وبعثاتها في الخارج. ثم يقوم بعد ذلك بوضع البرامج واختيار الدورات ومتابعة تنفيذها في الوزارة، أو بالتعاون مع المؤسسات التابعة للدولة محليا، أو من خلال ابتعاث الدبلوماسيين للالتحاق ببرامج تدريبية في الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، أو المفوضية الأوروبية، لكن هذه الدورات غير متخصصة في الشؤون الاقتصادية أو التجارية الدولية (تجربة وزارة الخارجية الكويتية، 1998).

كما تُعد وزارة الخارجية السورية دورة للملتحقين الجدد في السلك الدبلوماسي، تتضمن القانون الدولي والدبلوماسية والسياسة الخارجية واللغات الأجنبية. ولا تشتمل هذه الدورات إلا على مادة واحدة متخصصة في الاقتصاد الدبلوماسي (تجربة وزارة الخارجية السورية 1998).

وتستفيد كل من سوريا واليمن والجزائر، في تدريب دبلوماسييها، من الجامعات والمعاهد الأخرى الوطنية ذات العلاقة. وتستغل المنح والدورات التدريبية التي تأتي في إطار اتفاقيات التعاون الثنائي أو متعددة الأطراف، وهي دورات – إذا استثنينا ما يقدمه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي – عامة أكثر من كونها

متخصصة في الجوانب التجارية أو الاقتصادية أو المالية (تجربة وزارة الخارجية السورية، واليمنية، وتجربة وزارة الشؤون الخارجية الجزائرية 1998).

التدريب الدبلوماسي التجاري في المملكة العربية السعودية

عينة الدراسة

تجمع عينة الدراسة فئتين مختلفتين من القطاعين العام والخاص في المملكة: وهما فئة مقدمة للخدمات الدبلوماسية التجارية، وأخرى متلقية لها. وتشتمل العينة على مقابلة 44 فرداً من كبار المسئولين في المؤسسات الحكومية والخاصة التالية: وزارة الخارجية، ووزارة التجارة، ومركز تنمية الصادرات، والشركة السعودية للصادرات الصناعية، وشركة الزيت العربية السعودية (أرامكو) والشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، ومجلس الغرف التجارية الصناعية، وغرفتي الرياض والمنطقة الشرقية التجارية الصناعية. ويعود السبب في استخدام أسلوب المقابلات الشخصية، والذي يجمع بين أفراد من القطاعين العام والخاص، إلى الرغبة في التعرف على أوجه الاتفاق والاختلاف بين أفراد المصدرين المختلفين للمعلومات ومناقشة مقترحاتهم وآرائهم من هذه الخدمة.

كما اختار الباحث طريقة المقابلات الشخصية، وهي من الطرق الشائع استخدامها للحصول على معلومات دقيقة في الدراسات الإنسانية على وجه العموم والتعليمية التدريبية على وجه الخصوص. يقول «Borg»: «إن طريقة المقابلات تتيح في الغالب فرصة للحصول على معلومات أكثر عمقاً ودقة من طرق جمع المعلومات الأخرى، فهي أفضل من طريقة الاستبيانات التي كثيرا ما تعطي معلومات سطحية قد تخفق في إظهار معلومات أكثر عمقا» (Borg 1981: 87).

تحليل المعلومات ومناقشتها

يناقش الباحث في هذا الجزء وجهة نظر من شملتهم الدراسة عن أداء الدبلوماسيين السعوديين فيما يتعلق بتوفير المعلومات لرجال الأعمال، ودعم الصادرات ومعرفة العوائق والقيود التجارية التي تفرضها الدول الأخرى، والإلمام بأنظمة فض المنازعات التجارية، والدراية بقواعد القانون التجاري الدولي.

من خلال مقابلة الأشخاص الذين شملتهم هذه الدراسة، يتضح أن هناك شبه إجماع على وجود قصور كبير في تدريب الدبلوماسيين السعوديين، لكي يكونوا مروجين لمنتجات المملكة في الخارج. حيث يرى 90.9% من هؤلاء أن

الدبلوماسيين السعوديين، والذين سبق لرجال الأعمال والجهات ذات العلاقة التعامل معهم، لا يقدمون المعلومات التي تساعد على تسويق المنتجات السعودية، كما أنهم يحتاجون إلى مزيد من التدريب والتأهيل لمواكبة التغيرات الحديثة في مهام الدبلوماسية التجارية. ويضيف أحد كبار المسؤولين في مركز تنمية الصادرات السعودية أن غالبية العاملين في السلك الدبلوماسي في الخارج مهيئون بشكل أفضل لخدمة القضايا السياسية، وغير متفهمين لمتطلبات العمل الدبلوماسي التجاري، بل ربما لا يعرف بعضهم ماذا تنتج المملكة العربية السعودية من سلع قابلة للتصدير. على العكس من ذلك فإن الممثلين الدبلوماسيين للدول الأخرى في المملكة العربية السعودية يحرصون دائماً على جمع المعلومات التجارية عن المملكة العربية السعودية، ويقومون بزيارات دورية برفقة رجال الأعمال من دولهم للغرف التجارية الصناعية السعودية، بقصد تعرُّف سبل زيادة صادرات بلدانهم إلى المملكة العربية السعودية. كذلك فقد أنشأوا في سفاراتهم إدارات متخصصة للأبحاث التجارية والاقتصادية بهدف دراسة أسواق المملكة العربية السعودية.

إن مساعدة رجال الأعمال (وخصوصاً المصدرين للسلع والخدمات) في إنجاز مهامهم، تعد من الضروريات الملحة، حيث يستطيع الدبلوماسي السعودي بحكم قربه من أسواق الدولة المضيفة، تعرُّف واردات هذه الدولة وأنظمتها التجارية وقيودها الكمية والجمركية والإدارية.

لكن واقع الحال لا يتفق مع هذه المقولة، حيث أجمع من شملتهم المقابلات – باستثناء شخص واحد – على دعم رضاهم عن مستوى معرفة الدبلوماسيين السعوديين للمعوقات والمشكلات التجارية التي تقابل المصدرين، مما يوضح أهمية حثهم وتدريبهم على دراسة أنظمة الاستيراد التي تفرضها الدولة المضيفة، وذلك عن طريق الاتصال بالجهات الرسمية وغير الرسمية من جمعيات ومؤسسات مساندة للتصدير، والتي عادة ما توفر مثل هذه المعلومات للمصدرين الأجانب، يذكر رئيس شركة «سابك» للتسويق المحدودة أنه يجب على الدبلوماسيين والجهات ذات العلاقة معرفة المواصفات والمقاييس التي تفرضها عادة الدول على السلع الواردة وبخاصة السلع التي تملك المصانع السعودية القدرة على تصديرها.

كما يجب تدريب الدبلوماسيين على جمع المعلومات من مصادرها المختلفة وتحليلها من أجل تعرُّف إمكانات التصدير لهذه الدولة، وإعداد التقارير الدورية

بشأنها، لكي تستفيد منها الجهات ذات العلاقة بالقطاع الخاص. وبهذه الطريقة، يمكن أن يكون الدبلوماسي هو الشخص المقدم للدراسة الأولية لدعم التبادل التجاري لصالح المملكة العربية السعودية.

كذلك يرى كبار المسؤولين في غرفة الرياض التجارية الصناعية ورئيس مجلس مركز تنمية الصادرات، ضرورة تبني السفراء دعوة رجال الأعمال السعوديين لزيارة الدول التي يعملون بها واستضافتهم وتقديم أوجه العون لهم.

يذكر كل من رئيس شركة «سابك» للتسويق وأمين غرفة الرياض التجارية الصناعية، وأمين عام الغرف التجارية الصناعية بالمملكة العربية السعودية، ورئيس الشركة السعودية للصادرات الصناعية، أن السفراء وكبار مسئولي السلك الدبلوماسي الأجنبي في المملكة العربية السعودية، يتابعون بكل حرص وعناية ما يقوم به رجال الأعمال القادمون من دولهم من نشاطات تجارية، وبخاصة النشاطات التصديرية، فيقومون بزيارات دورية لتعرُّف إمكانية زيادة صادراتهم إلى المملكة العربية السعودية. في حين لا يجد رجال الأعمال السعوديون هذا الدعم إلا من عدد محدود من السفراء ومسئولي السلك الدبلوماسي السعوديين، وقد يكون هذا اجتهاداً ينطلق من رغبة شخصية، وليس استراتيجية عامة. فعندما سئل الذين شملتهم هذه المقابلات، أوضح 90% منهم عدم رضاهم عن مستوى أداء الدبلوماسيين السعوديين، فيما يخص تقديم العون لرجال الأعمال المصدرين.

أما فيما يتعلق بدراية الدبلوماسيين السعوديين بالسلع المنتجة محليا، فيرى 82% ممن شملتهم المقابلات أن غالبية الدبلوماسيين يحتاجون إلى التعريف بها. كما أن هناك حاجة ماسة إلى مزيد من التدريب على مهارات التسويق الدولية وجمع المعلومات وتحليلها، تلك التي تخدم قطاع التصدير، حيث يرى جميع من قابلهم الباحث أن هناك حاجة ماسة لتزويد الدبلوماسيين بهذه المهارات.

وبخصوص كفاءة الدبلوماسيين السعوديين في معرفة الأمور التي تتعلق بالأنظمة التجارية الدولية، يرى 84% من أفراد العينة من رجال الأعمال والجهات ذات العلاقة سلبية هذا الجانب، كما يؤكدون جميعا على أن الواقع يظهر الحاجة الماسة بأن يكون لدى الدبلوماسي دراية كاملة بقواعد القانون التجاري الدولي، ولاسيما تلك المتعلقة بالتحكيم التجاري الدولي والقواعد والأنظمة الخاصة بالاستثمارات الأجنبية في الدولة المضيفة، فضلا عن القواعد التي تحكم العقود

التجارية الدولية. كذلك يجب حث الدبلوماسيين على دراسة الاتفاقيات ذات الطابع الاقتصادي والتي تعد المملكة طرفا فيها.

مما سبق يتضح أن هناك شبه اتفاق على وجوب تولي الدبلوماسيين السعوديين بالتدريب الدبلوماسي التجاري وتنمية روح المبادرة لديهم، بهدف دعم رجال الأعمال وتنمية صادراتهم في الدول المعتمدين لديها، هذا في الواقع يوضح أهمية إعداد برامج ودورات متخصصة في الشئون التجارية والاقتصادية لهؤلاء الدبلوماسيين، فقد ذكر أحد المسؤولين في الشعبة الاقتصادية في وزارة الخارجية أن هناك حاجة فعلية لمزيد من التدريب على القضايا سالفة الذكر، بغرض اكتساب مزيد من مهارات الدبلوماسية التجارية، وهذا واقع تفرضه التغييرات السريعة في مجال الاقتصاد وعولمة الأسواق (كردي، مقابلة مع الباحث، 1415/7/21هـ).

لذا يقترح الباحث تنفيذ ثلاثة برامج تحتوي على التوصيف التالي:

1- التحليل الاقتصادي

- جمع البيانات وتحليلها وعرضها وتقويمها.
- بناء قاعدة المعلومات: تنظيمها وحفظها والرجوع إليها.
- تحليل الفوائد والتكاليف.
- تحليل الاستثمارات الخارجية.
- تقويم التنبؤات الاقتصادية والتجارية.
- تقويم المعلومات المتقدمة وعرضها.

2- شئون تجارية

- المصطلحات الاقتصادية.
- تفسير الحسابات القومية.
- التعريف بالمنتجات الوطنية.
- تنمية الصادرات.
- التسويق الدولي.
- كتابة التقارير التجارية.

3 - برنامج التجارة الدولية

- نظام التجارة الدولية.

- أنظمة التعامل التجاري.
- السياسات المالية والنقدية والتجارة الدولية (أسعار الصرف، الرقابة على العملات الأجنبية، فرص التصدير، رخص الاستيراد).
- العوائق التجارية: التعرفة الجمركية والحواجز غير الجمركية.
- قواعد القانون التجاري الدولي والأنظمة الخاصة بالاستثمار الأجنبي.
- القواعد التي تحكم العقود التجارية الدولية.
- الاتفاقيات ذات الطابع الاقتصادي والتجاري.

الخلاصة والتوصيات

أكدت هذه الدراسة أهمية القضايا التجارية في العمل الدبلوماسي، حيث يلاحظ زيادة الاهتمام بتدريب الدبلوماسيين وتهيئتهم ليصبحوا مروجين لسلع بلادهم، مستقطبين لمزيد من الاستثمارات، عاملين في سبيل فوز شركات بلادهم بمزيد من العقود والعطاءات، كما أن تنسيق عمل وزارتي الخارجية والتجارة أمر ضروري لتلافي الازدواجية والاتكالية. وقد برهنت الدول الصناعية على أن أفضل السبل لتحقيق ذلك هو تدريب الدبلوماسيين وتحفيزهم لتحقيق هذه الغايات.

وعلى الرغم من تزايد اهتمام الدول العربية في الفترة الأخيرة بالتدريب الدبلوماسي فإن برامج التدريب في المعاهد الدبلوماسية العربية لا تزال موجهة للمعارف العلمية والتطبيقية لخدمة العمل الدبلوماسي بشكل عام. ولم يعط التدريب على القضايا الاقتصادية والتجارية الاهتمام المنشود، فغالبا ما نلاحظ أن برامج الدبلوم في المعاهد العربية تخصص نسباً منخفضة لهذه القضايا، في وقت تعطي فيه اللغات الأجنبية والتدريبات العملية نسباً قد تصل في بعضها إلى أكثر من 70%، كما هو الحال بالنسبة لمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي. كما أن مفردات المواد الاقتصادية والتجارية والمالية في هذه البرامج يغلب عليها الطابع النظري التقليدي أكثر من كونها مواد تعالج قضايا اقتصادية معاصرة، أو تعطي مهارات ممارسة الدبلوماسية التجارية وأساليبها.

وهذا الأمر ينطبق أيضاً على الدورات المتخصصة والشاملة والدورات التأهيلية – مبتدئة ومتوسطة ومتقدمة – التي لا تحتوي في الغالب، على دورات وبرامج مستقلة ومتخصصة لبناء مهارات دبلوماسية تجارية، وإن أقيمت بعض الدورات المتخصصة في الشؤون الاقتصادية والمالية (رغم ندرتها) فإنها لا تلقى الإقبال المنشود، كما أن المواد ذات الطابع الاقتصادي في هذه الدورة تتصف بالندرة والتوجه النظري في التدريس.

وبمقارنة الحال بالتوجه الحديث في بعض المعاهد الدبلوماسية الدولية، نجد أن التوجه الحالي يركز على المزيد من البرامج التدريبية في الشؤون التجارية والاقتصادية لدعم القدرة التنافسية ابتداء من حلقات النقاش المتخصصة الموجهة لأعلى الهرم الدبلوماسي وتنفيذ البرامج المتخصصة لتحفيز الصادرات، وتحديث البرامج الإعدادية، لاكتساب المزيد من المهارات التجارية، وأخيراً استحداث كثير من الدورات قصيرة الأمد المتخصصة في الترويج للصادرات.

ومن المشكلات التي تواجهها بعض المعاهد الدبلوماسية العربية في التدريب الدبلوماسي التجاري مشكلة مدخلات التدريب، حيث يقبل في السلك الدبلوماسي خريجو الجامعات من تخصصات مختلفة، قلما يوجد من بينهم متخصصون في الاقتصاد وإدارة الأعمال أو الإحصاء. وقد انعكس هذا على مفردات المواد المتخصصة في القضايا التجارية والاقتصادية، حيث وجهت لتركز على التعريف بالمفاهيم والمؤشرات الاقتصادية والسياسات التجارية، أكثر من توجيهها لاكتساب المزيد من المهارات التسويقية أو التجارية.

من خلال دراسة واقع التدريب الاقتصادي والتجاري في معهد الدراسات الدبلوماسية السعودي، نستنتج أن هناك قصورا في تدريب الدبلوماسيين على اكتساب المهارات في مجال تنمية الصادرات وفتح المزيد من الأسواق. فقد ينقص الدبلوماسيين (العاملين بالأقسام ذات العلاقة بالأعمال الاقتصادية والتجارية) القدرة على جمع المعلومات من مصادرها المختلفة في الدولة التي يعملون بها، كما قد تنقصهم القدرة على عرض المعلومات التجارية والاقتصادية وتحليلها ومناقشتها والقيام بالتنبؤات ودراسة احتياجات الأسواق.

ربما لا يولي كثير من الدبلوماسيين أهمية تذكر للتصدير وربما لا يعرفون أهميته بالنسبة للميزان التجاري السعودي. وعليه فيجب التركيز على هذه النقطة من خلال دراسة قطاع التصدير وعناصره وتطوراته وأثر تقلباته، بالإضافة إلى تنمية روح الترويج للصناعة الوطنية وجعل ذلك استراتيجية ثابتة، وليس مجرد اجتهاد فردي يختلف باختلاف الأشخاص، كما ينبغي حث الدبلوماسيين على القيام بالزيارات الخاصة للغرف التجارية الصناعية في الدول التي يعملون بها، والاتصال برجال الأعمال لتعريفهم وتحفيزهم على الاستيراد من المملكة العربية السعودية، وتوفير المعلومات الأولية لهم عن الشركات والمنتجات السعودية القادرة على التصدير.

بالإضافة إلى الحث على دراسة العوائق الجمركية والقيود الكمية والإدارية التي قد تضعها الدولة المضيفة في وجه الصناعات والمنتجات المستوردة، وتزويد مركز تنمية الصادرات والغرف التجارية والصناعية السعودية بهذه المعلومات.

كما ينبغي تنمية المسؤولية لدى الدبلوماسيين لدعم رجال الأعمال وتقديم جميع أوجه العون لهم ومساندتهم وتسهيل إجراءاتهم، لأن في ذلك خدمة لهؤلاء الرجال بشكل خاص والاقتصاد السعودي بشكل عام.

كما أظهرت الدراسة الحاجة إلى التركيز على تدريس القانون التجاري الدولي، وبخاصة فيما يتعلق بالتحكيم التجاري الدولي وأنظمة الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة، وقواعد العقود التجارية الدولية، والتعريف بالاتفاقيات التجارية الدولية التي تعد المملكة العربية السعودية طرفا فيها.

واعتمادا على ما تمت مناقشته في هذا البحث يوصي الكاتب بما يلي:

1 – التركيز على استقطاب خريجي أقسام الاقتصاد وإدارة الأعمال والإحصاء وإعطائهم الفرصة للانضمام إلى السلك الدبلوماسي.

2 – استحداث دورات متخصصة قصيرة الأمد، تشتمل على تدريبات لدعم الصادرات والترويج للاستثمارات.

3 – تحديث برامج الدبلوم في المعاهد الدبلوماسية العربية، بحيث تشتمل على دبلوم متخصص في الشؤون الاقتصادية والتجارية، حيث يكتسب الدارسون من خلاله مهارات جمع المعلومات وتحليلها وتدقيقها وعرضها وبناء قاعدة المعلومات وكتابة التقارير، وتقويم التنبؤات، وتفسير الحسابات القومية والتعريف بشبكة المعلومات، وتعزيز الاستثمارات وتحليل بياناتها، والتعريف بأنظمة أسعار الصرف وتحليل تقلباتها، وتحليل نظرية التجارة الدولية وتطبيقاتها، والتعريف بالأنظمة التجارية المختلفة، والتدريب على عمل المؤسسات الدولية المتخصصة مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارية العالمية، على أن يعطى أسلوب التطبيق العملي والمحاكاة والتدريس الجماعي (Team Teaching) الاهتمام الكافي. كما ينبغي عدم التركيز على الدراسة النظرية، لكي لا تُكَرَّر الأخطاء مرة أخرى.

4 – تحفيز الدبلوماسيين العرب وتشجيعهم على الاستفادة مما يقدمه البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومؤسساتهما التابعة، ومنظمة التجارة العالمية، وبرنامج الأمم المتحددة الإنمائي UNDP ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD من دورات متخصصة في الدول العربية أو في هذه المؤسسات.

5 – ليس دور الدبلوماسي التفاوض مع سلطات الدول المضيفة نيابة عن رجال الأعمال من دولته الأصلية، وإنما التفاوض معها بشأن تحديد الإطار العام الذي من خلاله يمكن لهؤلاء الرجال ترويج بضائعهم، وعليه يجب التركيز على إعداد الدورات التدريبية للدبلوماسيين، بغض النظر عن تخصصاتهم، لتزويدهم بالمعارف الأساسية في الاقتصاد والتسويق، وليس لإعدادهم بوصفهم رجال اقتصاد متخصصين.

المصادر

إسماعيل دعيس (1997). آفاق ومعوقات التدريب الدبلوماسي على الشؤون الاقتصادية. ورقة عمل مقدمة في ندوة الاتجاهات الحديثة في التدريب الدبلوماسي 3 - 4 مايو، ص ص 125-135، المنعقدة بمعهد الدراسات الدبلوماسية السعودي، الرياض.

سمير الهجرسي (1983). التدريب الحديث ودوره في تنمية القدرات. **الإداري** (14) سبتمبر، ص ص 47-59، معهد الإدارة العامة، مسقط.

عباس موسى مصطفى (1998). تجربة المركز القومي للدراسات الدبلوماسية. ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

عبدالسلام سليم (1997). الاحتياجات التدريبية بين الواقع والمستهدف. **الإداري**. (30) نوفمبر، ص ص 177-196، معهد الإدارة العامة، مسقط.

فريد راغب النجار (1995). اقتصاديات التدريب العربي **المدير العربي**. (130) إبريل، ص ص 29 - 41، المعهد القومي للإدارة، القاهرة.

ماري إل برود (1997). **تحويل التدريب**. ترجمة عبدالفتاح السيد النعماني. الدقي: مركز الخبرات المهنية للإدارة.

مازن غرايبة (1998). المعهد الدبلوماسي الأردني: النشأة والفلسفة والمناهج. ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية. الخرطوم، في الفترة من 15-17 يونيو.

محمد عبدالفتاح ياغي (1417هـ). **التدريب الإداري بين النظرية والتطبيق**. الرياض: دار الخريجي للنشر والتوزيع.

وزارة الشؤون الخارجية الجزائرية (1998). تجربة وزارة الشؤون الخارجية الجزائرية. ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية. في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

وزارة الخارجية السورية (1998). تجربة وزارة الخارجية السورية. ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

وزارة الخارجية العمانية (1998). أنشطة المعهد الدبلوماسي العماني ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية. في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

وزارة الخارجية المصرية (1998). معهد الدراسات الدبلوماسية المصري ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

وزارة الخارجية الكويتية (1998). تجربة وزارة الخارجية الكويتية ورقة عمل مقدمة لندوة تطوير وترقية التدريب الدبلوماسي في الدول العربية. في الفترة من 15-17 يونيو، المركز القومي للدراسات الدبلوماسية، الخرطوم.

يوسف جعفر سعادة (1993). **التدريب: أهميته والحاجة إليه، أنماطه، تحديد احتياجاته، بناء برامجه والتقويم المناسب له**. القاهرة: الدار الشرقية.

Borg, W.R. (1981). *Applying educational research*. New York: Longman.

Dudley, N. (1996). Trading diplomats. *Director*. November: 55-58.

Johnson, J. (1994). Teaching commercial diplomacy. A paper presented at 22nd. Annual Meeting of Directors of Diplomatic Aacademies and Deans of Institute of International Relations, Brasilia, Spt, 19-21.

Nevison, Doug. (1994). Mexico's Diplomatic presence. An Interview with Ambassador Sandra Fuentes. *Canadian Business Review*. Spring, 8-12.

مقدم في: يوليو 1999

مقبول في: إبريل 2000

Economics

The Arab Commercial Trainning Diplomacy between Reality and Ambition, Case Study: Institute of Diplomatic studies

Hamad Al-Salamah*

Trade diplomacy is becoming a subject of increasing importance. It has become a major focus of study in the Diplomatic institutes and colleges of International Relations in developed countries. This development has come to pass as a result of commercial and trade competition. Subsequently, embassies and trade commissions have increasingly played a positive role in furthering each country's particular economic goals. As a result embassies have had to retrain staff and attachés to meet the continually changing requirements. The study has therefore placed greater emphasis on the commercial savvy of the diplomat. It evaluates the point of view of higher-level diplomats in developed countries; then it goes on to discuss the narrowing of focus in diplomatic training, particularly in the area of trade, in a number of diplomatic and academic institutes, such as the American Foreign Service Institute and Oxford Programme for Foreign Service. The objective of this study is to analyze current Arab training in commercial diplomacy, first in general, then in Saudi Arabia in particular. My methodology is to examine the contents of the programs of the individual institutes. The aim is to find shortcomings in present programs and to suggest possible solutions in evaluations of future curricula. The conclusion of the study has been that shortcomings do in fact exist and need to be addressed.

Key words: Trade, diplomatic job, commercial diplomatic training: The American foreign service institute and the Oxford program for foreign services, current Arab training in commercial diplomacy: Egypt, Sudan, Jordan, and Oman, Saudi Arabia Institue of Diplomtic studies, suggested programs for trade Diplomat: Training.

* Assistant Professor, Institute of Diplomatic Studies, Kingdom of Saudi Arabia.