



**Bilateral Economic Agreements and Their Impact on Geo-Economic Influence: A  
Case Study of Türkiye-Africa**

**<sup>1</sup> Dr. Fatima Hassan Jassim**

**<sup>1</sup> Nahrain University / College of Political Science**

**Abstract:**

This study presents a theoretical-analytical approach to explaining how bilateral economic agreements are used as a tool to enhance geo-economic influence, with an interpretive application to Turkish-African relations. The study relies on a narrative review of peer-reviewed Arabic and English literature to construct a conceptual framework for geo-economics, its tools, actors, and its positioning within the theories of structural power and unequal interdependence. The study frames bilateral agreements within an institutional structure encompassing trade, investment, taxation, finance, and logistics connectivity, linking legal texts to enforcement mechanisms and governance.

The study categorizes the types of Turkish-African agreements (free/preferential trade agreements, investment protection and promotion agreements, double taxation avoidance agreements, sectoral memoranda of understanding, and financing and guarantee arrangements) and identifies their implementation tools (joint committees, arbitration, customs cooperation, and transportation networks). The study proposes a channels of influence model that transforms agreements into influence through four interconnected channels: trade, supply chains, and corporate positioning; direct investment, technology transfer, and capacity building; infrastructure, development finance, and development diplomacy; and institutional soft influence (education, culture, and business councils). The study analyzes the moderating determinants of influence in the African context, highlighting the role of governance, stability, regional integration (such as the AfCFTA), and major power competition in enhancing or inhibiting influence. The study explores the network of Turkish actors (the Ministry of Foreign Affairs and Trade, TİKA, DEİK, Eximbank, and the private sector), their African counterparts, and regional blocs as implementing levers for agreements.

The findings confirm that bilateral agreements establish a codified interdependence that gives influence sustainability and credibility, and demonstrate that the synergy of the four channels creates a "strategic multiplier" that exceeds the impact of each channel alone. The study demonstrates the ability of a middle power like Turkey to punch above its weight through a coordinated set of tools. It also highlights structural and contextual limitations (resource constraints, the fragility of some environments, and trade imbalances that require corrective flexibility). The study recommends that African decision-makers strengthen their negotiating capacities, safeguard mechanisms, transparency, regional alignment, and the requirement of technology transfer. It also recommends that Turkish decision-makers focus on the quality and sustainability of agreements, deepen joint manufacturing, expand multilateral partnerships, and integrate sustainability and social responsibility. The study acknowledges its limitations as a theoretical study based on secondary sources and proposes subsequent paths for comparative, field, and quantitative research, future scenarios, and digital sectors. The study offers a theoretical contribution with an explanatory channel model and a practical contribution with policy recommendations to help design more balanced, equitable, and sustainable agreements.

**1: Email:**

[Fatima.hassan@nahrainuniv.edu.iq](mailto:Fatima.hassan@nahrainuniv.edu.iq)

**2: Email:**

DOI

<https://doi.org/10.37651/aujpls.2025.164994.1587>

**Submitted: 2/9/2025**

**Accepted: 24/9/2025**

**Published: 1/03/2026**

**Keywords:**

Geo-economics  
Bilateral Agreements  
Turkey–Africa  
Trade and Investment  
Infrastructure  
Development Diplomacy  
Governance  
AfCFTA.

©Authors, 2026, College of Law  
University of Anbar. This is an open-  
access article under the CC BY 4.0  
license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية وأثرها في النفوذ الجيو-اقتصادي: دراسة حالة تركيا-أفريقيا

م.د. فاطمة حسن جاسم

جامعة النهرين / كلية العلوم السياسية

### الملخص:

تُقدّم الدراسة مقارنةً نظرية-تحليلية لتفسير كيفية توظيف الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية كأداة لتعزيز النفوذ الجيو-اقتصادي، مع تطبيق تفسيري على العلاقات التركية-الأفريقية. وتعتمد الدراسة مراجعةً سرديّةً للأدبيات المحكّمة بالعربية والإنجليزية، بغرض بناء إطار مفاهيمي للجيو-اقتصاد وأدواته وفواعله وتموضعه ضمن نظريات القوة البنيوية والاعتماد المتبادل غير المتكافئ. وتُوطّر الدراسة الاتفاقيات الثنائية داخل بنية مؤسسية تشمل التجارة والاستثمار والضرائب والتمويل والربط اللوجستي، بما يربط النصوص القانونية بآليات النفاذ والإنفاذ والحوكمة.

وتُصنّف الدراسة أنماط الاتفاقيات التركية-الأفريقية (اتفاقات التجارة الحرة/التفضيلية، اتفاقات حماية وتشجيع الاستثمار، اتفاقات تجنّب الازدواج الضريبي، مذكرات التفاهم القطاعية، وترتيبات التمويل والضمان) وتُبيّن أدواتها التنفيذية (اللجان المشتركة، التحكيم، التعاون الجمركي، وشبكات النقل). وتُقدّم الدراسة نموذج قنوات تأثير يُحوّل الاتفاقيات إلى نفوذ عبر أربع قنوات مترابطة: قناة التجارة وسلاسل التوريد وتموضع الشركات؛ وقناة الاستثمار المباشر ونقل التكنولوجيا وبناء القدرات؛ وقناة البنية التحتية والتمويل التنموي ودبلوماسية التنمية؛ وقناة النفوذ الناعم المؤسسي (التعليم، الثقافة، مجالس الأعمال). وتحلّل الدراسة محدّدات الأثر المعدّلة في السياق الأفريقي، إذ تُبرز دور الحوكمة والاستقرار والاندماج الإقليمي (كـ AfCFTA) وتنافس القوى الكبرى في تعزيز التأثير أو كبحه. وتُستعرض الدراسة شبكة الفاعلين الأتراك (الخارجية والتجارة، Eximbank، DEIK، TIKا، والقطاع الخاص) ونظراءهم الأفارقة والتكتلات الإقليمية بوصفهم روافع تنفيذية للاتفاقيات.

وتؤكّد النتائج أنّ الاتفاقيات الثنائية تُرسّخ اعتماداً متبادلاً مُقنّناً يمنح النفوذ استدامةً ومصداقية، وتبرهن أنّ تآزر القنوات الأربع يخلق «مضاعفاً استراتيجياً» يفوق أثر كل قناة منفردة. وتُظهر الدراسة قدرة قوة متوسطة كتركيا على صناعة نفوذ يفوق وزنها عبر حزمة أدوات متناسقة، وتلفت في المقابل إلى حدود بنيوية

وسياقية (قيود الموارد، هشاشة بعض البيئات، اختلالات تجارية تستدعي مرونةً تصحيحية). وتوصي الدراسة صنّاع القرار الأفارقة بتعزيز القدرات التفاوضية وآليات الحماية والشفافية والمواءمة الإقليمية واشتراط نقل التكنولوجيا، كما توصي صانع القرار التركي بالتركيز على جودة الاتفاقيات واستدامتها، وتعميق التصنيع المشترك، وتوسيع الشراكات المتعددة، وإدماج الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية. وتقرّ الدراسة بحدودها بوصفها بحثاً نظرياً قائماً على مصادر ثانوية، وتقدّم مساراتٍ لاحقةً لبحوث مقارنة وميدانية وقياسية وسيناريوهات مستقبلية وقطاعات رقمية. وتقدّم الدراسة مساهمةً نظريةً بنموذج قنوات تفسيرية، ومساهمةً تطبيقيةً بتوصياتٍ سياساتية تُعين على تصميم اتفاقياتٍ أكثر توازناً وعدالةً واستدامة.

### الكلمات المفتاحية:

الجيو-اقتصاد؛ الاتفاقيات الثنائية؛ تركيا-أفريقيا؛ التجارة والاستثمار؛ البنية التحتية؛ دبلوماسية التنمية؛ الحوكمة؛ AfCFTA..

### المقدمة

تكشف التحوّلات البنيوية في الاقتصاد السياسي العالمي انتقالَ مركز الثقل من أدوات القوة الصلبة إلى ترسانةٍ جيو-اقتصادية تُسخر التجارة والاستثمار والتمويل والربط اللوجستي لهندسة النفوذ. وتُبرز الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية، بما تمتلكه من قابلية تصميم مرنة وآليات نفاذٍ وإنفاذٍ متدرجة، أداةً مركزيةً في هذا التحوّل لأنها تعيد تشكيل الحوافز، وتعمّق الاعتمادية المتبادلة، وتُرسخ قنوات تأثير طويلة الأمد. وتقدّم العلاقات التركية-الأفريقية مثالاً دالاً على هذه الدينامية؛ إذ راکمت أنقرة خلال العقدین الأخيرین شبكةً متنامية من اتفاقات التجارة والاستثمار والضرائب والتعاون القطاعي، ووسّعت حضور الشركات والتمويل والممرات الجوية والبحرية عبر قطاعاتٍ متفاوتة الحساسية. وتحقّق هذه الحركة المتسارعة مقاربةً تحليليةً تتجاوز سرد الوقائع إلى تفكيك منطق تحويل البنود التعاقدية إلى نفوذٍ فعلي، ورصد المحددات المؤسسية والحوكومية والإقليمية التي تُعزّز الأثر أو تُقيّده. وتقدّم الدراسة تمهيداً نظرياً ومفاهيمياً للجيو-اقتصاد وأدواته، وتقارب أنماط الاتفاقيات الثنائية التركية-الأفريقية وأدواتها التنفيذية، وتستخلص من الأدبيات درساً مقارناً يوضّح أين تتكفّف مكاسب الشراكة وأين تتولّد مخاطر عدم التوازن. وتستهدف هذه المقاربة، في الختام، إسناد نقاش سياساتيّ عملي يُعين الأطراف على تصميم اتفاقياتٍ متوازنة تُضاعف المنافع المشتركة وتُقلّل تكاليف الاختلال، وتفتح مسارات تعاونٍ مستدامة داخل القارّة ومع شركائها. ويغطي هذا البحث الفترة الممتدة من عام 2003 - تاريخ إعلان تركيا لاستراتيجيتها الأولى تجاه أفريقيا - حتى عام 2023، مما يتيح تقييماً شاملاً لعقدین من التطور في العلاقات التركية-الأفريقية.

**أولاً: أهمية الدراسة ودوافعها العلمية والعملية**

تُسهم هذه الدراسة في فهم الدور المتنامي للاقتصاد في تعزيز النفوذ السياسي على الساحة الدولية، من خلال التركيز على الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية كأداة جيو-اقتصادية. برز النفوذ الجيو-اقتصادي في العقود الأخيرة كوسيلة رئيسية تنافس من خلالها الدول على السلطة والتأثير، عبر توظيف الأدوات الاقتصادية لتحقيق أهداف جيوسياسية. وتمثل العلاقات التركية-الأفريقية ميداناً حيويًا لدراسة هذا التوجّه، نظرًا لما شهدته من توسّع ملحوظ في الروابط التجارية والاستثمارية والتنمية منذ مطلع الألفية. الدافع العلمي لهذه الدراسة ينبع من الحاجة لسد فجوة معرفية حول كيفية تحويل تركيا لعلاقاتها الاقتصادية مع دول أفريقية إلى نفوذ استراتيجي ملموس. من الناحية العلمية، تسعى هذه الدراسة إلى سد الفجوة المعرفية التي أشار إليها كل من أوزكان (٢٠١٩) و بليشتا (٢٠٢٠) حول غياب دراسات منهجية تركز على دور الاتفاقيات الثنائية تحديداً في بناء النفوذ الجيو-اقتصادي، حيث ركزت الأدبيات السابقة على السياسات العامة دون تحليل مفصل لآليات عمل هذه الاتفاقيات.

**ثانياً: إشكالية البحث وأسئلته**

تتمحور إشكالية البحث حول كيفية إسهام الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية بين تركيا والدول الأفريقية في تعزيز نفوذ تركيا الجيو-اقتصادي في القارة الأفريقية، وما يترتب على ذلك من آثار على شركائها الأفارقة. ينبثق عن هذه الإشكالية عدد من الأسئلة الرئيسية والفرعية.

يتمثل السؤال الرئيس في:

**كيف تستخدم تركيا الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية كأداة لبناء نفوذ جيو-اقتصادي في أفريقيا؟**

وبشكل أدق، يسعى هذا البحث للإجابة على الأسئلة التالية:

١. ما أنماط وأدوات الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية بين تركيا والدول الأفريقية؟
٢. ما قنوات التأثير الجيو-اقتصادي لهذه الاتفاقيات في تعزيز النفوذ التركي؟
٣. ما المحددات والنتائج المترتبة على هذا النفوذ الجيو-اقتصادي؟

**ثالثاً: أهداف الدراسة العامة والخاصة**

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف العامة والخاصة. على المستوى العام، تسعى إلى إثراء الأدبيات النظرية حول مفهوم الجيو-اقتصاد عبر دراسة حالة معاصرة تسلط الضوء على التفاعل بين الاقتصاد والسياسة في بعده الدولي. كما تهدف إلى توضيح دور الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية كأداة قوة ناعمة/صلبة ضمن استراتيجيات الدول الصاعدة. أما الأهداف الخاصة فتشمل:

١. بناء إطار نظري متكامل لفهم النفوذ الجيو-اقتصادي وآلياته
٢. تصنيف وتحليل الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية التركية-الأفريقية
٣. اختبار قنوات النفوذ التركي من خلال البيانات التجارية والاستثمارية

#### ٤. استنتاج النتائج العلمية وتقديم التوصيات العملية لصناع القرار رابعاً: فرضية الدراسة ومؤشراتها الدالة

تقوم هذه الدراسة على الفرضية التالية: "إذا توافرت بيئة تمكينية تتضمن الحوكمة الرشيدة والاستقرار السياسي والتكامل الإقليمي، فإن الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية تتحول إلى أداة فعالة لبناء نفوذ جيو-اقتصادي تركي مستدام في أفريقيا".

ويمكن قياس هذه الفرضية من خلال المؤشرات التالية:

- نمو حجم التجارة الثنائية بمعدل لا يقل عن ١٥% سنوياً
- زيادة الاستثمارات التركية المباشرة بنسبة ٢٠% سنوياً
- تحسن مؤشر النفاذ للأسواق الأفريقية للشركات التركية

#### خامساً: منهجية البحث (مراجعة أدبيات سردية)

تعتمد الدراسة منهجية كيفية بحثة قوامها المراجعة السردية للأدبيات وتحليل مضمون المصادر الثانوية المتاحة. تم جمع البيانات والمعلومات من دراسات سابقة منشورة في دوريات علمية محكمة باللغتين العربية والإنجليزية، بالإضافة إلى تقارير مؤسسية وإحصاءات رسمية ذات صلة بتركيا وأفريقيا. وجرى توظيف إطار نظري يجمع بين منظور الجيو-اقتصاد ومنهج التحليل المؤسسي لفهم كيفية صياغة وتنفيذ الاتفاقيات الاقتصادية. تم تفكيك موضوع البحث إلى محاور نظرية وتطبيقية بحسب خطة الدراسة (المباحث والفصول المحددة)، ثم سُردت نتائج الدراسات السابقة بشكل نقدي لتحديد ما تراكم من معرفة وما تبقى من فجوات بحثية. وبما أن البحث نظري بالأساس، فإن المنهجية تتجنب الدخول في استبيانات ميدانية أو نماذج قياس إحصائي، وتركز بدلاً من ذلك على التحليل الاستنتاجي لاستنباط العلاقات بين المتغيرات بناءً على شواهد الحالات ودراسات المقارنة. هذا الأسلوب يسمح ببناء نموذج تفسيري يستند إلى الأدبيات ووقائع الحالة التركية-الأفريقية، يمكن اختباره أو تطويره في أبحاث مستقبلية. اعتمد البحث كذلك مبدأ التعددية المصدرية لتعزيز الموثوقية، فتمت الاستعانة بمراجع أكاديمية متنوعة تغطي جوانب الجيو-اقتصاد والاقتصاد السياسي الدولي والعلاقات التركية-الأفريقية، لضمان شمولية النظرة وتفادي التحيز لمصدر واحد.

### I. المبحث الأول

#### الإطار النظري والمفاهيمي ومراجعة الأدبيات

#### I.أ. المطلب الأول

#### الجيو-اقتصاد – المفهوم والأدوات والفواعل وتموضعه ضمن نظريات القوة

ظهر مفهوم الجيو-اقتصاد (Goeconomics) للتعبير عن التكامل بين الاقتصاد والجغرافيا السياسية في صياغة استراتيجيات القوة الحديثة. استخدم إدوارد لوتواك (Luttwak) هذا المصطلح لأول مرة عام ١٩٩٠ وعرفه بأنه "استمرار لمنطق الصراع لكن

بأدوات الاقتصاد بدلاً من الأدوات العسكرية"<sup>(1)</sup>؛ أي أن الدول باتت تمارس التنافس والصراع على النفوذ عبر رأس المال والتجارة والتكنولوجيا بدلاً من المدافع والجيوش. ويعتبر روبرت بلاكويل وجنيفر هاريس الجيو-اقتصاد بمثابة "استخدام الأدوات الاقتصادية لتعزيز المصالح الوطنية وإنتاج نتائج جيوسياسية مفيدة، مع مراعاة تأثيرات تصرفات الآخرين الاقتصادية على الأهداف الجيوسياسية للدولة"<sup>(2)</sup>. هذا التعريف قريب من مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية أو الإكراه الاقتصادي المعروف أيضًا في أدبيات "فن الحكم الاقتصادي"<sup>(3)</sup>.

أدوات الجيو-اقتصاد تشمل طيفاً واسعاً من السياسات والإجراءات، أبرزها: الاتفاقيات التجارية والتعريفات الجمركية التفضيلية، العقوبات الاقتصادية، مساعدات التنمية والقروض الميسرة، الاستثمار الأجنبي الموجه استراتيجياً، السيطرة على سلاسل التوريد للموارد الحيوية، واستخدام التقنية والمعرفة كسلاح اقتصادي. على سبيل المثال، تُعد مبادرة الحزام والطريق الصينية نموذجاً لجيو-اقتصاد قائم على تمويل البنية التحتية لربط الدول بالصين وزيادة نفوذها. كذلك برزت التقنيات المتقدمة (كالجيل الخامس والذكاء الاصطناعي) كأدوات تنافس جيو-اقتصادي بين الدول الكبرى<sup>(4)</sup>.

أما الفواعل في ميدان الجيو-اقتصاد فلم تعد تقتصر على الدول وحدها، بل تشمل أيضاً الشركات الكبرى متعددة الجنسيات والمؤسسات المالية وحتى بعض الوكالات الإنمائية. فقد تبوأَت الشركات التكنولوجية مثلاً موقعاً يمكنها من التأثير في موازين القوى (مثل دور شركة TSMC التايوانية في صناعة أشباه الموصلات عالمياً)<sup>(5)</sup>. بعبارة أخرى، بات القطاع الخاص شريكاً في صياغة النفوذ إلى جانب الدول، حيث تستخدم الحكومات قدرات شركاتها لدعم مصالحها (كما تفعل تركيا عبر تشجيع شركات المقاولات والبنى التحتية للعمل في أفريقيا ضمن رؤيتها الاستراتيجية).

(1) Klement, J. (2021). *Geo-economics: The interplay between geopolitics, economics, and investments*. CFA Institute Research Foundation. Retrieved from <https://www.cfainstitute.org/sites/default/files/-/media/documents/book/rf-publication/2021/geo-economics-full.pdf>

(2) Luttwak, E. N. (1990). From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. *The national interest*, (20), 17-23.

(3) Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016). *War by other means: Geoeconomics and statecraft*. Harvard University Press.

(4) Lee, J. (2024). Geoeconomics defines a new phase of international competition. *UC Institute on Global Conflict and Cooperation*. Retrieved from <https://ucigcc.org/blog/geoeconomics-defines-a-new-phase-of-international-competition>

(5) Lee, J. (2024). Ibid.

(6) Lee, J. (2024). Ibid.

من الناحية النظرية، يستند مفهوم الجيو-اقتصاد إلى رؤى المدرسة الواقعية في العلاقات الدولية التي تؤكد مركزية القوة والمصلحة في سلوك الدول. إذ يرى الواقعيون الجدد أن التنافس الدولي يأخذ أشكالاً متغيرة تبعاً لتحولات البيئة الدولية – فبعد الحرب الباردة تصاعد دور الاقتصاد نسبةً للعسكر. ومع ذلك، يجادل بعض الباحثين (خاصة من مدرسة الجيوبوليتيك النقدي) بأن الجيو-اقتصاد ليس سوى امتداد للفكر الواقعي التقليدي بطريقة "مبسطة" تركز على الماديات وإهمال الأبعاد الأخرى. لكن دراسات حديثة أوضحت أن للجيو-اقتصاد قيمة تحليلية مضافة، تتمثل في فهم توزيع القدرات في النظام الدولي استناداً لعوامل اقتصادية وتكنولوجية وجغرافية<sup>(1)</sup>. وعليه، يمكن تموضع الجيو-اقتصاد كنظير مكمل لمفهوم القوة الناعمة الذي طرحه جوزيف ناي، لكن مع تركيز على الموارد الاقتصادية والمالية كوسيلة للإقناع أو الضغط، مما يجعله أيضاً أداة من أدوات القوة الذكية التي تجمع بين الترغيب الاقتصادي والترهيب الضمني بفعل الاعتماد المتبادل.

يتقاطع الجيو-اقتصاد مع نظريات القوة في عدة نقاط. فمثلاً، مفهوم القوة البنوية له Susan Strange يرتبط بقدرة دولة ما على تشكيل الهياكل الاقتصادية العالمية (كقواعد التجارة والتمويل) بما يخدم مصالحها. كذلك يرتبط الجيو-اقتصاد بمفهوم الاعتماد المتبادل غير المتكافئ لدى ني وكيهواني، حيث يمكن للدولة الأقوى اقتصادياً أن تملّي شروطها على الشريك الأضعف إذا كان هذا الأخير أكثر اعتماداً على العلاقة الاقتصادية<sup>(2)</sup>. في حالة تركيا وأفريقيا، سنرى كيف تسعى أنقرة لتقليل اعتمادها على مصادر أخرى (كالطاقة) عبر علاقاتها الأفريقية، وفي المقابل قد تزيد اعتماد بعض الدول الأفريقية على السلع والاستثمارات التركية. ومن منظور تصنيفات استراتيجيات القوى الإقليمية، يمكن اعتبار النهج التركي أقرب إلى النهج النيوميركانتلي (الجديد التجاري) الذي أشار إليه ويغل<sup>(3)</sup> – حيث تحاول تركيا تحقيق مكاسب متبادلة تجارياً ولكن مع الحفاظ على أفضلية تنافسية لصالحها في الأسواق الأفريقية، دون السعي إلى هيمنة صريحة أو نهج إمبريالي<sup>(4)</sup>. هذا التوازن الدقيق بين التعاون والتنافس يضع الاستراتيجية التركية في موقع وسط بين الليبرالية المؤسسية (الساعية للمنفعة المشتركة) والواقعية الجديدة (الساعية لتكريس النفوذ أحادياً).

(1) Lee, J. (2024). Ibid.

(2) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). *African Union - Turkey Partnership Joint Implementation Report, 2015-2017, 12 February 2018 / Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs*. Mfa.gov.tr. [https://www.mfa.gov.tr/african-union---turkey-partnership-joint-implementation-report\\_-2015-2017\\_-12-february-2018\\_en.en.mfa](https://www.mfa.gov.tr/african-union---turkey-partnership-joint-implementation-report_-2015-2017_-12-february-2018_en.en.mfa)

(3) يتبنى النموذج التركي ما يمكن تسميته بـ"النهج النيوميركانتلي" كما وصفه كوركماز (2018) في دراسته حول السياسة الاقتصادية التركية الخارجية، حيث تسعى الدولة إلى استخدام القوة الاقتصادية لتحقيق أهداف جيوسياسية واستراتيجية.

(4) Wigell, M. (2015). Conceptualizing regional powers' geoeconomic strategies: neo-imperialism, neo-mercantilism, hegemony, and liberal institutionalism. *Asia Europe Journal*, 14(2), 135–151. <https://doi.org/10.1007/s10308-015-0442-x>

## I.ب. المطلب الثاني

## الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية – التعريف والأنماط وآليات النفاذ والإنفاذ

تشير الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية إلى أي اتفاق رسمي مكتوب بين دولتين ينظم علاقاتهما الاقتصادية والتجارية والاستثمارية. يأخذ هذا المصطلح عادة شكل معاهدات أو بروتوكولات تغطي موضوعات محددة مثل التجارة أو حماية الاستثمار أو الضرائب أو التعاون التنموي. من الناحية القانونية، هي عقود دولية ملزمة لطرفيها، تنشئ التزامات متبادلة وتكسب حقوقاً للطرفين وفق مبدأ المعاملة بالمثل. وتتميز بأنها ثنائية (بين دولتين) خلافاً للاتفاقيات متعددة الأطراف التي تشمل عدة دول مثل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. أنماط الاتفاقيات الثنائية في المجال الاقتصادي متعددة، ويمكن تصنيفها إلى فئات رئيسية:

أنماط الاتفاقيات الثنائية في المجال الاقتصادي متعددة، ويمكن تصنيفها إلى فئات رئيسية:

• **اتفاقيات التجارة التفضيلية أو الحرة (FTAs):** تهدف إلى تخفيض الرسوم الجمركية والحواجز أمام تدفق السلع والخدمات بين البلدين، وقد تصل إلى التحرير الكامل للتجارة بينهما. مثلاً وقّعت تركيا اتفاقيات تجارة حرة مع كلٍّ من تونس والمغرب ومصر وموريشيوس والسودان في أفريقيا<sup>(١)</sup>. هذه الاتفاقيات توسّع نفاذ الصادرات إلى أسواق كل طرف وتزيد التبادل التجاري.

• **اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار (BITs):** وهي المعاهدات الثنائية لحماية الاستثمارات المتبادلة؛ تنص على ضمانات للمستثمر الأجنبي (كالتعويض عند التأميم وحماية من المعاملة التمييزية) إضافة إلى آلية تسوية نزاعات (غالباً بالتحكيم الدولي). أبرمت تركيا ما لا يقل عن ٢٦ اتفاقية ثنائية لحماية الاستثمار مع دول أفريقية<sup>(٢)</sup>، بهدف طمأنة القطاع الخاص التركي وتسهيل دخوله لتلك الأسواق.

• **اتفاقيات تجنّب الازدواج الضريبي:** لتفادي فرض ضريبة مزدوجة على نفس الدخل أو الأرباح من قبل الدولتين. وقّعت تركيا ١١ اتفاقية من هذا النوع في أفريقيا<sup>(٣)</sup>، لتشجيع الأعمال عبر الحدود وتسهيل حركة رؤوس الأموال.

(1) Özkardeşin, S. (2023, December 20). *Turkey's approach to Africa can shed light on NATO's future engagement on the continent*. Atlantic Council. <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/turkeysource/turkeys-approach-to-africa-can-shed-light-on-natos-future-engagement-on-the-continent/>

(2) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(٣) المرجع السابق.

• **مذكرات تفاهم قطاعية وترتيبات تمويلية:** تشمل مذكرات تفاهم للتعاون في قطاعات محددة (كالزراعة، الصحة، التعليم، الدفاع) وترتيبات التمويل الائتماني (مثل اتفاقيات بين المصارف أو وكالات الائتمان التصديري). على سبيل المثال، تقدّم مصرف إكسيم التركي خطوط ائتمان لعدة دول أفريقية ضمن اتفاقيات تمويل مشاريع تنموية<sup>(1)</sup>. كذلك تم توقيع مذكرات حول التعاون الفني والتنمية عبر وكالة التنسيق والتعاون التركية (تيكا TIKa) مع نظيراتها في الدول الأفريقية.

• **اتفاقيات إنشاء مناطق أو مراكز اقتصادية:** مثل اتفاق تركيا مع جيبوتي لإنشاء منطقة تجارة حرة تركية هناك، واتفاق مشابه مقترح مع السودان لإقامة منطقة زراعية/اقتصادية خاصة<sup>(2)</sup>. هذه الاتفاقيات تتجاوز التجارة التقليدية إلى استثمارات إستراتيجية على الأرض.

• **اتفاقيات خدمات ونقل ولوجستيات:** وتشمل اتفاقات الطيران المدني (حقوق الهبوط والتشغيل لشركات الطيران)، والنقل البحري، والتعاون في البنية التحتية اللوجستية (الموانئ والممرات). مثال ذلك اتفاقيات تركيا مع عدد من الدول لتسيير رحلات الخطوط التركية التي باتت تغطي ٥٤ مدينة أفريقية<sup>(3)</sup>. وأيضًا اتفاقيات تشغيل الموانئ (كما تولت شركات تركية إدارة ميناء مقديشو في الصومال بموجب اتفاق).

يظهر من خلال المراجعة أعلاه، فيما يخص آليات النفاذ والإنفاذ لهذه الاتفاقيات؛ تمر الاتفاقية بعد تفاوضها وتوقيعها عبر إجراءات داخلية لكل دولة (كالمصادقة البرلمانية والتصديق) لتدخل حيّز النفاذ رسميًا. كثير من الاتفاقيات التركية-الأفريقية نصّت على دخولها حيّز التنفيذ فور تبادل وثائق التصديق. النفاذ (Entry into force) يعني بدء التزامات الطرفين بالتطبيق. أما الإنفاذ (Enforcement) فيعني التأكد من التزام كلا الطرفين وتنفيذ بنود الاتفاقية فعليًا. لتحقيق ذلك، غالبًا ما تتضمن الاتفاقيات الاقتصادية آليات متابعة وحل نزاعات. على سبيل المثال، تحتوي معظم اتفاقيات التجارة الحرة على لجان مشتركة لمراقبة التنفيذ وتبادل المعلومات التجارية، وعلى بنود لتسوية النزاعات عبر المشاورات ثم التحكيم إن لزم الأمر. وبالمثل، اتفاقيات الاستثمار تمنح المستثمر حق اللجوء إلى التحكيم الدولي (مثل مركز إكسيد ICSID) ضد الدولة المضيفة عند انتهاك حقوقه. هذه الآليات تعزّز القابلية للإنفاذ وتجعل الاتفاقيات ذات مصداقية أعلى لأنه يمكن الاحتكام إليها عند الخلاف. فضلًا عن ذلك، بعض الاتفاقيات تشمل بنود "شرط الأمة الأكثر رعاية" و"المعاملة الوطنية" لضمان عدم تقييد المزايا.

(١) المرجع السابق.

(٢) عباس، جيهان عبد السلام. "التقارب التركي الإفريقي: المسارات والتحديات". جامعة القاهرة، (٢٠٢٤):

<https://shorturl.at/oRamW>

(3) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

## تطور التجارة التركية-الأفريقية (٢٠٠٣-٢٠٢٣)

معدل النمو %	الإجمالي (مليار \$)	الواردات (مليار \$)	الصادرات (مليار \$)	١ لسنة
-	5.4	2.6	2.8	2003
127.8	12.3	5.1	7.2	2008
67.5	20.6	8.9	11.7	2013
41.3	29.1	11.8	17.3	2018
25.4	36.5	15.3	21.2	2023

المصدر: وزارة التجارة التركية، تقرير التجارة الخارجية ٢٠٢٣

وفي مجال الاستثمار، بلغ حجم الاستثمارات التركية المباشرة في إثيوبيا ٢.٣ مليار دولار خلال الفترة ٢٠١٥-٢٠٢٣، تركزت في قطاعات النسيج (٤٥%) والزراعة (٣٠%) والخدمات (٢٥%). أما في الجزائر، فوصلت الاستثمارات التركية إلى ١.٨ مليار دولار، موزعة على البناء والإنشاءات (٦٠%) والطاقة المتجددة (٢٥%) والصناعات الغذائية (١٥%).

من الجدير بالذكر أن نجاح الإنفاذ يعتمد أيضاً على قدرة الدولة ومؤسساتها. فالدول الأفريقية ذات البيروقراطية الضعيفة قد تواجه صعوبة في تطبيق التزاماتها بالكامل رغم نواياها الحسنة، ما قد يؤدي إلى إحباط الشريك الآخر أو نزاعات. كما أن عدم التكافؤ الاقتصادي قد يخلق إغراءً لدى الطرف الأقوى لإعادة التفاوض إذا شعر بعدم التوازن في المكاسب - كما حدث عندما طلبت المغرب إعادة النظر في اتفاقية التجارة الحرة مع تركيا بسبب عجز تجاري متزايد لصالح تركيا وإضرار بصناعات نسيج محلية، مما أدى إلى تعديل الاتفاق بفرض رسوم حماية مؤقتة على المنسوجات التركية عام ٢٠٢٠<sup>(١)</sup>. هكذا، فإن الإنفاذ الفعلي للاتفاقيات لا يتعلق فقط بالنص القانوني بل يتأثر بموازن القوى وبالاعتبارات السياسية والاقتصادية المتغيرة.

Faouzi, A. (2025, June 19). *Morocco to Review Free Trade Agreement with (١) Turkiye as Trade Deficit Soars*. Morocco World News. <https://www.morocoworldnews.com/2025/06/218436/morocco-to-review-free-trade-agreement-with-turkiye-as-trade-deficit-soars/>

## I.ج. المطلب الثالث

## نموذج تفسيري لقنوات تحويل الاتفاقيات إلى نفوذ جيو-اقتصادي

لبناء نموذج نظري يفسر كيفية تحويل الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية إلى نفوذ جيو-اقتصادي، يمكننا تصور قنوات تأثير أساسية تنبثق عن تنفيذ تلك الاتفاقيات. يستند النموذج إلى فرضية أن الاتفاقيات توفر إطاراً مؤسسياً لتعزيز التدفقات الاقتصادية (التجارة، الاستثمار، التمويل، إلخ)، وهذه التدفقات بدورها تخلق اعتماديات متبادلة (Asymmetrical Interdependence) يمكن أن يستثمرها الطرف المبادر (تركيا في حالتنا) لتحقيق نفوذ سياسي أو استراتيجي. نحدد أربع قنوات رئيسية:

أ. **قناة التجارة وسلاسل التوريد:** تحرير التجارة الثنائية (مثلاً عبر اتفاقية تجارة حرة) يؤدي إلى زيادة واضحة في حجم التبادل التجاري واتساع تشابك سلاسل الإمداد بين الدولتين. وفق النموذج، إذا أصبحت دولة ما سوقاً رئيسية لصادرات دولة أخرى أو مورداً أساسياً لسلع استراتيجية، فإن الطرف المصدّر يكتسب نفوذاً عبر ورقة الوصول إلى الأسواق. أي أن الاعتماد التجاري يمنحه قدرة ضغط؛ كأن يهدد بسحب الامتيازات التجارية أو يستغل اعتماد الدولة الأخرى على سلع معينة. بالمقابل يمكن أيضاً للطرف المستورد ذو السوق الكبيرة أن يفرض شروطه (وهذا يعتمد على هيكل الاعتماد). في الحالة التركية-الأفريقية، نمو التجارة سبعة أضعاف بين 2003 و 2024 (من \$5.4 مليار إلى \$36.5 مليار) مؤشرٌ على تعاضد التشابك<sup>(1)</sup>. النموذج يفترض أن تركيا، بمساعدتها للدول الأفريقية على زيادة صادراتها إليها (مثل الإعفاءات الجمركية أو تسهيل الواردات من أفريقيا) وبزيادة وجود سلعها في الأسواق الأفريقية، تبني رصيماً من التأثير: فالتاجر التركي في أفريقيا يصبح سفيراً اقتصادياً، والشركات المحلية قد تضغط على حكوماتها للحفاظ على العلاقة مع تركيا للاستمرار في الاستفادة تجارياً.

ب. **قناة الاستثمار ونقل التكنولوجيا:** الاتفاقيات الثنائية التي تحمي الاستثمار وتمنح حوافز ضريبية تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI). عندما تستثمر دولة (أ) في قطاعات حيوية بدولة (ب)، فإن ذلك يولد مصالح طويلة الأمد ويخلق شبكات نفوذ عبر رجال الأعمال والشركات. الشركات المستثمرة قد تنقل معها تكنولوجيا ومعرفة إدارية تبني قدرات محلية وترسخ حضورها. ووفق النموذج، تصبح هذه الأصول أدوات نفوذ؛ إذ تستطيع الدولة المستثمرة كسب ود النخب الاقتصادية، والتأثير على القرارات عبر

(1) Anadolu Agency. (2025). Turkish businesspeople invest \$2.3B, employ 35K workers in Africa. Anadolu Agency. Retrieved from <https://www.aa.com.tr/en/economy/turkish-businesspeople-invest-23b-employ-35k-workers-in-africa/3658743>

العلاقات الشخصية والمؤسسية التي تنشأ في السياق التركي-الأفريقي، نلاحظ افتتاح مصانع تركية (مثال: مصنع نسيج "أيكاً" في إثيوبيا، واستثمارات توسيال في الحديد بالجزائر) و ٤٥ مجلس أعمال تركي-أفريقي تم تأسيسها لتعزيز الشبكات التجارية<sup>(1)</sup>. تلك الاستثمارات تُترجم إلى نفوذ إذا احتاجت الدول الأفريقية للمزيد من رأس المال أو التقنية التركية لتحقيق خططها التنموية، مما يجعل موقف تركيا تفاوضياً أقوى (فهي ليست مجرد مصدر سلع، بل شريك في الإنتاج المحلي). إضافة لذلك، عبر التدريب وبناء القدرات (سواء من خلال الشركات أو عبر منح دراسية وبرامج تدريب تركية لآلاف الأفارقة<sup>(2)</sup>)، تنشأ نخبة محلية متأثرة ومتعاطفة مع تركيا وقادرة على فهم لغتها وثقافتها، مما يسهل التواصل والتأثير السياسي في المدى البعيد.

**ت. قناة البنية التحتية والتمويل التنموي:** الاتفاقيات التي تتعلق بمشاريع البنية التحتية (طرق، موانئ، مطارات، كهرباء) أو القروض التنموية تولد نفوذاً من نوع آخر يسمى أحياناً دبلوماسية التنمية. فعندما تقوم دولة باستثمار موارد كبيرة في مشاريع تنموية داخل دولة أخرى، تُصبح هذه المشاريع رموزاً لنفوذها ومرتكزات لعلاقة طويلة المدى. الجهات الممولة مثل البنوك التنموية أو بنوك التصدير تحصل على نفوذ عبر الديون (كما يتضح في حالات "دبلوماسية الدين"). وفي حالة تركيا، لعبت شركات المقاولات التركية دوراً محورياً في أفريقيا، حيث نفذت أكثر من ١١٥٠ مشروعاً بقيمة تقارب \$٦٠ مليار بحلول 2017 - ووصلت بحلول ٢٠٢٣ إلى ١٨٦٤ مشروعاً بقيمة \$٨٥ مليار<sup>(3)</sup> ثم \$٩٧.٥ مليار بنهاية ٢٠٢٤<sup>(4)</sup>. هذه الأرقام تعني أن بنى تحتية حيوية (مطارات مثل مطار داكار ومقديشو، طرق في عدة دول، سدود كما في جيبوتي) أصبحت مرتبطة بعطاءات تركية وتمويل تركي. النموذج يفسر أن تركيا تكسب نفوذاً مزدوجاً هنا: نفوذ اقتصادي من خلال فوائد العقود وارتباط الاقتصادات المحلية بالبنية التركية، ونفوذ سياسي معنوي يتمثل في الامتنان الشعبي أو الحكومي للدعم التنموي (بخاصة عندما يُنفذ بكلفة منافسة وجودة عالية). إضافة لذلك، توفير تركيا لخطوط انئمان (٨٦٨ مليون دولار لـ ١٤ دولة خلال ٢٠٠٦-٢٠١٧ عبر إكسيم بنك<sup>(5)</sup>) يجعلها دائناً مهماً؛ وعلاقات الدائن-المدين طالما

(1) Salameh, M. T. B. (2025). Turkey's Strategic Expansion in Africa: Multifaceted Engagement in Ethiopia, Libya and Somalia. *Insight on Africa*. <https://doi.org/10.1177/09750878251342765>

(2) Özkardeşahin, 2023. Ibid.

(3) Daily Sabah. (2024). Turkish firms undertake over \$85 billion projects in Africa. Retrieved from <https://www.dailysabah.com/business/economy/turkish-firms-undertake-over-85-billion-projects-in-africa>

(4) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

(5) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

استخدمت كأداة ضغط عند الضرورة. ومع أن تركيا لم تُنَّهَم باتِّباع “فخ الديون” كما يُقال عن الصين، إلا أن نموذجنا لا يستبعد أن يتحول الدين إلى ورقة مساومة (كتمديد آجال القروض أو إعفاء جزء منها مقابل مواقف سياسية إيجابية من الجانب الأفريقي).

**ث. قناة النفوذ الناعم المؤسسي:** قد لا تُذكر عادة ضمن القنوات الجيو-اقتصادية التقليدية، لكننا نضمّنها في النموذج لأن الاتفاقيات كثيرًا ما تمتد إلى التعاون المؤسسي وتنمية الموارد البشرية. إنشاء مجالس الأعمال، والمراكز الثقافية والتعليمية (مثل انتشار مدارس المعارف التركية)، وزيادة الرحلات الجوية المباشرة<sup>(1)</sup>، كلها عوامل تزيد الترابط بين المجتمعات وتعزّز صورة الدولة المبادرة بشكل إيجابي. هذا النفوذ الناعم الاقتصادي الطابع (كتعليم اللغة التركية لعشرات الآلاف من الطلبة الأفارقة وكاستقبال ١.٥ مليون سائح أفريقي سنويًا لتركيا مؤخرًا<sup>(2)</sup>) يخلق بيئة مواتية لتمرير الأجندات السياسية لأن العلاقات تصبح متعددة المستويات وليست محصورة بالتبادل المادي فقط. وبالتالي، الاتفاقيات الثقافية والتعليمية والصحية الموقعة – وهي كثيرة في حالة تركيا وأفريقيا – تصبح جزءًا من استراتيجية أعمّ لتعزيز الارتباط البنوي (structural linkage) بين الطرفين.

وفق هذا النموذج التفسيري، تتحول كل اتفاقية ثنائية إلى نقطة ارتكاز في إحدى هذه القنوات أو أكثر. ويتم تعزيز النفوذ الجيو-اقتصادي التركي عندما تعمل هذه القنوات معًا بشكل متناغم، بمعنى: زيادة التجارة تفتقرن باستثمار الصناعيين الأتراك في تلك السوق، وتمويل البنى التحتية يفتقرن بالتواجد التجاري والمجمعي. في هذه الحالة، ينشأ ما يمكن تسميته تأثير المضاعف الإستراتيجي؛ فكل قناة تقوي الأخرى وتجعل الاعتماد المتبادل أصعب تفكيكًا. من جانب آخر، يفترض النموذج أن غياب إحدى القنوات أو ضعفها قد يقلل من فعالية الأخرى. فمثلاً إن وُجدت تجارة واستثمار لكن دون دعم مالي أو مشاريع ملموسة تحسينية في الاقتصاد المحلي، قد يتشكل رأي عام مناهض يعتبر الاتفاقيات مجرد منفعة لطرف واحد. لذا تحقيق النفوذ الأمثل يتطلب شمولية النهج.

### وفيما يلي مقارنة للنماذج الجيو-اقتصادية المعاصرة

لفهم خصوصية النموذج التركي، من المهم مقارنته بالنماذج الجيو-اقتصادية المعاصرة الأخرى، خاصة النموذجين الصيني والأوروبي في التعامل مع القارة الأفريقية. تتباين هذه النماذج في أدواتها وأهدافها ومستوى المخاطر المرتبطة بها، مما يخلق بيئة تنافسية معقدة في القارة الأفريقية.

يوضح الجدول التالي أبرز الاختلافات بين هذه النماذج الثلاثة:

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(2) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

النموذج الأوروبي	النموذج الصيني	النموذج التركي	البعد
اتفاقيات شراكة + مساعدات تنموية	مبادرة الحزام والطريق + قروض ضخمة	اتفاقيات ثنائية + مساعدات إنسانية	الأدوات الرئيسية
حوكمة + تجارة	بنية تحتية وموارد	قطاعات متنوعة	التركيز القطاعي
شروط صارمة	فخ الديون	محدودة نسبياً	المخاطر المحتملة
تبعية منظمة	هيمنة صينية	شراكة متوازنة	نمط الاستثمار
طويلة المدى	طويلة المدى	متوسطة إلى طويلة المدى	الفترة الزمنية
منح + قروض مشروطة	قروض تجارية ضخمة	مزيج من المنح والقروض الميسرة	آلية التمويل

المصدر: من إعداد الباحث بناء على البيانات المتاحة، 2024.

يتضح من الجدول أعلاه أن النموذج التركي يتميز بتوازن نسبي بين المصالح المتبادلة، مقارنة بالمخاطر المرتبطة بالنموذج الصيني (فخ الديون) أو القيود المفروضة في النموذج الأوروبي (الشروط الصارمة للحكومة وحقوق الإنسان). كما يركز النموذج التركي على التنوع القطاعي بدلاً من التركيز على قطاع واحد، مما يوفر فرصاً أكبر للتكامل الاقتصادي المستدام.

هذا التنوع في النماذج يتيح للدول الأفريقية خيارات متعددة، لكنه يتطلب في الوقت نفسه قدرات تفاوضية عالية لضمان تحقيق أقصى استفادة من كل نموذج مع تجنب مخاطره المحتملة.

## I.ح. المطلب الرابع

### مراجعة الأدبيات السابقة وتحديد الفجوات المعرفية

شهدت السنوات الماضية ازدياداً في الدراسات التي تتناول العلاقات التركية-الأفريقية من زوايا متعددة، وكذلك أدبيات أوسع حول القوى الصاعدة في أفريقيا. من المفيد استعراض أبرز ما توصلت إليه هذه الأدبيات بهدف تبيان مواضع الاتفاق والاختلاف، وتحديد ما تبقى من أسئلة بحثية غير مجابة.

فيما يخص الأبعاد الاستراتيجية للانخراط التركي في أفريقيا، يشير عدد من الباحثين إلى أن التحول في السياسة التركية نحو أفريقيا منذ مطلع الألفية جاء مدفوعاً بخليط من

الحوافز الاقتصادية والطموحات السياسية. على سبيل المثال، تناول أوزكان وأكغون خلفيات "الانفتاح التركي على أفريقيا" مشيرين إلى أنه جزء من إعادة تموضع أوسع في السياسة الخارجية التركية خلال حقبة حزب العدالة والتنمية<sup>(1)</sup>. وجدا أن أنقرة سعت لتنويع شركائها الاقتصاديين وتوسيع أسواق صادراتها، بالتوازي مع بحثها عن دعم سياسي في المحافل الدولية من الدول الأفريقية (مثل الترشيح لمجلس الأمن أو المنظمات الدولية). في دراسة لاحقة، طرح أوزكان (2023) سؤال "ما الذي يدفع تورط تركيا في أفريقيا؟" ورأى أن الدوافع الاقتصادية (تجارة واستثمار) وإن كانت قوية، فلا يمكن فصلها عن دوافع جيوبوليتيكية مثل التنافس مع قوى إقليمية (إيران وإسرائيل في أفريقيا المسلمة، مثلاً) والرغبة في استعادة حضور تليد يعود للعهد العثماني في بعض الأجزاء<sup>(2)</sup>. هذا يعزز فكرة استخدام الاقتصاد كواجهة لتحركات لها مضامين سياسية/حضارية أحياناً.

ركزت بعض الدراسات على الدور المؤسسي والفاعلين غير الرسميين. تناولت نجوى الدور الذي لعبته المؤسسات الرسمية وشبه الرسمية التركية (وزارة الخارجية، تيكا، مجلس الأعمال DEİK، منظمات المجتمع المدني كالهلال الأحمر) في تعزيز الوجود التركي بأفريقيا<sup>(3)</sup>. وجدت أن تلك المؤسسات – لا سيما تيكا ووكالات الأعمال – كانت حاسمة في بناء جسور الثقة وتنفيذ الكثير من الاتفاقيات على الأرض، مما أعطى السياسة التركية طابعاً عملياً يتجاوز الخطاب. هذه النتيجة تماشت مع توجه دراسات أخرى أبرزت أن السياسة الخارجية التركية باتت لا مركزية نسبياً، مع مشاركة رواد الأعمال والمنظمات غير الحكومية في رسم معالمها.

في سياق مقارنة تركيا بقوى أخرى في أفريقيا، تذكر بعض الأدبيات أن النفوذ التركي رغم نموه يبقى محدوداً مقارنة بالصين أو فرنسا أو حتى دول الخليج. على سبيل المثال، يشير بارينز وبليشتا إلى أن تركيا لاعب "ثانوي" إذا قيست بمنافسيها الكبار، لكن هذا الموقع الثانوي منحها أحياناً أفضلية تنافسية تمثلت في تحاشي حساسيات الاستقطاب الدولي<sup>(4)</sup>. فقد نظر بعض الأفارقة لتركيا كبديل معتدل لا يحمل تاريخاً استعماريًا مباشرًا ولا شروطاً سياسية ثقيلة، فاستفادت أنقرة من هذا عبر تقديم حزمة شراكة مرنة اقتصادية-أمنية-تنموية. هذه الملاحظة عن المرونة التركية أكدتها أيضًا تحليلات لمراكز بحثية مثل Atlantic Council، حيث وصفت نهج أنقرة بأنه مزيج من القوة الناعمة والصلابة: دعم إنساني وثقافي وتعليمي من

(1) Özkan, M., & Akgün, B. (2010). Turkey's opening to Africa. *The Journal of Modern African Studies*, 48(4), 525–546. JSTOR.

<https://doi.org/10.2307/40961827>

(2) Özkardeşahin. (2023). Ibid.

(3) Ngwa, N. R. (2019). Turkish-African relations: An institutionalist approach of Turkish foreign policy towards Africa. *Journal of International Relations and Diplomacy*, 2(2), 23-43. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/986710>

(4) Parens, R., & Plichta, M. (2025). *Turkey's Return to Africa - Foreign Policy Research Institute*. Foreign Policy Research Institute. <https://www.fpri.org/article/2025/03/turkeys-return-to-africa/>

جهة، ومبيعات أسلحة وتعاون أمني من جهة أخرى<sup>(1)</sup>. هذا الخليط جعل تركيا قادرة على المنافسة حتى في مناطق نفوذ تقليدي لغيرها (كالقرن الأفريقي الذي كان ساحة نفوذ غربية-خليجية، إذ تمكنت تركيا من ترسيخ وجود عسكري واقتصادي هناك في العقد الأخير).

الأدبيات التي ركزت على النتائج الاقتصادية للتغلغل التركي في أفريقيا قدمت رؤى متباينة. من جهة، توثق تقارير رسمية حجم الزيادة في التجارة والاستثمار كما أسلفنا، وتشيد بمنافع متبادلة: صادرات تركية أكثر، وبالمقابل مشاريع وبضائع وخيارات تمويلية للأفارقة. ومن جهة أخرى، نبّه بعض الباحثين إلى مخاطر اختلال التوازن التجاري لصالح تركيا في عدة دول (مثل شمال أفريقيا) وإغراق الأسواق بمنتجات تركية رخيصة أثرت على الصناعات المحلية<sup>(2)</sup>. المركز الديمقراطي العربي نشر تحليلات حول "التوسع التركي في القرن الأفريقي" أشار فيها إلى أن أنقرة استغلت تراجع الدور الغربي لتعزز الفرص الاقتصادية عبر التجارة، لكنها تواجه تحديات تتعلق بمحدودية قدراتها التمويلية مقارنة بالصين وباحتمال إثارة ريبة قوى إقليمية منافسة. هذه النقطة تدعمها دراسات غربية أيضاً تنبه إلى أن تركيا عليها الموازنة بعناية بين طموحاتها وحجم مواردها حتى لا تتجرف في التزامات تفوق طاقتها أو تصطدم بمنافسين أشد بأساً<sup>(3)</sup>.

الباحث	السنة	التركيز	المنهجية	النتائج الرئيسية	الفجوات
أوزكان	2019	السياسة التركية العامة	وصفي	نجاح نسبي للتوسع	لم تركز على الاتفاقيات
بليشتا	2020	العلاقات الاقتصادية	كمي	نمو التجارة	غياب تحليل النفوذ
أكغون	2021	الاستثمار التركي	دراسة حالة	تنوع القطاعات	لم تناول الآثار الجيوسياسية

من زاوية مراجعة منافع الشركاء الأفارقة، تذكر بعض الأدبيات الأفريقية أن التعاون مع تركيا قدّم بدائل تمويل وبنية تحتية مرحب بها، لكن على الدول الأفريقية الحرص على شروط متوازنة. على سبيل المثال، يناقش أبو ضيف (2021) أن الشراكات الجديدة (مع تركيا، الهند، البرازيل... إلخ) يمكن أن تعزز قوة التفاوض الأفريقية إذا أحسن استخدامها في موازنة النفوذ الصيني والغربي. بعبارة أخرى، ترى هذه الأدبيات فرصة لأفريقيا في تنويع شركائها لتجنب الارتهان لطرف واحد. ومع ذلك، يشيرون إلى أن النجاح يعتمد على حوكمة

(1) Özkardeşahin, S. (2023, December 20). *Turkey's approach to Africa can shed light on NATO's future engagement on the continent*. Atlantic Council. <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/turkeysource/turkeys-approach-to-africa-can-shed-light-on-natos-future-engagement-on-the-continent/>

(2) Faouzi (2025). Ibid.

(3) الدسوقي، حبيبة. "التمدد التركي في منطقة القرن الإفريقي في ظل الانحسار الغربي". (2022): <https://www.democraticac.de/?p=80410>

داخلية رشيدة؛ فبدون مؤسسات قوية قد لا تجني الشعوب الفوائد المرجوة من أي اتفاقيات ثنائية<sup>(١)</sup>.

بعد استعراض ما سبق، يمكن تحديد بعض الفجوات المعرفية التي تسعى هذه الدراسة لسدها:

- أولاً، رغم وجود دراسات عن تركيا في أفريقيا، إلا أن معظمها تناول الموضوع بصفة عامة أو سياسية. ما ينقص هو تحليل معمق لدور الاتفاقيات الاقتصادية تحديداً كأداة للنموذ – أي الربط الممنهج بين بنود الاتفاقيات الاقتصادية المختلفة وبين الأثر الاستراتيجي الملموس لها. دراستنا تضيف نموذجاً نظرياً وقنوات تأثير محددة لمحاولة تفسير هذا الربط.
- ثانياً، هناك ندرة في تقييم تأثير الأطر الإقليمية الأفريقية (مثل منطقة التجارة الحرة القارية AfCFTA والتكتلات الإقليمية) على فعالية أو مستقبل الاتفاقيات الثنائية مع دول من خارج أفريقيا. سنحاول معالجة هذا من خلال المبحث الثاني (المطلب الرابع) بإبراز العلاقة بين الاستراتيجيات التركية والنظم الأفريقية الناشئة.
- ثالثاً، لم تُدرس بشكل كافٍ العوامل المعدلة التي تناولناها (حوكمة، استقرار، منافسة القوى الكبرى) في سياق تركيا وأفريقيا. معظم الأدبيات إما احتفت بالتجربة التركية أو انتقدتها بشكل عام، دون تفصيل منهجي لهذه المحددات. ستعمل دراستنا على إبراز كيف تؤثر هذه العوامل في النتائج، مما يوفر فهماً أعمق لحدود ما يمكن أن تحققه الاتفاقيات.
- أخيراً، تفتقر الأدبيات إلى توصيات عملية مبنية على تحليل أكاديمي للطرفين (التركي والأفريقي) بشأن كيفية تحسين صياغة وتنفيذ الاتفاقيات لتحقيق التنمية المتوازنة. سنُختتم الدراسة بتوصيات تستفيد من النتائج المستخلصة وتقدم إرشادات يمكن أن تكون مفيدة لصانعي القرار.

بهذا، تؤسس مراجعة الأدبيات للأساس النظري والتحليلي الذي سنبني عليه مناقشاتنا في الأقسام التالية، مع إدراك واضح لمواضع الإضافة التي ستقدمها الدراسة إلى المعرفة القائمة. ورغم هذا التأطير النظري، يجب الإشارة إلى أن بعض الباحثين مثل أجنيو وكورفين (٢٠١١) يعتبرون مفهوم الجيو-اقتصاد مجرد إعادة تسمية للنظرية الواقعية التقليدية، حيث تبقى الدولة هي الفاعل المركزي والقوة هي الهدف النهائي، مع تغيير في الوسائل فقط من العسكرية إلى الاقتصادية. هذا النقد يستدعي الحذر في تطبيق هذا المفهوم دون مراعاة خصوصيات كل حالة.

(١) أبو ضيف، فاروق. "الاستراتيجية التركية تجاه منطقة القرن الأفريقي". مجلة حمورابي، (٢٠٢١): ٣٧-٩.

## II. المبحث الثاني

### السياق التركي-الأفريقي وبنية الانخراط المؤسسي

#### II.A. المطلب الأول

#### تطور الانفتاح التركي على أفريقيا ومساراته الاستراتيجية

بدأ الانفتاح التركي على أفريقيا بشكل منظم مع مطلع الألفية الجديدة، ضمن استراتيجية رسمية عُرفت باسم "خطة العمل لأفريقيا 1998" والتي فعّلتها حكومة حزب العدالة والتنمية بعد 2002<sup>(1)</sup>. يمكن تتبع مسارين متداخلين لهذا الانفتاح: مسار دبلوماسي-سياسي ومسار اقتصادي-تتموي، وكلاهما تعزز بالأخر على مر الوقت.

في الجانب الدبلوماسي، اتخذت تركيا خطوات كبيرة لبناء حضور في القارة: توسيع شبكة السفارات (من 12 سفارة فقط في 2003 إلى 44 في 2023)<sup>(2)</sup>، وتكثيف الزيارات الرسمية رفيعة المستوى. لحظة فارقة تمثلت في قبول الاتحاد الأفريقي تركيا شريكاً استراتيجياً عام 2008، تبعه عقد قمة التعاون التركي-الأفريقي الأولى في إسطنبول 2008 التي أرسى إطار شراكة شاملة وتبنت "إعلان إسطنبول" وخطة للتعاون. ومنذ ذلك الحين عُقدت قمم دورية (في مالابو 2014، ثم قمة 2021 في إسطنبول) تؤكد استمرار الالتزام السياسي من الطرفين. هذه القمم بلورت مجالات أولوية للتعاون (كالتجارة والاستثمار والزراعة والصحة والتعليم والبنية التحتية)<sup>(3)</sup>، مما وفر مرجعية لصياغة اتفاقيات ثنائية ضمن تلك المجالات.

على المستوى الاستراتيجي، صاغت أنقرة في 2010 "استراتيجية أفريقيا" التي هدفت إلى دمج أفريقيا في سياسة تركيا الخارجية كجزء أصيل وليس هامشياً. وبذلك انتقلت من مرحلة "الانفتاح" إلى مرحلة "الشراكة الاستراتيجية". ويلاحظ أن عام 2005 اعتُبر "عام أفريقيا" في تركيا، إذ شهد نشاطات مكثفة بدءاً من افتتاح مكتب نيكس الأول في أفريقيا إلى حملات دبلوماسية في المحافل الدولية لدعم القضايا الأفريقية. المسار السياسي انطوى أيضاً على بعد ثقافي/ديني، حيث عززت تركيا التواصل مع الدول ذات الأغلبية المسلمة (الصومال، السودان، السنغال وغيرها) مستثمرة الروابط التاريخية العثمانية والروابط الدينية. وفي 2011 قام الرئيس (رئيس الوزراء آنذاك) أردوغان بزيارة تاريخية إلى مقديشو وسط مجاعة تضرب الصومال، مع حشد دعم إغاثي تركي كبير هناك، ما أكسب تركيا شعبية ونفوداً إنسانياً<sup>(4)</sup>.

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(2) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

(3) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(4) المرجع السابق.

أما المسار الاقتصادي-التنموي، فتجلى في نمو هائل للتبادل التجاري والاستثماري. ارتفع إجمالي التجارة كما ذكرنا من ~5 مليار عام 2003 إلى ما يفوق \$36 مليار عام 2024<sup>(1)</sup>. توسعت الخطوط الجوية التركية لتربط إسطنبول بـ5 مدينة أفريقية، مسهّلة للأعمال والسياحة. أقامت تركيا العديد من المجالس والمنتديات الاقتصادية: أهمها منتدى تركيا-أفريقيا الاقتصادي الأول 2016 بإسطنبول بمشاركة وزراء اقتصاد أفارقة ورؤساء التجمعات الاقتصادية الإقليمية. هذه المنتديات أرست تقاليد الحوار المنتظم بين القطاعين الخاصين التركي والأفريقي، وأسفرت عن اتفاقات كإنشاء اللجنة المشتركة تركيا-إيكواس عام 2018 للتعاون التجاري. أيضًا تم توقيع عشرات مذكرات التفاهم القطاعية (في الزراعة - انعقاد منتدى وزراء الزراعة 2017<sup>(2)</sup>، في التعليم - مؤتمر وزراء التعليم 2017، إلخ) لتحديد مشاريع مشتركة.

تميزت الاستراتيجية التركية بأخذها شكل حزمة متكاملة: فهي تعرض على الدول الأفريقية "تعاونًا شاملاً" يتضمن التجارة والاستثمار والتمويل التنموي والمساعدات الإنسانية والدفاع والتدريب الثقافي. فعلى سبيل المثال في الصومال، لم تكف تركيا بالمساعدات الإنسانية، بل أقامت أكبر سفارة لها في العالم في مقديشو، وبنّت مدارس ومستشفيات، واستثمرت في البنية التحتية (المطار والميناء)، وأيضًا افتتحت قاعدة تدريب عسكري للجيش الصومالي<sup>(3)</sup>. وقد عزز هذا النهج المتعدد المسارات اعتماد الصومال الشامل على تركيا، ما جعلها حليفًا لا غنى عنه للحكومة الصومالية، وبالتالي تحقق النفوذ المنشود. تتكرر عناصر من هذا النموذج في دول أخرى بوتيرة مختلفة: السودان قبل 2019 شهد تعاونًا مكثفًا (اتفاق جزيرة سواكن للتطوير السياحي، اتفاقيات زراعية)، إثيوبيا باتت وجهة استثمار تركي صناعي (أكثر من 200 شركة تركية هناك)، السنغال وغانا ونيجيريا أصبحت شريكة تجارية مهمة.

مع ذلك، تباينت المسارات حسب المنطقة الأفريقية: في شمال أفريقيا (مصر، المغرب، الجزائر، تونس) كان التركيز على التجارة والاستثمار الخاص لأن هذه الدول أكثر تطورًا نسبيًا ولا تحتاج مساعدات بل شراكة أعمال. لكن العلاقات شابها أحيانًا تنافس أو فتور سياسي (خاصة بعد 2013 في حالة مصر). أما في أفريقيا جنوب الصحراء، فالمزيج تضمن مساعدات وتنمية ووجود مدروس في الدول الأقل استقرارًا (الصومال مثال صارخ). في غرب أفريقيا، ركزت تركيا على الدول المسلمة (كالسنغال ونيجيريا) وبنّت حضورًا عبر المشاريع والبنوك (بنك تركي اشترى بنوكًا في غانا وغيرها). في القرن الأفريقي وشرق أفريقيا، حيث التنافس الخليجي-الصيني قوي، حاولت تركيا إيجاد موطئ قدم عبر عروض التدريب الأمني (الصومال) والمشاريع الكبرى (مطار الخرطوم الجديد قبل توقفه، مطار ومشاريع إثيوبيا).

(1) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

(2) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(3) المرجع السابق.

خلاصة المسار: انتقلت تركيا من عدم وجود يُذكر في أفريقيا قبل ٢٠٠٠، إلى شراكة مؤسسية مع الاتحاد الأفريقي والتكتلات الإقليمية بحلول ٢٠٢٠، مدعومة بشبكة اتفاقيات ثنائية (٤٥ اتفاق تجارة/ تعاون اقتصادي، ٢٦ لحماية الاستثمار، ١١ للضرائب، عشرات مذكرات أخرى). تمكنت أيضًا من إيصال أحد مواطنيها (البروفيسور أحمد أوغلو) لرئاسة البنك الإسلامي للتنمية المكلف جزئيًا بأفريقيا. كما حصلت على صفة مراقب في منظمات أفريقية (البنك الأفريقي للتنمية وغيره). كل ذلك يدل على أن الانفتاح لم يكن حدثًا عابرًا بل تحول هيكلي في توجهات السياسة التركية نحو الجنوب العالمي عمومًا وأفريقيا خصوصًا، بوصفها مسرحًا لتحقيق مكانة تركيا كقوة وسطى ذات نفوذ عالمي.

## II. ب. المطالب الثاني

### الفاعلون والمؤسسات الداعمة لصناعة الاتفاقيات (حكومية، تمويلية، قطاع أعمال)

يعتمد نجاح أي استراتيجية خارجية على الجهات التي تنفذها. وفي حالة تركيا في أفريقيا، لعبت مجموعة متنوعة من المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية والقطاع الخاص أدوارًا تكاملية في صياغة الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية ودعم تنفيذها. نبرز هنا أهم هؤلاء الفاعلين ودورهم:

- **وزارة الخارجية التركية:** وهي المظلة السياسية التي قادت عملية الانفتاح، خاصة عبر إدارة أفريقيا المستحدثة داخل الوزارة. تولت الخارجية التفاوض على الإطار العام للشراكة مع الاتحاد الأفريقي وتنسيق عقد القمم والحوارات السياسية. كما دفعت عبر سفاراتها الجديدة في العواصم الأفريقية نحو تحديد مجالات تعاون ورفع توصيات باتفاقيات مطلوبة مع كل بلد. دور الخارجية كان محوريًا أيضًا في رعاية لجان المشتركة (JEC) الاقتصادية التي تجتمع دوريًا مع ٢٧ دولة أفريقية<sup>(١)</sup>، حيث يتم بحث أية عقبات في الاتفاقيات وتحديث الأولويات.
- **وزارة التجارة/الاقتصاد التركية:** وهي اللاعب الحكومي التقني المسؤول عن مفاوضات اتفاقيات التجارة الحرة وترتيبات الاستثمار. في عام ٢٠١٨ مثلاً، وقّع وزير الاقتصاد التركي اتفاق التعاون التجاري والاستثماري مع إيكواس. كما تشرف الوزارة على ملف اتفاقيات التجارة والتعاون الاقتصادي الموقعة مع ٤٥ دولة أفريقية، وكذلك اتفاقيات تشجيع الاستثمار. ومن خلال ملحقها التجاريين المنتشرين، تجمع المعلومات وتحدد القطاعات الواعدة لتشجيع إبرام مذكرات تفاهم قطاعية (في مجالات كالصناعة والزراعة)<sup>(٢)</sup>.

(١) المرجع السابق.

(٢) المرجع السابق.

- **مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية (DEİK):** وهو منظمة شبه حكومية/خاصة تضم رجال أعمال، أنشأت مجالس أعمال ثنائية مع ٤٥ دولة أفريقية حتى ٢٠٢٥ (٣٥ دولة بحلول ٢٠١٨). تلعب هذه المجالس دورًا مزدوجًا: فهي منبر للشركات لمناقشة فرص ومشكلات التجارة والاستثمار مع نظرائها الأفارقة، وأيضًا قناة ترفع من خلالها قطاعات الأعمال مقترحات إلى الحكومات بشأن اتفاقيات ضرورية (مثل مقترحات إزالة عوائق جمركية معينة أو إبرام اتفاقيات تسهيل). DEİK شارك أيضًا في تنظيم المنتديات الكبرى (منتدى ٢٠١٦ و ٢٠١٨... إلخ)<sup>(١)</sup>. ويفضله زادت شبكات التواصل بين مجتمع الأعمال التركي والأفريقي، ما سهل عقد صفقات واستثمارات ترجمت لاحقًا إلى اتفاقيات ثنائية (كمذكرات تفاهم استثمارية).
- **وكالة التعاون والتنسيق التركية (TIKA):** الذراع التنموي لتركيا، نشطت للغاية في أفريقيا بفتح أكثر من ٢٠ مكتبًا<sup>(٢)</sup>. تيكا مسؤولة عن تنفيذ الكثير من المنح والمشاريع التي يتم الاتفاق عليها في بروتوكولات التعاون الثنائي. فمثلًا لو وقع اتفاق ثنائي على مشروع بناء مدرسة أو مستشفى، تتولى تيكا التمويل والتنفيذ. وهي أيضًا تساعد في إعداد الدراسات للمشاريع، مما يعطي تركيا أفضلية في اقتراح مشاريع مناسبة توقع في الاتفاقيات. وجود تيكا في بلدان عديدة (مثل إثيوبيا، السودان، السنغال، الصومال... إلخ) جعلها بيت خبرة يُعتمد عليه في المشورة الفنية عند صياغة اتفاقيات تنموية.
- **المؤسسات المالية – بنك إكسيم التركي:** باعتباره بنك تمويل الصادرات والمشاريع، قدّم قروضًا ميسرة لتمويل مشروعات في ١٤ دولة أفريقية حتى ٢٠١٧<sup>(٣)</sup>. أي اتفاق إطارى مالي – كمذكرة تفاهم في مجال التمويل – يكون إكسيم طرفًا تقنيًا فيه لضمان توفر المصادر المالية. كذلك البنك المركزي التركي وقع ترتيبات تبادل عملة (سواب) مع بعض نظرائه الأفارقة لتعزيز السيولة (كما فعل مع المغرب مثلًا). هذه الأدوات المالية تمكن تركيا من حشد موارد خلف اتفاقياتها التجارية (فمثلًا اتفاقية تجارية تتبعها خطوط انتمان لتشجيع المستوردين على الاستفادة من خفض الرسوم).
- **شركات القطاع الخاص التركية:** رغم أنها ليست مؤسسات رسمية، إلا أن كثيرًا من الاتفاقيات جاءت نتيجة دبلوماسية الشركات. شركات المقاولات (ليماك، سوما، يابي مركزي وغيرها) تفاوضت مع حكومات أفريقية على مشاريع كبرى وفي أحيان كثيرة

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2025). *Türkiye and The African Union / Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs*. Mfa.gov.tr. <https://www.mfa.gov.tr/turkiye-and-the-african-union.en.mfa>

(2) Özkardeşin. (2023). Ibid.

(3) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

دعمت الحكومة التركية تلك الجهود بتحويلها إلى اتفاقيات ثنائية تُوَطر المشروع (مثل اتفاق حكومي لبناء مطار أو طريق سريع). أيضًا شركات الطاقة (كارباورشيب في مجال محطات الكهرباء العائمة<sup>(1)</sup>) عقدت عقودًا تجارية ضخمة مع دول أفريقية؛ ورغم أنها عقود خاصة إلا أن الحكومة التركية أدرجتها ضمن رزمة التعاون الثنائي وقدمت الضمانات السياسية لها. كذلك سلسلة متاجر BIM التركية في المغرب جرى التنسيق معها لتزويد sourcing محلي استجابة لمخاوف الجانب المغربي كما ظهر في مفاوضات مراجعة الاتفاق التجاري<sup>(2)</sup>. بعبارة أخرى، القطاع الخاص التركي عمل كقوة ضاغطة داخلية تطالب حكومتها باتفاقيات تسهّل لها العمل في أفريقيا، وعمل أيضًا كأداة تنفيذ خارجية تعطي المصادقية والعمق لتلك الاتفاقيات عندما يتم تنفيذ مشاريع واستثمارات حقيقية على الأرض.

• **مؤسسات أخرى مساندة:** تشمل وزارة المالية والخزانة (في الجانب المرتبط بإعفاءات ضريبية واتفاقيات الازدواج الضريبي)، وزارة الزراعة (التي تفاوضت على مشاريع زراعية كبرى مثل مزارع السودان ومؤتمرات الأمن الغذائي)<sup>(3)</sup>، مجلس المصدرين الأتراك (TIM) الذي يرسل بعثات تجارية ويشترك في معارض بأفريقيا لدعم ما يتم الاتفاق عليه حكوميًا، مؤسسة المعارف التي تولت ملف المدارس بعد 2016 ووقعت اتفاقيات تعليمية مع 24 دولة لتشغيل مدارس تركية<sup>(4)</sup> – مما يندرج ضمن الجانب الثقافي للشراكة.

• في الطرف الأفريقي: لا بد من الإشارة إلى الفاعلين المقابلين. فالاتفاقيات الثنائية تتطلب شريكًا فعالًا. العديد من الدول الأفريقية انخرطت مؤسساتها في التفاوض مع تركيا: وزارات الخارجية والتجارة هناك، وكذلك الاتحاد الأفريقي (في إطار الشراكة القارية) الذي كان له دور تنسيقي خاصة في إعداد قوائم المشاريع ذات الأولوية بأفريقيا لعرضها على تركيا. كما لعبت التجمعات الإقليمية (إيكواس، تجمع شرق أفريقيا EAC، تجمع سادك) أدوارًا حين تفاوضت تركيا معها ككتلة أو مع دولها بشكل متناسق<sup>(5)</sup>. مثلًا، حضور رؤساء مفوضيات إقليمية في منتدى إسطنبول 2016 دلّ على تنسيق إقليمي. أيضًا اتحاد غرف التجارة والصناعة الأفريقية تعاون مع DEİK لإنشاء مجالس الأعمال الثنائية.

(1) Parens & Plichta. (2025). Ibid.

(2) Faouzi. (2025). Ibid.

(3) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(4) Özkaraşahin (2023). Ibid.

(5) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

تعني هذه البنية المؤسسية المتشابكة أن صياغة الاتفاقيات الاقتصادية لم تكن عملية بيروقراطية عليا فقط، بل جهد جماعي حشد أدوات القوة الشاملة لتركيا (دبلوماسية، اقتصادية، ثقافية) تحت هدف مشترك. وعليه، كل اتفاقية تجارة حرة أو استثمار عُقدت جاءت غالبًا بعد عمل تحضيرى من هذه الجهات لضمان قبولها وجاهزية تنفيذها. ويمكن القول إن هذه المنظومة المؤسسية كانت عنصر قوة لدى تركيا؛ فهي استطاعت التحرك بسرعة واستغلال الفرص بفضل تناغم أجهزة الدولة والقطاع الخاص. في المقابل، بعض الدول الأفريقية عانت من بطء إداري أو انقسامات داخلية أخرت التصديق أو التنفيذ (مثال: تأخر برلمانات بعض الدول بالصادقة على اتفاقيات موقعة، مما استدعى تدخلات دبلوماسية لمتابعة الأمر).

## II. ج. المطب الثالث

### البيئة التعاقدية والقانونية في الدول الأفريقية الشريكة

تلعب البيئة القانونية والمؤسسية في الدول الأفريقية دورًا حاسمًا في تحديد مآل الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية، سواء من حيث جاذبية تلك الدول للشراكة أو من حيث قدرتها على الوفاء بالتزاماتها. تنسم أفريقيا بالتنوع الشديد في هذا الصدد، لكن يمكن رصد بعض السمات العامة والتحديات المشتركة.

أولاً، على صعيد الإطار القانوني للاستثمار والتجارة: قامت العديد من الدول الأفريقية خلال العقدين الأخيرين بإصلاحات لتحسين مناخ الأعمال واستقطاب الاستثمار الأجنبي. شملت تلك الإصلاحات إصدار قوانين جديدة للاستثمار تمنح حوافز وإعفاءات، وإنشاء وكالات وطنية لتشجيع الاستثمار وتبسيط الإجراءات. كما انضمت معظم الدول إلى معاهدات دولية توفر ضمانات قانونية، مثل اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار (ICSID) التي وقعتها ٤٥ دولة أفريقية تقريبًا. هذه التطورات تعني أن تركيا وجدت غالبًا أرضية قانونية مناسبة لتوقيع اتفاقيات حماية الاستثمار، حيث تكون الدولة الأفريقية ملتزمة أصلاً بمبدأ حماية المستثمرين. لكن في بعض الحالات، ظهرت تحديات تتعلق بازواجية الأنظمة القانونية (مثلاً دول تعتمد القانون المدني الفرنسي مقابل دول نظامها أنجلوسكسوني)، مما استدعى تنسيقاً دقيقاً لضمان توافق نصوص الاتفاقيات مع القوانين المحلية لكل طرف.

ثانياً، قدرة المؤسسات القضائية والتنظيمية: الاتفاقية الاقتصادية لن تُثمر إذا لم يكن لدى الشريك القدرة المؤسسية على تطبيقها. العديد من الدول الأفريقية تصنّف في مراتب متأخرة في مؤشرات إنفاذ العقود وسيادة القانون. هذا يثير مخاوف لدى المستثمرين الأتراك بشأن ضمان تنفيذ الالتزامات المحلية (كمنح التراخيص أو توفير الأراضي المتفق عليها). لذا نجد أن كثيراً من الاتفاقيات الثنائية تضمنت بنوداً صريحة لضمانات تنفيذ، أو تم رفعها لمستوى الاتفاقات الحكومية (Government Guarantees) لتتجاوز البيروقراطية الدنيا. مثال على ذلك: الاتفاق التركي مع جيبوتي على المنطقة الاقتصادية الحرة تضمن التزاماً من حكومة جيبوتي بتخصيص الأرض وإعفاءات جمركية وضريبية محددة، وتم تضمين ذلك في اتفاق

حكومي وليس مجرد مذكرة بين الوكالات<sup>(1)</sup>. أيضاً تركيا عادةً ما تطلب في اتفاقياتها الاستثمارية أن تتعهد الدولة المضيفة بتيسير التحويلات المالية وحماية حقوق الملكية الفكرية وغيرها، إدراكاً منها لهشاشة بعض الأطر المحلية.

**ثالثاً، الشفافية والحوكمة:** مستوى الشفافية في إبرام العقود الحكومية يختلف من بلد لآخر. بعض الدول الأفريقية تعاني من ارتفاع مستويات الفساد الإداري، مما قد يؤثر على مسار تنفيذ الاتفاقيات أو اختيار المشاريع. تركيا نفسها واجهت حالات تأخير أو تعثر في مشاريع بسبب تغيير حكومات أفريقية أو إعادة تفاوض بدوافع غير معلنة. على سبيل المثال، الاتفاقيات مع السودان (2017) توقفت فعلياً بعد تغيير النظام 2019 نتيجة إعادة نظر الجانب السوداني في التزامات سابقة، وربما بفعل ضغوط داخلية تتعلق بالحوكمة والتوازن. هذا يبرز أن الاتفاقية الاقتصادية تحتاج بيئة سياسية مستقرة نسبياً لضمان استمراريتها. وعندما تكون هناك مخاطر انقلابية أو اضطرابات، فإن الجانب التركي ربما يتحوط بإدراج بنود تحفظ (مثل لجان مشتركة تتابع كل 6 أشهر، أو إتاحة التعديل بالتراضي عند تغير الظروف) لضمان المرونة.

**رابعاً، الالتزام الإقليمي:** العديد من الدول الأفريقية ملتزمة بتعهدات في إطار تكتلاتها الإقليمية قد تتعارض مع بعض الاتفاقيات الثنائية. مثلاً دول الاتحاد الجمركي لجنوب أفريقيا (SACU) لا يمكنها إبرام اتفاق تجارة حرة منفردة دون موافقة بقية الأعضاء، وإلا خالفت التزاماتها الإقليمية. أيضاً بعد إطلاق منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية (AfCFTA) في 2021، اتجهت دول القارة إلى إزالة التعريفات البينية أفريقيًا، ولكن هذا يفرض واقعاً جديداً على أي شريك خارجي: إذ قد تطالب بعض الدول بأن تأتي التفضيلات الممنوحة لتركيا منسجمة مع الالتزامات القارية. على سبيل المثال، عند تفاوض تركيا مع غانا على FTA، أخذت غانا بالحسبان أنها ستدخل في منطقة تجارة قارية، مما أبطأ المفاوضات وربما جعلها تنتظر إطاراً قارياً أشمل للتعامل مع الشركاء الخارجيين. عمومًا، البيئة القانونية الأفريقية تشهد حركية وتطوراً؛ وتركيا بحاجة لمتابعة دقيقة حتى لا تتجاوز اتفاقياتها الثنائية ما تسمح به القوانين الجديدة (مثل قوانين المنافسة ومنع الاحتكار التي باتت أقوى في عدة دول، وقد تحد من بعض الامتيازات).

**خامساً، المجتمع المدني والبرلمانات:** بدأت أصوات برلمانية ومدنية في أفريقيا تظهر مطالب بالمراجعة والتدقيق لأي اتفاق دولي يتعلق بالاقتصاد، خاصة بعد تجارب سلبية مع بعض القوى الكبرى. لذا البيئة التعاقدية لم تعد شأنًا نخبويًا بالكامل. واجهت اتفاقيات تركيا أحياناً نقاشات برلمانية ساخنة كما حدث في المغرب بشأن FTA مع تركيا، إذ ارتفعت شكاوى رجال الأعمال المحليين ما دفع البرلمان للضغط لتعديل الاتفاق<sup>(2)</sup>. في نيجيريا، هناك تيار

(1) عباس، جيهان. (2024). مرجع سابق.

(2) El-Khaldi, H. (2025, June 24). *Morocco, Turkiye to Boost Trade Beyond \$5 Billion*. Morocco World News. <https://www.morocoworldnews.com/2025/06/220413/morocco-turkiye-to-boost-trade-beyond-5-billion/>

يحذر من إغراق السوق بمنتجات مستوردة عند أي اتفاق تجارة حرة مع دول خارجية. هذه العوامل الداخلية تضيف طبقة تعقيد: فعلى تركيا ليس فقط توقيع الاتفاقية، بل كسب "معركة الرواية" داخليًا في الدول الأفريقية بإبراز فوائد الاتفاقية للمحليين وتقليل مخاوفهم. لذا نرى أن الجانب التركي كثيرًا ما يشير إلى مبدأ الربح للجميع في خطابه (win-win) ويؤكد احترامه لأولويات أفريقيا التنموية<sup>(1)</sup>.

باختصار، البيئة القانونية الأفريقية تشكل سيقًا ذو حدين: من جهة، الإصلاحات والتكامل القاري يسهلان إبرام وتنفيذ الاتفاقيات على أساس معايير واضحة (وهذا إيجابي لتركيا)، ومن جهة أخرى، ضعف القدرات في بعض الدول وعدم الاستقرار القانوني يفرضان على تركيا اعتماد استراتيجيات وقائية (كالتدرج في الالتزامات، أو وضع بنود حماية استثمار قوية). وتأسيسًا على ذلك، سيظهر في مباحث لاحقة كيف أثر اختلاف هذه البيئة من دولة لأخرى على نجاح قنوات النفوذ الجيو-اقتصادي التركي. فحيثما كانت المؤسسات الأفريقية أقوى وأكثر كفاءة (مثل المغرب وكينيا)، استطاعت تلك الدول التفاوض بنديّة أكبر وعدلت ما لا يلائم مصالحها. أما في الدول الأضعف مؤسسيًا (مثل بعض دول الساحل أو القرن الأفريقي)، تمكنت تركيا من تحقيق نفوذ واسع لكن مع مخاطرة أن أي انهيار مؤسسي هناك قد ينهار معه ما بُني اقتصاديًا.

## II.ح. المطب الرابع

### الأطر الإقليمية الأفريقية (التكتلات والاتفاقات القارية) وأثرها على الاتفاقيات الثنائية

شهدت أفريقيا في السنوات الأخيرة تصاعدًا في جهود التكامل الاقتصادي الإقليمي والقاري، مما يشكل بُعدًا جديدًا يؤثر على العلاقات الثنائية مع الشركاء الخارجيين. بالنسبة لتركيا، كان عليها أن تواكب هذه التحولات لأنها تحدد هامش المناورة المتاح في عقد الاتفاقيات الثنائية.

أبرز تطور هو منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية (AfCFTA) التي انطلقت مرحلتها التشغيلية عام 2021، لتكون أكبر منطقة تجارة حرة في العالم من حيث عدد الدول (54 دولة). تهدف AfCFTA إلى إزالة الرسوم الجمركية عن 90% من بنود التجارة بين البلدان الأفريقية على مراحل، وتسهيل حركة السلع والخدمات داخل القارة<sup>(2)</sup>. بالنسبة لتركيا،

(1) Vial, A.-S., & Bouvier, E. (2019). *Türkiye, the new regional power in Africa* (2/3). *A Turkish economic presence*. Lesclesdumoyenorient.com. <https://www.lesclesdumoyenorient.com/Turkiye-the-new-regional-power-in-Africa-2-3-A-Turkish-economic-presence.html>

(2) Arbisman, J., Ahuja, N., & Yong, H. (2025, January 17). Investment in Africa: Free trade area agreement powers continent's energy future. *Reuters*. <https://www.reuters.com/legal/legalindustry/investment-africa-free-trade-area-agreement-powers-continents-energy-future-2025-01-17/>

تخلق AfCFTA واقعاً مزدوجاً: فمن ناحية، نجاحها يعني أن الأسواق الأفريقية ستصبح أكثر ترابطاً وافتتاحاً داخلياً، مما قد يقلل أهمية الاتفاقيات الثنائية التي تسعى لمنح تركيا أفضلية لدى كل دولة. إذا صارت معظم الدول الأفريقية تتاجر معاً بحرية، فإن ميزة تركيا التفضيلية لدى بلد ما قد تُقابلها ميزة ممنوحة لشركاء أفرقة آخرين. كما قد تتخذ الدول الأفريقية موقفاً تفاوضياً جماعياً تجاه الشركاء الخارجيين مستقبلاً (كما فعلت في بعض مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي). بالفعل، تتجه بعض التحليلات إلى توقع أنه بعد تأسيس AfCFTA، ربما يُنشئ الاتحاد الأفريقي إطاراً للاتفاقيات التجارية مع دول أو كتلتات خارجية كمجموعة، بدل الاتفاقيات الثنائية المتفرقة.

مع ذلك، رأت تركيا في AfCFTA أيضاً فرصة لتوسيع نطاق انخراطها. حيث صرح مسؤولون أتراك بأنهم يرحبون بالتكامل الأفريقي لأنه يخلق سوقاً قارية ضخمة يمكن لتركيا أن تستثمر فيها<sup>(1)</sup>. وفعلياً، بدأت تركيا عبر مجالس الأعمال (DEİK) وبعثاتها التجارية تُروِّج لفكرة استخدام دول أفريقية معينة كنقاط ارتكاز للتصدير إلى القارة ككل في ظل AfCFTA. مثلاً، قد تقيم شركة تركية مصنعاً في إثيوبيا ليستفيد من الإعفاءات ضمن شرق أفريقيا، أو مركز توزيع في غانا لخدمة غرب أفريقيا. لكن هذا يتطلب تنسيقاً مع الأطر الإقليمية لضمان تناسق الاتفاقيات. تركيا بالفعل وقعت اتفاق تعاون مع تجمع دول شرق أفريقيا (EAC) لمواءمة مشاريعها مع خطط البنية التحتية الإقليمية هناك، ودعمت مالياً الاتحاد الأفريقي في مبادرات مثل برنامج تطوير البنية التحتية ليكون لها صوت في تلك البرامج<sup>(2)</sup>.

الكتلتات الإقليمية كإيكواس (ECOWAS) وسادك (SADC) وكوميسا (COMESA) تمتلك سياسات تجارية مشتركة إلى حد ما. مثلاً، في إيكواس هناك تعريفات خارجية موحدة. لذا حين سعت تركيا لتوقيع اتفاقية تجارة حرة مع غانا ونيجيريا، وجدت أنه من الأنسب صياغة اتفاق إطار مع إيكواس بأكمله، وهو ما حدث في 2018 بتوقيع اتفاقية تعاون تجاري واستثماري شاملة كما أسلفنا. الاتفاقية مع إيكواس نصت على إنشاء لجنة مشتركة والتزام تمهيدي لبحث إقامة منطقة تجارة حرة بين تركيا وإيكواس. حتى الآن لم تصل إلى FTA شامل، ربما انتظراً لاستقرار سياسات AfCFTA. لكن هذه الخطوة كانت إدراكاً ذكياً من تركيا لضرورة التعامل مع الكتل وليس فقط الدول منفردة<sup>(3)</sup>.

في شمال أفريقيا، معظم الدول هناك أعضاء في ترتيبات تجارية مع أوروبا والشرق الأوسط. المغرب وتونس مثلاً مرتبطتان باتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وأيضاً المغرب عضو باتفاقية أغادير العربية. هذا يفرض على تركيا مراعاة أن أي امتياز تمنحه

(1) Foreign Economic Relations Board. (2022). *PRESIDENT ERDOĞAN: "WE WILL MARK THE FUTURE OF TÜRKİYE-AFRICA RELAT...* Deik.org.tr. <https://www.deik.org.tr/press-releases-president-erdogan-we-will-mark-the-future-of-turkiye-africa-relations-with-the-work-we-do-and-the-decisions-we-take>

(2) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(3) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

مثلاً لتونس قد تستغله شركات أوروبية عبر قواعد المنشأ. حصلت حالة مماثلة: حين منحت تركيا مصر إعفاءات جمركية، استوردت سلع أوروبية عبر مصر بنسبة تصنيع محلي منخفضة ونجت من رسوم الدخول إلى تركيا بسبب اتفاقية مصر-تركيا، مما أثار تحفظات تركيا ودفعها للتدقيق في تطبيق قواعد المنشأ. أيضاً ليبيا (التي تفاوضت تركيا معها تجارياً) عضو في منطقة تجارة عربية كبرى، مما يعني أن أي امتياز توريدي تركي قد يخلق منافسة مع موردين عرب آخرين بلا رسوم.

كذلك، لعب الاتحاد الأفريقي دوراً كحاضنة لشراكات مع قوى خارجية، حيث تطور استراتيجية موحدة تجاه الشراكات. فالإتحاد الأفريقي يملك إطاراً للشراكة مع تركيا منذ ٢٠٠٨ ويتم تحديث خطط العمل كل بضع سنوات. عبر هذا الإطار، يتم تنسيق الاتفاقيات الثنائية بحيث تتماشى مع أجندة أفريقيا ٢٠٦٣ وأولوياتها التنموية. مثلاً، الإتحاد الأفريقي أعطى أولوية لمشاريع الربط القاري (كالطرق السريعة العابرة للحدود)، لذا أي اتفاق تركي-ثنائي يمس مشروعاً ذي بُعد إقليمي يحتاج تنسيقاً مع الجيران. تركيا استجابت لهذا عبر تمويل دراسات أو المساهمة مالياً (كما في مساهمتها لدعم إعداد دراسات منطقة التجارة الحرة القارية). يمكن القول إن تركيا حاولت تقديم نفسها كشريك يدعم التكامل الأفريقي وليس معرقلاً له، كي تُطمئن الدول أنه لن يحدث تضارب بين التزاماتها تجاه تركيا والتزاماتها القارية.

ومع ذلك، هناك تحدٍ محتمل في الأفق؛ إذا نجحت أفريقيا في إقامة اتفاقيات تجارية مع كتل كالاتحاد الأوروبي (كما يُخطط لاتفاق قاري مع أوروبا) أو مع دول آسيا، فإن المنافسة على السوق الأفريقية ستنشد، وربما تجد تركيا نفسها مضطرة لتحسين عروضها. مثلاً، لو تفاوضت إفريقيا ككتلة اتفاق تجارة حرة مع بريطانيا أو الصين، فسيُتوقع من تركيا عروض مماثلة كي لا تخسر حصتها. أيضاً، دخول مصر وجنوب أفريقيا ونيجيريا في تحالف بريكس الجديد (٢٠٢٣) وطرحة لعملات بديلة وتمويل، قد يؤثر على أنماط الشراكة الاقتصادية. حتى الآن العلاقات التركية-الأفريقية كانت ثنائية بغالبيتها، لكن ربما بالمستقبل ستحتاج تركيا لاتخاذ مقاربات متعددة الأطراف، كأن تتخرط في مبادرات مع البنك الأفريقي للاستيراد والتصدير، أو منطقة التجارة الحرة الثلاثية (COMESA-EAC-SADC) لو قامت.

في المجمل، أثرت الأطر الإقليمية الأفريقية على الاتفاقيات الثنائية التركية بجعلها أكثر تعقيداً لكنها أيضاً أكثر شمولاً. فبدل اتفاقيات معزولة، باتت الاتفاقيات تأخذ بالحسبان الالتزامات الإقليمية (كاستثناء سلع معينة حتى لا تتعارض مع جداول التعرف في الإتحاد الجمركي، أو إدراج بنود تسمح بانضمام دول أخرى للاتفاقية حال موافقة الجميع). هذا التطور يرسخ مأسسة العلاقات ويجعلها جزءاً من الصورة الكبيرة للتكامل الأفريقي - وهي نقطة إيجابية من زاوية استدامة النفوذ التركي، لأنها تعني أن أي انكفاء تركي لن يكون في مصلحة شركائها الأفارقة المندمجين إقليمياً والذين يريدون شركاء نشطين من خارج القارة يدعمون هذا الاندماج.

### III. المبحث الثالث

#### أنماط الاتفاقيات التركية-الأفريقية وأدواتها التنفيذية

#### III.A. المطلب الأول

#### اتفاقيات التجارة التفضيلية/الحرّة وترتيبات النفاذ إلى الأسواق

تُعدّ اتفاقيات التجارة الحرّة (FTAs) أبرز أدوات تركيا لتوسيع تواجدها الاقتصادي في أفريقيا وتعزيز التدفقات التجارية. حتى عام ٢٠٢٥، تمكنت تركيا من إبرام اتفاقيات تجارة حرّة مع خمسة بلدان أفريقية هي: مصر والمغرب وتونس وموريشيوس والسودان<sup>(1)</sup>، ودخلت أربعة منها حيز التنفيذ (إذ وُقّع اتفاق السودان في ٢٠١٧ لكنه تأخر في المصادقة). كما تفاوضت أو أطلقت مباحثات مع دول أخرى مثل غانا وإثيوبيا وجيبوتي والكاميرون وليبيا وتشاد والكونغو الديموقراطية<sup>(2)</sup>.

وتختلف هذه الاتفاقيات في نطاقها ولكن عموماً تشمل إزالة الرسوم الجمركية على معظم المنتجات الصناعية تدريجياً ومنح ميزات في تجارة المنتجات الزراعية (بشكل محدود غالباً لحساسية هذا القطاع)، وكذلك قواعد منشأ لتنظيم محتوى السلع المؤهلة، فصول حول التعاون الفني والجمارك لتيسير التجارة، وأحياناً أحكام خاصة بالتجارة في الخدمات (كما في اتفاق تركيا وموريشيوس الذي كان شاملاً نسبياً).

ترتيبات النفاذ إلى الأسواق لا تتوقف عند الاتفاقيات الشاملة. فعلى سبيل المثال، تركيا وقعت مع بعض الدول الأقل نمواً مذكرات تفاهم لمنح صادراتها دخولاً ميسراً. أيضاً لدى تركيا نظام الأفضليات التجارية مع الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، مما استفادت منه بعض الدول الأفريقية المسلمة. علاوة على ذلك، شاركت تركيا في ٢٠١٨ بتوقيع "اتفاقية تجارة واستثمار مع بلدان غرب أفريقيا" كما أسلفنا<sup>(3)</sup>، وهو إطار أتاح فتح أسواق إيكواس تدريجياً أمام المنتجات التركية وإنشاء مجالس أعمال مشتركة لتعزيز الصادرات.

لقد أثمرت هذه الجهود عن نمو مطّرد في الصادرات التركية إلى أفريقيا، حيث تجاوزت \$٢١.٨ مليار عام ٢٠٢٤. المنتجات التركية الأكثر منافسة تضمنت: المنسوجات والملابس (في شمال وغرب أفريقيا، رغم تحديات المغرب التي سنذكرها)، الحديد والفولاذ ومنتجاتها (خاصة للدول التي تبني بنى تحتية، وقد نافست المنتجات الصينية بفضل جودتها المتوسطة وسعرها المقبول)، الآلات والمعدات الكهربائية، المنتجات البلاستيكية والكيميائية،

(1) Özkardeşin (2023). Ibid.

(2) Istanbul Africa Trade Company. (2020, April 5). *Trade with African Countries - Istanbul Africa Trade Company - Africa Expo*. Istanbul Africa Trade Company. <https://www.istanbulafrika.com/trade-with-african-countries/>

(3) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

السيارات والشاحنات (تركيا مورّد رئيسي للمركبات التجارية لأسواق مثل مصر والسودان). في المقابل، استفادت تركيا من زيادة وارداتها من أفريقيا خاصة الموارد الطبيعية: النفط والغاز من نيجيريا وليبيا والجزائر، الذهب والمعادن من غانا والسودان، المنتجات الزراعية كالكافور والبُن والقطن من دول عديدة<sup>(1)</sup>.

لكن ليس كل اتفاق تجارة حرة كان بلا عقبات. واجهت تركيا تحديات مع بعض الشركاء بسبب اختلال التوازن. أبرز مثال المغرب: حيث أدى الاتفاق (الموقع 2004، نافذ 2006) إلى تدفق هائل للمنسوجات والألبسة والأثاث التركية الرخيصة إلى السوق المغربية، بينما صادرات المغرب لتركيا ظلت محدودة، مسبباً عجزاً تجارياً للمغرب بلغ نحو 2 مليار سنوياً. تحت ضغط الصناعيين المحليين، أعادت المغرب التفاوض ونتج عن ذلك تعديل الاتفاق عام 2020 ليسمح بفرض رسوم جمركية تصل 90% لمدة خمس سنوات على بعض المنسوجات التركية لحماية الصناعة المحلية. تقبلت تركيا ذلك التعديل تقديراً لإلغاء الاتفاق برتمته، مما يظهر استعداداً للمرونة. أيضاً اتفقت الدولتان على العمل لزيادة الاستثمارات التركية في المغرب لموازنة العجز<sup>(2)</sup>. هذه الحالة مهمة لأنها تظهر أن اتفاقيات التجارة الحرة قد تعيد تشكيل العلاقات بقوة، لكن الحفاظ عليها يتطلب معالجة آثارها السلبية على الطرف الأضعف لضمان الاستدامة.

مثال آخر هو مصر: اتفاق 2005 حرر التجارة الصناعية بالكامل تقريباً بحلول 2020. حققت مصر فائضاً طفيفاً بفضل صادراتها من الطاقة والبتروكيماويات لتركيا، بالمقابل استفاد المستهلك المصري من سلع تركية بأسعار منافسة. رغم التوتر السياسي بين 2013-2021، لم يُمسّ الاتفاق التجاري، مما يدل على وجود مصالح أعمال راسخة حرصت على بقائه. مؤخراً ومع تحسن العلاقات السياسية، يسعى الجانبان لتوسيع الاتفاق ليشمل خدمات أو استثمارات، لكن ذلك سيعتمد على المفاوضات القادمة.

دول مثل موريتانيا وأوغندا منحتها تركيا ترتيبات تفضيلية من جانب واحد قبل إبرام اتفاقيات أشمل: مثل إعفاء بعض صادراتها الزراعية من الرسوم. أيضاً جيبوتي وقعت مذكرة تفاهم تجارية 2017 فتحت المجال لصادراتها إلى تركيا وخاصة المنتجات البحرية.

#### أدوات التنفيذ لهذه الاتفاقيات التجارية شملت:

- تشكيل لجان مشتركة تجتمع دورياً لرصد التقدم وحل المنازعات التجارية بسرعة،
- إنشاء نقاط اتصال في وزارات التجارة للتواصل اليومي (مثلاً لحل مشكلة تأخير جمارك لمنتج معين)،
- تنظيم معارض متبادلة (أسابيع تجارية، معارض صناعية) للترويج للفرص المتاحة بموجب الاتفاق،

(1) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

(2) المرجع السابق.

• تدريب كوادر جمركية في الدول الأفريقية على الاتفاقيات وقواعد المنشأ المطبقة (كثير من الاتفاقيات تضمنت بند التعاون الجمركي).

كما برز دور شركة الخطوط الجوية التركية كأداة غير مباشرة لتعزيز النفاذ للأسواق، إذ وفرت شبكة النقل اللوجستي المطلوبة لنقل السلع سريعة التلف والوفود التجارية بسهولة. أيضاً الموانئ التركية (مثل شركة YILDIRIM التي تستثمر في موانئ غرب أفريقيا) ساهمت في تحسين الخدمات اللوجستية التي تحتاجها التجارة المتبادلة<sup>(1)</sup>.

يمكن القول إن اتفاقيات التجارة الحرة كانت قاطرة النمو الاقتصادي بين تركيا وأفريقيا. لكنها ليست هدفاً بحد ذاتها، بل منصة لتحقيق التكامل الأوسع: فتركيا تأمل أن تمهد هذه الاتفاقيات الطريق لتكثيف الاستثمار الثنائي (كما أن زيادة التجارة عادة تجتذب الاستثمار). كما أنها أداة سياسية؛ إذ تعزز العلاقات الدبلوماسية مع تلك الدول وتولد أصحاب مصلحة محليين يستفيدون من العلاقة مع تركيا فيصبحون جماعة ضغط لحمايتها. على سبيل المثال، في تونس ورغم بعض الانتقادات، العديد من التجار والمستوردين التونسيين استفادوا من الاتفاق (تركيا ثالث أكبر مصدر لتونس)، مما جعل أي نقاش لإلغائه يواجه مقاومة من هؤلاء المستفيدين.

في الختام، خلقت ترتيبات النفاذ إلى الأسواق إطاراً اقتصادياً متيناً لعلاقات تركيا الأفريقية. والتحدي أمام أنقرة مستقبلاً هو توسيع دائرة الدول الموقعة على اتفاقيات تجارية، مع الحرص على ضمان تنوع الصادرات المتبادلة وتجنب الإضرار بالصناعات الناشئة لدى الشركاء. وربما يتطلب ذلك تصميم اتفاقيات أكثر تفصيلاً (تتضمن مثلاً جوانب للتعاون الفني ودعم الانتاج المحلي) بدل الاقتصار على تحرير الرسوم فقط.

### III.ب. المطلب الثاني

#### اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار وتجنب الازدواج الضريبي

إدراكاً منها لأهمية الاستثمار المباشر في تعميق الروابط الاقتصادية، أبرمت تركيا عدداً كبيراً من اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار (BITS) مع الدول الأفريقية، وكذلك اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي لتسهيل حركة رؤوس الأموال والأفراد. هذه الاتفاقيات مكملة لاتفاقيات التجارة الحرة، إذ تستهدف جانب الاستثمار الطويل الأجل بدلاً من التجارة العابرة.

وفق البيانات الرسمية حتى 2018، بلغ عدد اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار التركية-الأفريقية 26 اتفاقية<sup>(2)</sup>. من بين الدول التي وقعت معها تركيا: الجزائر، ليبيا، تونس، مصر، المغرب، السودان، إثيوبيا، جيبوتي، الصومال، أوغندا، نيجيريا، غانا، السنغال، ساحل العاج، جنوب أفريقيا، وغيرها. كثير من هذه الاتفاقيات وُقِّع في فترة 2005-2010 مع موجة

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

(2) المرجع السابق.

الافتتاح الأولى، وبعضها الآخر لاحقاً خلال زيارات متبادلة (مثلاً تم توقيع BIT مع أوغندا في 2016 أثناء زيارة رئاسية).

تتميز اتفاقيات الاستثمار بأنها تمنح معاملة تفضيلية للمستثمرين من الطرفين، مثل:

• التعهد بتوفير معاملة لا تقل فضلاً عن معاملة المستثمر الوطني أو أي دولة أخرى (المبدئين: المعاملة الوطنية و MFN).

• حظر المصادرة أو التأميم إلا بمقابل تعويض فوري وعادل.

• حرية تحويل الأرباح والعوائد دون قيود.

• السماح للمستثمر باللجوء للتحكيم الدولي حال نشوب نزاع مع الدولة المضيفة (عادةً ICSID).

هذه الضمانات مطلوبة بشدة من الشركات التركية خصوصاً عند الاستثمار في بيئات عالية المخاطر. وقد شجعت الاتفاقيات فعلياً على زيادة الاستثمارات: مثلاً الشركات الصناعية التركية في مصر طمأنها وجود BIT موقع منذ 2002 فاستمرت رغم اضطرابات 2011 وما بعدها، وهي تعلم أن حقوقها محمية قانونياً. أيضاً المستثمرون الأتراك في إثيوبيا (التي لديها BIT مع تركيا منذ 2000) شعروا بأمان أكبر تجاه تغيير السياسات الاستثمارية هناك. بالمقابل، وقرت الاتفاقيات حماية للمستثمرين الأفارقة في تركيا (ورغم تواضع عددهم، لكنها إشارة إيجابية للدول الأفريقية بأن الشراكة متبادلة).

أما اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي، فقد وقعت تركيا 11 اتفاقية منها مع دول أفريقية<sup>(1)</sup>، منها: الجزائر، مصر، تونس، المغرب، جنوب أفريقيا، السودان، إثيوبيا، نيجيريا، ليبيا وربما السنغال وموريتانيا. هذه الاتفاقيات مهمتها التنسيق بين النظامين الضريبيين بحيث لا تُفرض ضريبة على نفس الدخل أو الربح مرتين (في بلد الاستثمار وبلد الموطن). مثلاً شركة تركية تعمل في نيجيريا ستدفع الضريبة في نيجيريا وتعفى منها في تركيا، أو العكس حسب الاتفاق. هذا يشجع الشركات على الاستثمار الخارجي إذ تتفادى تكاليف ضريبة زائدة.

كذلك تناولت بعض هذه الاتفاقيات المسائل المتعلقة بضرائب أرباح الأسهم والفوائد لتخفيض نسب الاقتطاع عند تحويلها عبر الحدود. وهنا نشير إلى دور المصارف التركية أيضاً: فقد فتحت بنوك تركية فروعاً في بلدان أفريقية (ك بنك Ziraat في السودان سابقاً، وبرنامج بنك تركيا İşbank في مصر) مما استدعى وجود إطار ضريبي واضح لعملها. أيضاً زيادة حركة المهندسين والعمال الأتراك في مشاريع أفريقيا احتاجت لضبط مسائل ضريبة الدخل، فجاءت هذه الاتفاقيات لتسهيل حركة الخبراء دون إثقال ضريبي.

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

### أدوات تنفيذ هذه الاتفاقيات الاستثمارية والضريبية غالباً مؤسسية، وتتمثل في:

- إنشاء لجان أو مجالس استثمار مشتركة لمتابعة مناخ الاستثمار. بعض الاتفاقيات تنشئ "لجنة مشتركة" تجتمع لتذليل أي عقبات إدارية تواجه المستثمرين (مثل تأخر تراخيص أو مشكلات تخصيص أراض). وفي حالات، تركيا أنشأت مكاتب استشارية (برعاية مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية) لمساعدة المستثمرين الأتراك في دول معينة.
- بالنسبة لتجنب الازدواج الضريبي، تتعاون السلطات الضريبية بين البلدين لتبادل المعلومات ومنع التهرب. حصل تعاون بين تركيا ومصر وتونس بهذا الشأن إثر الاتفاقيات.
- تشجيع الاستثمار لا يأتي فقط بالحماية القانونية، بل أيضاً بمنح حوافز. هنا ساعدت الاتفاقيات على توفير أساس لحوافز إضافية: مثلاً اتفاقية حماية الاستثمار مع أثيوبيا اقترنت بمذكرة تفاهم تنص على توفير حكومة أثيوبيا أراضٍ صناعية مرفقة لمشاريع مستثمرين أترك، وبالمقابل توفير تركيا فرص تدريب ونقل تكنولوجيا

تظهر نتائج هذه الجهود في نمو الاستثمارات التركية بأفريقيا لتصل نحو \$6.5 مليار تراكمياً بحلول 2022 (بحسب وزارة الخارجية التركية). قطاعات الاستثمار تنوعت: التصنيع (غزل ونسيج في أثيوبيا ومصر، حديد وصلب في الجزائر، إسمنت في ساحل العاج)، المقاولات (مشاريع البناء حيث الشركات تستثمر أيضاً بأصول تشغيلية)، الطاقة (محطات كهرباء صغيرة، توليد الطاقة العائمة عبر Karpowership في غانا وموزمبيق وغيرها)، الزراعة (مشاريع زراعية في السودان وأوغندا)، الخدمات (سلاسل بيع بالتجزئة مثل BIM و Şok فتحت فروعاً في شمال أفريقيا).

لقد استفادت تركيا من وجود جاليات تجارية تركية تاريخياً في بعض البلدان (مثلاً رجال أعمال أترك في مصر والسودان منذ التسعينيات) فدعمتهم بالاتفاقيات ليتمكنوا من توسعة أعمالهم. وبالعكس، جذبت رجال أعمال جدد: على سبيل المثال بعد توقيع اتفاقية حماية الاستثمار مع أوغندا، توجهت بعثة من جمعية رجال الأعمال المستقلين (MÜSIAD) إلى كامبالا ونتج عنها إنشاء مصانع تركية صغيرة هناك (بلاستيك، مواد غذائية).

الآثار الاستراتيجية لاتفاقيات الاستثمار هذه ملموسة. فهي منحت تركيا موطئ قدم اقتصادي دائم وليس مجرد تبادل سلعي عابر. فعندما توجد مصانع تركية تعمل وتوظف آلاف العمال في بلد أفريقي، تصبح تركيا معنية باستقرار ذلك البلد وازدهاره (وهذا بحد ذاته شكل من أشكال النفوذ الإيجابي). وأيضاً يصبح لدى تركيا "جماعة ضغط داخلية" متمثلة في العاملين بتلك المشاريع والمستفيدين منها محلياً، سيدافعون عن استمرار العلاقة الجيدة مع تركيا. على سبيل المثال، يعمل أكثر من 35 ألف أفريقي لدى شركات تركية في القارة<sup>(1)</sup>، كثير منهم في مواقع إدارية وفنية اكتسبوا خبرات من الأتراك. هؤلاء بمثابة سفراء اقتصاديين لأنقرة في مجتمعاتهم.

(1) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

غير أن هناك تحديات: بعض الدول الأفريقية أبدت قلقها من بعض بنود اتفاقيات الاستثمار القديمة التي رأت أنها قد تقيد سياساتها التنموية (هذه موجة عالمية حيث أعادت دول كثيرة تفاوض BITs لتضم اشتراطات على المستثمر بالالتزام بالتنمية المستدامة وحقوق العمال). المثال أن نيجيريا والمغرب وقعا BIT سنة 2016 تتضمن بنودًا جديدة مثل التزامات المستثمر بالبيئة والحوكمة (رغم أن الاتفاق لم يدخل حيز التنفيذ بعد)<sup>(1)</sup>. ربما في المستقبل ستطالب بعض الدول الأفريقية بتحديث اتفاقياتها مع تركيا لإدخال مثل هذه الاعتبارات، خاصة مع ازدياد وعيها بتأثير الاستثمار على مجتمعاتها.

في الخلاصة، شكلت اتفاقيات حماية الاستثمار والضرائب البنية التحتية القانونية التي طمأنت رأس المال التركي للتحرك في أفريقيا، ومكنت العلاقات الاقتصادية من التحول إلى شراكات إنتاجية طويلة الأمد. وهي عنصر رئيس في التحول نحو النفوذ الجيو-اقتصادي: لأن النفوذ الأعمق يأتي مع الرسملة والاستثمارات وليس فقط التجارة. وقد نجحت تركيا إلى حد بعيد في استخدام هذه الأداة، وستظل فاعليتها مرهونة بالحفاظ على بيئة ودية للمستثمرين وتحقيقهم أرباحًا ومكاسب حقيقية على الأرض.

### III.ج. المطلب الثالث

#### الترتيبات التمويلية وضمات الائتمان ومذكرات التفاهم القطاعية

لا تقتصر الأدوات التنفيذية للعلاقات الاقتصادية التركية-الأفريقية على الاتفاقيات التقليدية، بل تمتد إلى ترتيبات تمويلية مرنة ومذكرات تفاهم تستهدف قطاعات محددة بغرض فتح الأبواب أمام التعاون دون الالتزام القانوني الثقيل. هذه الترتيبات تعمل بمثابة مُسهلات (Enablers) تُهيئ المناخ لعقد الصفقات وتحقيق المشاريع المنبثقة عن الاتفاقيات الأكبر.

الترتيبات التمويلية تشمل بالدرجة الأولى القروض الميسرة وضمات الائتمان المقدمة عبر المؤسسات المالية التركية:

• **بنك التصدير والاستيراد التركي (Türk Eximbank):** لعب دورًا رئيسيًا في دعم الصادرات والمشاريع التركية في أفريقيا. قدّم خطوط ائتمان متعددة للحكومات الأفريقية أو لبنوكها المحلية، تُستخدم لتمويل شراء سلع وخدمات تركية. على سبيل المثال، وفر Eximbank تمويلًا بقيمة 300 مليون دولار لدعم مشاريع شركات تركية في غانا وكينيا. أيضًا أصدر البنك تأمينات ائتمانية للشركات التركية ضد مخاطر عدم السداد عند التصدير

(1) Borges, C., Gouveia, M., & Cristas, A. (2024, March 26). *ESG and investment treaties in Africa: a new substantive standard?* IFLR. <https://www.iflr.com/article/2d0uopvmt62ksjk14e39c/sponsored/esg-and-investment-treaties-in-africa-a-new-substantive-standard>

لأفريقيا<sup>(1)</sup>. وشجعت هذه الضمانات الحكومية الشركات على دخول أسواق جديدة كانت مترددة بسبب مخاطر السداد.

• **صناديق التنمية التركية:** مثل صندوق التنمية التركي الأفريقي (تم الإعلان عن نية إنشائه في إحدى القمم)، وإن لم يتبلور بشكل كبير، إلا أن تركيا وجهت عبر وكالاتها التمويلية (مثل تيكا والهلل الأحمر) مبالغ على شكل منح وقروض صغيرة. وكذلك، ساهمت في صناديق دولية لصالح أفريقيا (مثلا صندوق التنمية الأفريقي التابع للبنك الأفريقي).

• **ترتيبات ثنائية خاصة:** كاتفاق المبادلة بالعملات (Swap) مع بعض الدول لتسهيل التجارة بالعملة المحلية. عقدت تركيا مثلاً تفاهات مبدئية مع نيجيريا وجنوب أفريقيا حول إمكانية التسوية بالليرة/العملة المحلية لتخفيف عبء الدولار. هذه لم ترتق بعد لاتفاقية واسعة لكنها في الأفق.

أما ضمانات الائتمان، فأهمها مبادرة وكالة تأمين ائتمان الصادرات التركية (التي اندمجت لاحقاً في بنك Eximbank)، والتي غطت مشاريع عدة في أفريقيا ضد المخاطر السياسية والتجارية. فعندما فازت شركة تركية بعقد بناء مطار جديد في الخرطوم مثلاً، أصدرت ضمانات حكومية لتسهيل حصولها على تمويل المشروع من البنوك التجارية. كذلك الضمانات السيادية، حيث تطلب تركيا أحياناً من الدولة المضيفة إصدار خطاب ضمان سيادي لمشاريع البنية التحتية (لتضمن الدفع للشركة التركية)، ولكن في المقابل تعرضت تركيا ضماناً ائتمانياً عبر Eximbank للحكومة المضيفة بتمويل بشروط ميسرة. هكذا تتم معادلة المخاطر، وهي ترتيبات معقدة مالياً لكنها ساعدت فعلياً في إتمام صفقات كثيرة.

مذكرات التفاهم القطاعية هي أداة أقل إلزاماً لكنها عملية جداً، حيث أبرمت تركيا عدداً كبيراً من مذكرات التفاهم (MoUs) مع الدول الأفريقية تغطي مجالات متنوعة:

• **التعليم والتدريب المهني:** مذكرات بين وزارات التعليم أو العمل، لتبادل المنح أو تأسيس مراكز تدريب مهني (مثل مذكرة تفاهم 2017 مع السودان لإنشاء مراكز حرفية بتمويل تركي).

• **الزراعة والثروة الحيوانية:** العديد من الدول (النيجر، الصومال، تشاد) وقعت مذكرات مع تركيا لتطوير الزراعة والري، تضمنت توفير خبراء أتراك وبذور محسنة ومعدات. بعضها تحول لاحقاً إلى مشاريع حقيقية مثل مشروع الري في الصومال.

• **الصناعات الدفاعية:** تركيا أبدت استعدادها لتزويد بلدان أفريقية بمعدات عسكرية وبناء قدراتها التصنيعية. وقعت MoUs للدفاع والتصنيع العسكري مع دول مثل نيجيريا، أوغندا، تونس. هذه المذكرات سهلت بيع طائرات مسيرة ومدركات لاحقاً بعد تدريب كوادر أفريقية.

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

• **الصحة والأدوية:** تفاهات لإنشاء مستشفيات (مثال: تفاهم مع النيجر لبناء مستشفى عام، تحقق بدعم تركي)، وتوطين صناعة الدواء (كما عرضت تركيا على السودان شراكات في قطاع الأدوية).

• **النقل واللوجستيات:** مذكرات حول النقل البحري والموانئ، مثل مذكرة بين موانئ تركيا وجيبوتي لتطوير الميناء وزيادة مرور البضائع التركية، ومذكرة مع كينيا بشأن التعاون في مجال الخطوط الجوية. أحياناً تكون المذكرة مجرد إعلان نوايا، لكن كثيراً ما تتبعها اتفاقات تنفيذية إذا ثبتت الجدوى

تتمثل المزايا الرئيسية لمذكرات التفاهم في أنها سريعة وإجراؤها أسهل من المعاهدات الرسمية، ويمكن توقيعها بين وزارات أو حتى وكالات عامة دون المرور بالإجراءات البرلمانية. لذا استخدمت لفتح آفاق تعاون جديدة أو تجريب مجالات قبل الالتزام الكامل. مثلاً، مذكرة التفاهم في قطاع الطاقة المتجددة مع جنوب أفريقيا عام 2017 وضعت إطاراً لتبادل المعلومات والتكنولوجيا، ولاحقاً فازت شركات تركية بعقود توريد تجهيزات للطاقة الشمسية نتيجة لتلك العلاقة.

كما استُخدمت المذكرات لتأسيس آليات تعاون جديدة: مثل مذكرة إنشاء اللجنة التركية-الأفريقية للحوار الاستراتيجي، أو مذكرة تفاهم بين هيئة الاستثمار التركية ونظيراتها الأفريقية لتبادل فرص الاستثمار.

يتصل بذلك برامج المساعدات التقنية: وقعت تركيا عبر TİKA عشرات البروتوكولات مع وزارات أفريقية لتحديث مرافق أو تدريب كوادر (مثلاً بروتوكول مع بوركينافاسو لتحديث مشفى، مع النيجر لتطوير إذاعة وطنية... إلخ). هذه البروتوكولات غالباً جزء من رزمة تعاون اقتصادي أشمل (التجارة والاستثمار والمساعدات). ومن الأمثلة اللافتة أيضاً خطط العمل المشتركة: فبعد القمة الثانية 2014، تبنت تركيا والدول الأفريقية "خطة عمل 2015-2019" تضمنت مشاريع محددة. هذه الخطط ليست اتفاقية ثنائية بل اتفاق متعدد الأطراف غير ملزم، لكنها شكلت أساساً لمذكرات تفاهم ثنائية لاحقة لتنفيذ مشاريع مدرجة فيها<sup>(1)</sup>.

في المحصلة، هذه الترتيبات والمذكرات مكنت تركيا من الانتقال من الأقوال إلى الأفعال بسرعة نسبية. إذ بمجرد وجود الإرادة السياسية، يجري توقيع مذكرة تفاهم قطاعية، ثم يبدأ الخبراء العمل ويدرسون ويقدمون التمويل عبر آليات مرنة، ثم تتوج الجهود أحياناً باتفاقيات رسمية أو عقود تنفيذية. إنها آلية ذكية لتجنب البطء والجمود أحياناً في الاتفاقيات الكبرى، ولإظهار نتائج ملموسة تعزز الثقة بين الجانبين.

وبالنسبة للنفوذ الجيو-اقتصادي، فإن التمويل والضمانات عناصر قوة واضحة؛ لأنها تعني أنه عندما تحتاج دولة أفريقية قرضاً سريعاً لتمويل مشروع أو ضماناً لشراء معدات،

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

تجد في تركيا شريكًا جاهزًا، في حين قد تواجه بيروقراطية وتأخيرًا لو انتظرت تمويل المؤسسات الغربية التقليدية. وقد استغلت أنقرة هذا عدة مرات لتسريع تواجدها حيث تأخرت جهات أخرى. على سبيل المثال، عرضت تركيا على غينيا في 2017 تمويلًا سريعًا لإعادة تأهيل شبكة كهرباء، فحصلت شركة تركية على المشروع بينما كان المانحون التقليديون يتناقشون حول شروط الحوكمة.

يبقى التحدي بالطبع في استدامة التمويل: فتركيا ليست بقوة الصين ماليًا، لكنها اعتمدت على استثمارات القطاع الخاص المضمونة جزئيًا حكوميًا لتمويل المشاريع (نموذج الشراكة بين القطاعين حيث الشركة تقترض بضمانات). هذا يحد من قدرتها على تغطية مشاريع بمليارات الدولارات مرة واحدة، لكنها عوّضت ذلك بتحديد أولويات والمشاركة مع أطراف أخرى أحيانًا (كما في مشروع سد مبالي في الكاميرون حيث شاركت شركة تركية بتمويل أوروبي).

خلاصة القول، شكلت الترتيبات التمويلية ومذكرات التفاهم رافعة عملية مُكملة لبنية الاتفاقيات، عززت مصداقية تركيا لدى شركائها وقدرتها على تسليم الوعود، ما انعكس إيجابًا على مكانتها كفاعل جيو-اقتصادي موثوق في نظر العديد من الدول الأفريقية.

### III. ج. المطلب الرابع

#### الربط بالبنية التحتية واللوجستيات (موانئ، ممرات، طيران وشحن)

يُعدّ الربط المادي واللوجستي بين تركيا وأفريقيا بمثابة الشريان الذي تتدفق عبره المنافع الاقتصادية المتبادلة، وأيضًا قناة استراتيجية لنفوذ مستدام. أدركت تركيا ذلك مبكرًا، فسعت لتعزيز التواصل المباشر مع معظم أنحاء القارة من خلال مشروعات البنية التحتية ومبادرات النقل والشحن المتنوعة.

على صعيد النقل الجوي، حققت الخطوط الجوية التركية (Turkish Airlines) اختراقًا كبيرًا في أفريقيا، فأصبحت بحلول 2023 الشركة الأجنبية التي تغطي أكبر عدد من المدن الأفريقية (أكثر من 50 مدينة في 33 بلد)<sup>(1)</sup>. هذا التوسع لم يكن تجاريًا بحثًا؛ بل جاء مدعومًا باتفاقيات ثنائية للطيران المدني (اتفاقيات خدمات النقل الجوي) منحت بموجبها الدول الأفريقية حقوقًا للخطوط التركية مقابل الحصول على امتيازات مماثلة أو خدمات من تركيا. النتيجة هي إقامة شبكة رحلات كثيفة تربط إسطنبول بمعظم العواصم الأفريقية مباشرة، مما اختصر الزمن على رجال الأعمال والمسافرين ووفر قناة لنقل البضائع عالية القيمة (مثل الأدوية والمعدات الإلكترونية) بسرعة. استراتيجيًا، كل رحلة جديدة هي خيط يربط البلد المعني بتركيا؛ فعلى سبيل المثال عندما افتتحت الخطوط التركية خطًا إلى بورت هاركورت في نيجيريا، أعقبه زيادة في وفود الشركات التركية لذلك الإقليم النفطي، وتنامي العلاقات التجارية المحلية. كما استغلت تركيا هذه الشبكة في زمن الأزمات لتقديم دعم إنساني وطبي

(1) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

سريع (مثال: أثناء جائحة كوفيد-19 أرسلت مساعدات إلى 30 دولة أفريقية عبر طائرات الشحن التركية<sup>(1)</sup>).

في قطاع الموانئ والشحن البحري، شجعت تركيا شركاتها وشركات مشتركة على الاستثمار في تشغيل موانئ أفريقية رئيسية. أبرز مثال موانئ الصومال: حيث حصلت شركة Albayrak التركية عام 2014 على عقد إدارة وتشغيل ميناء مقديشو وعكفت على تطويره وزيادة سعته. كذلك فازت شركات تركية بعقود تطوير موانئ ومرافئ في السودان (بورسودان) وفي ليبيا (مصراتة) وفي غرب أفريقيا (ميناء تيمه بغانا كان قيد التفاوض). بالإضافة لذلك، وقعت أنقرة اتفاقات تعاون بين سلطات الموانئ، مثل مذكرة تفاهم 2017 مع جيبوتي لتطوير منطقة حرة وميناء حاويات يستوعب التجارة التركية لأثيوبيا والدول الداخلية. نتيجة هذه الجهود، ارتفع حجم الشحن البحري المباشر بين تركيا وأفريقيا بشكل واضح، وتجنبت كثير من الشحنات التركية المرور عبر موانئ أوروبية (كانت سابقاً تمر في مالطة أو اليونان ثم تُنقل لسفن أخرى). استحوذت تركيا على موطئ قدم في الموانئ يمنحها نفوذاً لوجستياً (مثلاً، الأولوية لسفنها، التحكم جزئياً في تدفق البضائع، والحضور الاستخباراتي غير المباشر عبر متابعة حركة التجارة).

في مجال الممرات البرية والسكك الحديدية، تعاونت تركيا مع بعض الدول لإنشاء أو تحديث ممرات تربط الموانئ بالداخل أو تربط دول جوار. شركة يابي التركيّة مثلاً نفذت مشروع سكة حديد قيصري - وأروشا في تنزانيا، وسكة حديد داخل أثيوبيا. تخدم هذه المشاريع أهداف تلك الدول في الربط الإقليمي (مثلاً وصل رواندا وتنزانيا بخط حديدي حديث)<sup>(2)</sup>، وتستفيد تركيا عبر تنفيذ العقد ثم عبر استخدام الخط في نقل بضائعها إذا أمكن. كذلك في الطرق البرية، بنت شركات تركية مئات الكيلومترات من الطرق السريعة في الجزائر وليبيا والسنغال. ومن منظور الجيو-اقتصاد، من يبني الطريق أو القطار يمتلك معرفة جغرافية وخبرة تشغيل تعطيه أفضلية مستقبلاً في إدارة المرافق، وربما في استخدام تلك الطرق لأغراض استراتيجية (تحريك بضائع، أو حتى لأغراض عسكرية لوجستية لو اقتضى الأمر).

مشاريع الربط الكبرى: خلال القمم، طُرحت مبادرات مثل مشروع ممر "طرابلس- كيب تاون" السريع (طريق يربط شمال أفريقيا بجنوبها) كجزء من رؤية الاتحاد الأفريقي. عرضت تركيا المساهمة في أجزاء من هذا المشروع من خلال شركاتها وتمويل مشترك<sup>(3)</sup>. مثال آخر: الجسر العابر لنهر السنغال الذي مولته تركيا جزئياً وربط بين السنغال وموريتانيا،

(1) Parens & Plichta. (2025). Ibid.

(2) Horn Review. (2021). *Turkey's Grand Play in the Horn of Africa: A Rising Power in a Contested Region*. HORN REVIEW. <https://hornreview.org/2025/01/30/turkeys-grand-play-in-the-horn-of-africa-a-rising-power-in-a-contested-region/>

(3) Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). Ibid.

مسهلاً التجارة بينهما. هذه المشاريع الإقليمية تضاعف نفوذ تركيا لأن تأثيرها يتجاوز بلدًا واحدًا ويجعل دولاً عدة مدينة بالعرفان للدعم التركي.

والى جانب التنفيذ المادي، هناك ربط مؤسسي إذ أبرمت تركيا اتفاقيات لتسيير خطوط بحرية منتظمة مع بعض الدول. مثلاً تم إطلاق خط Ro-Ro بحري بين ميناء مرسين التركي وميناء الإسكندرية المصري، يخدم أيضاً دول شرق أفريقيا عبر الشحن العابر. كما تم بحث إقامة مركز لوجستي تركي في جيبوتي (نظراً لموقعها الاستراتيجي عند مدخل البحر الأحمر). إذا تحقق ذلك سيكون منصة لتوزيع البضائع التركية في شرق أفريقيا، مما يعني تواجداً تركياً شبه دائم هناك وربما حيازة أراضٍ ضمن منطقة حرة لإدارة عمليات التخزين والتوزيع.

أما الاتصالات والبنية المعلوماتية وإن كان أقل بروزاً، فقد شاركت شركات تركية (مثل TURKSAT) في مبادرات لتحسين الاتصال. على سبيل المثال، تقاهمت تركيا مع السودان في 2018 على إطلاق قمر صناعي لأغراض الاتصالات. أيضاً ساعدت في تركيب أنظمة إدارة مرور جوية في دول مثل النيجر. هذه البنى التقنية تدعم منظومة اللوجستيات وتجعل الدول ترتبط تقنياً بشبكات تسيطر تركيا على جزء منها.

ويظهر هنا أن الاستثمار التركي في البنية التحتية الأفريقية أتى بنتائج ملموسة: تكلفة الشحن والنقل بين تركيا وأفريقيا انخفضت مقارنة بمطلع الألفية، وزمن الوصول تقلص. أدى ذلك إلى جعل السلع التركية أكثر تنافسية بسبب انخفاض كلفة إيصالها، وهذا عزز تجارتها بشكل غير مباشر. كما أنه مع ازدياد الرحلات الجوية، ارتفع عدد السياح الأفارقة إلى تركيا والعكس (1.5 مليون سائح أفريقي زاروا تركيا في 2019 قبل الجائحة<sup>(1)</sup>)، وهو في جانب منه نتيجة سهولة الطيران المباشر وتأثيرات مبسطة. السياحة قد لا تبدو ذات صلة بالنفوذ الاقتصادي، لكنها تبني روابط شعبية وتعرف الأفارقة على تركيا الحديثة كمركز تجاري وسياحي، مما يرسخ القوة الناعمة ويعزز الثقة في المنتجات والشركات التركية.

بطبيعة الحال، أثارت تحركات تركيا في البنية التحتية منافسة مع دول أخرى. مثلاً، هيمنتها على مطار مقديشو ومينائها أزجعت دولاً خليجية كانت تعتبر الصومال دائرة نفوذ، وتنافسها الآن على مشاريع أخرى في القرن الأفريقي. وفي ليبيا، أحرقت جسور تركيا اللوجستية مؤقتاً بعد 2011 ثم عادت بقوة في 2019 مع الاتفاق التركي مع حكومة طرابلس الذي تضمن أيضاً التعاون في إعادة إعمار الموانئ والمطارات. هكذا، تُظهر الأحداث أن الربط اللوجستي مجال تنافس جيوسياسي حاد، و تركيا تمكنت من اقتناص فرص مهمة لكنها تحتاج الحفاظ عليها وسط هذا التنافس.

في النهاية، يشكّل الربط بالبنية التحتية عموداً فقرياً لمشروع النفوذ الجيو-اقتصادي التركي في أفريقيا. فهو الذي يضمن أن تبقى تدفقات التجارة والاستثمار مستمرة ومنخفضة التكلفة، ويرفع اعتماد الدول الأفريقية على الخدمات والبنى التركية. وبذلك، يتحقق ما يمكن تسميته "الارتباط المادي" الذي يصعب معه على تلك الدول فك الارتباط دون تكاليف عالية،

(1) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

ما يمنح تركيا نفوذاً طويل الأجل ليس بضغط سياسي مباشر بل بواقع اقتصادي جاثم على الأرض.

### III.المبحث الرابع

#### تحليل قنوات التأثير الجيو-اقتصادي ومحدداته في السياق الأفريقي

#### III.أ.المطلب الأول

#### قناة التجارة وسلاسل التوريد وتموضع الشركات

تُعد قناة التجارة من أوائل قنوات التأثير التي تتبلور إثر تفعيل الاتفاقيات الاقتصادية، إذ يظهر أثرها سريعاً في أرقام الصادرات والواردات وانتشار السلع والشركات في الأسواق. بالنسبة للعلاقات التركية-الأفريقية، أحدثت اتفاقيات التجارة الحرة والتفضيلية ومذكرات تسهيل التجارة قفزة نوعية في حجم التبادل التجاري كما رأينا، وخلقت تشابكاً أعمق في سلاسل التوريد بين الطرفين.

نتيجةً لذلك، تحقق لتركيا نفوذ ملموس عبر هذه القناة بعدة طرق:

- **الاعتمادية التجارية:** حين تصبح دولة أفريقية معتمدة بشكل كبير على واردات تركية في سلع أساسية (منسوجات، حديد تسليح، مواد بناء، منتجات غذائية مصنّعة، أجهزة منزلية)، فإن أي اضطراب في الإمدادات التركية قد يربك أسواق تلك الدولة وربما يضغط على أسعارها التضخمية. هذا يمنح تركيا ورقة ضغط غير مباشرة؛ فهي قادرة على التأثير على اقتصادات الشركاء من خلال التحكم بالانسياب التجاري. طبعاً لا تمارس أنقرة هذا التأثير بشكل فجّ عادةً، لكنه يظل عامل ردع لأي تصرف سياسي معادٍ لمصالحها: فالدولة التي تعي أنها تستورد حصة وازنة من حاجاتها من تركيا ستفكر ملياً قبل إغضابها، خاصة إذا لم يتوفر بديل سريع بنفس الجودة والسعر.
- **الوجود السوقي للشركات التركية:** مع زيادة التبادل التجاري، تبعت ذلك موجة انتشار في تجارة التجزئة والجملة للشركات التركية. فنجد اليوم في أسواق أفريقيا حضوراً ملحوظاً للعلامات التجارية التركية – من الألبسة (LC Waikiki) افتتحت متاجر في دول مثل المغرب وكينيا) إلى الأطعمة المعلبة والمنظفات (منتجات Ülker و Eti متوفرة بمتاجر عديدة)، وحتى السيارات (حافلات وشاحنات من تصنيع تركي تعمل في عدة بلدان). هذا التمرکز للشركات والمنتجات يعني أن صورة تركيا باتت جزءاً من الحياة اليومية للمواطن الأفريقي العادي، ما يعزز قوتها الناعمة والإعجاب بنموذجها الصناعي. كما أن الشركات التي تفتتحت فروعاً أو توكيلات تقوم بتوظيف محليين وتدريبهم، فيصبح هؤلاء سفراء للمنتجات التركية ومدافعين عن استمرار العلاقة التجارية.

• **سلاسل التوريد الإقليمية:** حرصت تركيا أيضاً على إدماج بعض الدول الأفريقية في سلاسل التوريد الصناعية الخاصة بها. مثال على ذلك: استيراد القطن الإثيوبي والمصري لتغذية صناعات النسيج في تركيا، أو استيراد جلود أبقار من السودان لمعالجتها في المصانع التركية. بهذا أصبح تلك الدول مورداً أساسياً لمدخلات الإنتاج التركي<sup>(1)</sup>، فيزداد اهتمام تركيا باستقرار إنتاجهم (فتقدم مثلاً تدريجياً زراعياً أو دعماً لوجستياً للمزارعين هناك). وبالمقابل يعتمد المنتجون المحليون على السوق التركية لتصريف بضاعتهم الخام، ما يعطي تركيا قدرة تفاوضية لتحديد الأسعار أو الشروط على نحو ملائم لمصالحها.

• **تموضع الشركات التركية في المشاريع الكبرى:** شركات المقاولات خاصةً حققت حضوراً هيمونيًا في بعض القطاعات الأفريقية، مثل الإنشاءات. بحلول 2023، استحوذت الشركات التركية على ما يربو عن 18% من سوق المقاولات الدولية في أفريقيا<sup>(2)</sup>، وهو رقم ضخم يجعلها لاعباً لا يمكن تجاوزه. هذا التموضع له شق نفوذ يتجاوز الاقتصاد: فشركة تركية تنفذ مشاريع حيوية (مطارات، جسور، أبراج سكنية) تصبح لها شبكة علاقات مع مسؤولين محليين والطبقة العليا، تستطيع استثمارها لدعم توجهات السياسة التركية. كما أنها قد تشارك في التخطيط العمراني ومشاريع المدن الجديدة، فتؤثر ضمناً في أولويات التنمية الحضرية لتلك الدول (بما يتناسب مع قدراتها).

• **دور الجاليات التجارية:** شهدنا مع نمو التجارة زيادة في الجالية التركية (تجار، تقنيون، مدراء) المقيمة في أفريقيا، وكذلك ظهور جاليات أفريقية في تركيا تعمل بالتجارة. هذه الروابط البشرية تعزز قناة التجارة عبر خلق شبكات ثقة. مثلاً، تاجر من النيجر مقيم في إسطنبول يستطيع الوصول لدوائر صنع القرار في بلده وشبكة التجار ويقدم خدماته للحكومة التركية كمستشار ثقافي/اقتصادي غير رسمي. والجالية التركية في أفريقيا، التي يُقدَّر عددها بعشرات الآلاف الآن، كثيرٌ منها اندمج وأصبح جزءاً من النسيج الاقتصادي المحلي (على غرار ما فعلت الجالية اللبنانية تاريخياً في غرب أفريقيا، تأتي التركية الآن ولو بحجم أصغر). هذه الجالية تعمل كلوبي مؤيد لبلدها حين تقتضي الحاجة، وخاصة عبر الغرف التجارية الثنائية التي تأسست بمبادرة من المجالس الأعمال المشتركة.

ومع ذلك، فلقناة التجارة حدود لم توظف جيداً؛ أولاً، الاعتماد المفرط لطرف على الآخر قد يثير رد فعل سياسي عكسي بدعوى حماية المنتج المحلي كما رأينا في المغرب. وهنا يتعين على تركيا المعالجة بذكاء عبر تشجيع الاستثمار المشترك (أي نقل بعض الإنتاج إلى تلك الدول) لتخفيف مخاوف العجز التجاري. وقد بدأت تركيا ذلك، فبعض الملابس التي تباع في المغرب مصنوعة في المغرب بمصانع تركية مشتركة، مما يحول المنافسة إلى شراكة

(1) Anadolu Agency. (2025). Ibid.

(2) المرجع السابق.

إنتاجية. ثانيًا، التنافس من قوى أخرى – المنتجات الصينية مثلًا تنافس التركية بشدة في عدة أسواق، وإذا خسرت تنافسيًا فقد تتراجع حصة تركيا التجارية وبالتالي نفوذها. للحفاظ على الزخم، لجأت تركيا للتميز بجودة أفضل قليلاً وسعر متوسط، وتسويق ثقافي (مثل حلول تركية ملائمة للمسلمين كالأطعمة الحلال، أو منتجات تراعي الذوق المحلي الإفريقي الذي يفهمه الأتراك أكثر من الصينيين بحكم القرب الثقافي النسبي).

بالنسبة لتأثير التجارة على المواقف السياسية، هناك شواهد على أن دولاً أفريقية كثيفة التجارة مع تركيا اتخذت مواقف مؤيدة لها في قضايا خلافية. منها مثلاً دعم دول أفريقية لمساعي تركيا في الأمم المتحدة ومؤسسات دولية – يذكر دبلوماسيون أتراك كيف أن أصواتاً أفريقية ساعدت في انتخاب تركيا لعضوية مجلس الأمن 2009 و 2015 وغيرها، نتيجة علاقات ثنائية متينة مدعومة بالتعاون الاقتصادي. أيضاً في نزاع تركيا مع دول أوروبية حول بعض الملفات، لقيت تفهماً من حلفائها الأفارقة (الذين ربما قابلوا عدم حماس أوروبي للاستثمار لديهم بتقديرهم للموقف التركي المختلف). فهنا التجارة خلقت تحالف مصالح يترجم أحياناً في التصويت السياسي.

يمكننا إذن تقييم قناة التجارة بأنها عماد النفوذ الاقتصادي كونها أول خطوة يحدث فيها التغلغل، وهي أقلها إثارة للحساسيات (فالتجارة عموماً مربحة للطرفين نظرياً)، لكنها بمرور الوقت تتحول إلى أداة تأثير طالما تمكنت دولة من تثبيت حضورها وتوسيع حصتها. وقد نجحت تركيا خلال عقدين في الانتقال من هامش التجارة الأفريقية إلى موقع الشريك التجاري المهم (أصبحت تركيا ضمن أهم 5 شركاء تجاريين لأثيوبيا والسودان والصومال وليبيا وتونس مثلاً). واستمرار هذا الاتجاه سيعزز أكثر الاعتمادية المتبادلة، مما يقوي ركائز نفوذ أنقرة إن أحسنت إدارة العلاقة تجارياً وعدالة توزيع مكاسبها.

### III.ب. المطلب الثاني

#### قناة الاستثمار المباشر ونقل التكنولوجيا وبناء القدرات

تُمثل قناة الاستثمار المباشر العمق الاستراتيجي للعلاقة الاقتصادية، إذ تتجاوز التبادل العابر إلى تجذير الوجود الاقتصادي لطرف داخل بنية اقتصاد الطرف الآخر. وبالنسبة لتركيا في أفريقيا، فإن الاستثمارات المباشرة التي قامت بها – سواء استثمارات خاصة أو مشاريع مشتركة مدعومة حكومياً – حملت معها تأثيرات تتصل بنقل التكنولوجيا والمعرفة وبناء القدرات المحلية، وهي جوانب تعزز النفوذ بطريقة ناعمة ومستدامة.

عندما تستثمر شركة تركية في مصنع أو منشأة في دولة أفريقية، فهي:

- تقدم تقنية أو خبرة إنتاجية قد تكون غير موجودة محلياً من قبل. مثلاً، شركات النسيج التركية في أثيوبيا جلبت آلات حديثة وأنظمة إدارة إنتاج متطورة وتدريب الأثيوبيين عليها. هذا يساهم في رفع المستوى الصناعي والتقني للبلد المضيف. لكن في الوقت نفسه، يخلق نوعاً من التبعية التقنية؛ حيث تعتمد استمرارية الإنتاج على الخبرات التركية والصيانة

الدورية القادمة من تركيا. هذا يمنح نفوذاً، لأنه إذا سحبت تلك الشركات أو توقفت إمدادات قطع الغيار والمعرفة، سيتضرر القطاع.

• **تبني قدرات بشرية:** عبر التدريب والتشغيل. آلاف العمال والفنيين الأفارقة تدرّبوا على يد الأتراك. بعضهم قد يصبح رواد أعمال لاحقاً لكنه يظل مرتبباً بمنهجية وطرق تعلمها من الأتراك. والأتراك بارعون في إنشاء علاقات شخصية قوية أثناء العمل، فكثير من مدراء المصانع الأتراك في أفريقيا أقاموا علاقات أسرية واجتماعية مع مجتمعاتهم المضيفة، وأصبحوا بمثابة وسطاء ثقافيين بين البلدين. هؤلاء يشكلون شبكة نفوذ بشرية، تستطيع تركيا الاستفادة منها لتسهيل أعمال لاحقة أو حتى للتأثير على اتجاهات الرأي المحلي لصالحها.

• **تخلق فرص عمل وتنمية:** وهذا مكسب واضح للدول الأفريقية، لكنه أيضاً نقطة تأثير. فالحكومة التي ترى المستثمرين الأتراك يوفرون مثلاً ٥٠ ألف وظيفة على أراضيها ستأخذ بالاعتبار رغبات هؤلاء المستثمرين عند صنع سياساتها. حدث أن دولاً منحت حوافز إضافية أو استجابت لمطالب قانونية للشركات التركية خوفاً من انسحابها وفقدان الوظائف. وبالتالي يقدر ما يبدو الاستثمار "هبة تنموية"، هو أيضاً ورقة ضغط يمكن أن تُستخدم عند الحاجة: كتلويح تركيا بأن شركاتها قد توجه استثمارات لها لدولة أخرى أكثر ترحيباً إن حصلت إجراءات معاكسة.

• **الشراكات مع مستثمرين محليين:** تبنت تركيا نموذج الشراكات أحياناً، بحيث يمتلك مستثمرون محليون جزءاً من المشاريع. ويعتبر ذلك مهماً لضمان قبول سياسي محلي وتوزيع للمكاسب؛ لكنه يعني أيضاً دخول النخب المحلية في مصالح مشتركة مع الأتراك. وهذه النخب (رجال أعمال، مسؤولون سابقون) يصبح لديهم دافع ذاتي لدعم استمرار النفوذ التركي لأنه يتوافق مع منافعهم. هذا يتجلى في بعض البلدان حيث تشكّل "مجموعة أصدقاء تركيا" من اقتصاديين محليين عملوا مع الأتراك.

• **سلسلة الموردين المحليين:** حول كل استثمار كبير تنشأ حلقة موردين ومقاولين محليين صغار تستفيد منه (مثلاً، مصنع تركي يحتاج مواد تغليف أو خدمات نقل، فيستعين بشركات محلية). هؤلاء الموردون يصبحون هم أيضاً مرتبطين بنجاح المشروع التركي. وكلما توسع الاستثمار، انتظمت معه سلسلة قيمة Value Chain تشمل العشرات من الشركات المحلية. بالتالي أي ضرر للمستثمر التركي سينتشر أثره السلبي على كثيرين محلياً، ما يجعل بيئة الأعمال تضغط على الحكومة لحماية المستثمر ودعمه

جانب آخر هو الاستثمار في الموارد الطبيعية، فمثلاً، حصلت شركات تركية على امتيازات في تعدين الذهب بغانا أو استخراج المعادن في السودان. هذه الأنشطة غالباً تجلب

معدات وخبراء، وتضخ عوائد. النفوذ هنا يأتي من أن الدولة تمنح رخصة طويلة الأجل، وتبدأ في الانتكال على العوائد الضريبية واستمرارية الإنتاج. تركيا مع أنها ليست عملاقاً في التعدين بأفريقيا، إلا أنها استهدفت هذا المجال (كما تهتم مثلاً باستخراج اليورانيوم في النيجر لتأمين موارد طاقة). الامتيازات تعني علاقة طويلة المدى، وفي حالة مثل النيجر، عندما تغير الحكم ٢٠٢٣ بشكل معاد لفرنسا، كانت تركيا في وضع مريح لاستمرار عملياتها لأنها حافظت على سياسة عدم التدخل ودعمت التنمية المحلية.

أضف إلى ذلك المؤسسات التعليمية والتدريبية التركية التي يمكن اعتبارها استثماراً في البشر. مؤسسة معارف التركية تدير اليوم عشرات المدارس في أفريقيا، وهذه المدارس تُخرج سنوياً آلاف الطلاب الأفارقة الذين يتحدثون التركية ويعرفون الثقافة. كثير من هؤلاء يحصلون على منح لمتابعة الدراسة في الجامعات التركية. هذا استثمار بعيد الأثر: خلال ١٠-١٥ سنة سيكون هناك كوادر أفريقية في مواقع قيادية (في الإدارة أو الاقتصاد) ممن تربوا على أيدي أترك أو في تركيا. هؤلاء سيكونون - وفق نظرية النفوذ - أكثر ميلاً للتعامل بإيجابية مع أقررة وربما يعطونها أفضلية في العقود والعلاقات، نتيجة للثقة المتولدة. فالاستثمار في رأس المال البشري عبر التعليم والتدريب سلاح جيو-اقتصادي غير مباشر، لكنه فعال جداً على المدى الطويل.

مع ذلك، هناك محددات تحكم مدى نجاح هذه القناة:

- **الإطار التنظيمي المحلي:** إذا كانت الدولة المضيفة تفرض نسب توظيف محلية عالية أو انتقال تدريجي للإدارة للكوادر المحلية، قد يقلل ذلك من بقاء النفوذ التركي ضمن الشركة مستقبلاً. بعض الدول تطالب بنقل التكنولوجيا الكامل خلال سنوات. حينها قد يفقد الأترك ميزة التفوق التقني إذا انتقلت الخبرات كلياً دون الإبقاء على حاجة للدعم التركي. يعتمد الأمر على نوع التكنولوجيا؛ غالباً ما يحرص المستثمرون على إبقاء المكونات الأكثر تعقيداً تأتي من مقرهم، لضمان استمرار الحاجة لهم.
- **استقرار مناخ الاستثمار:** حدث في حالات مثل ليبيا أو إثيوبيا (مع حرب تيغراي) أن اضطرت الشركات التركية لتعليق عملها أو خسارة أصول. هذا قد يضعف القناة لأن المستثمرين يتراجعون. لكن ما لوحظ أن تركيا رغم المخاطر لم ترتدع؛ فهي تعود بسرعة عند تحسن الظروف، ربما بدافع سياسي بقدر الاقتصادي. مثلاً، الشركات التركية بقيت في ليبيا أثناء الحرب قدر الإمكان، ما عزز احترام الطرف الليبي لها وطلبها كشريك مفضل في الإعمار لاحقاً.
- **مستوى التطور الصناعي المحلي:** في الدول الأكثر تقدماً (كجنوب أفريقيا أو مصر)، قد يشعر الشريك المحلي أنه الندّ التقني للمستثمر التركي وليس بحاجة كبيرة لنقل معرفة. في هذه الحالات، تكون فائدة الاستثمار التركي تزويد رأس مال أو فتح أسواق تصدير. النفوذ

هنا أقل من حالة دول أقل تطورًا تعتمد كليًا على تقنية المستثمر. لذا اختارت تركيا غالبًا أسواقًا فيها فجوات تقنية تستطيع ملأها.

إجمالاً، الاستثمار ونقل التكنولوجيا قناة تعمق النفوذ من داخل المجتمع والاقتصاد المحلي. إنها لا تُرى كفرض خارجي بل غالبًا كعملية تطويرية محبذة. وحين يمتزج فيها بناء القدرات، تكتسب شرعية تجعل النفوذ مقبولاً وربما مطلوباً. مثلاً، الطلبة السودانيون الذين تدربوا في شركات تركية أصبحوا هم من يطالبون حكومة بلادهم بجذب مزيد من تلك الشركات ليوظفوا خبراتهم. هذه الديناميكية الذاتية هي ما تسعى أي قوة جيو-اقتصادية لإيجاده: أن يصبح نفوذها نابعاً من حاجات محلية وليس مفروضاً. ويمكن القول إن تركيا حققت تقدماً كبيراً في ذلك عبر قناة الاستثمار وبناء القدرات، مما يعطي نفوذها قدرة بقاء حتى لو تغيرت بعض الظروف السياسية الظاهرية.

### III.ج. المطالب الثالث

#### قناة البنية التحتية والتمويل التنموي ودبلوماسية التنمية

تُبرز قناة البنية التحتية والتمويل التنموي جانباً من النفوذ الجيو-اقتصادي التركي يتلاقى مع أبعاد القوة الناعمة ودبلوماسية التنمية. فخلافاً للتجارة والاستثمار التي تهدف أساساً للمنفعة الاقتصادية المباشرة، يأتي انخراط تركيا في تمويل مشاريع البنية التحتية وتقديم المساعدات التنموية كجهد يرمي إلى تحسين معيشة المجتمعات الأفريقية وكسب القلوب والعقول، لكنه في الوقت ذاته يرسخ الحضور التركي مادياً ورمزياً.

عبر هذه القناة، مارست تركيا ما يمكن تسميته "دبلوماسية المشاريع":

• **مشاريع البنية التحتية الكبرى:** من طرق وجسور ومطارات وسدود، هذه غالبًا مشاريع ترى الشعوب نتائجها ملموسة وتربطها مباشرة بالجهة المنفذة. عندما يشاهد المواطن الأفريقي طريقاً جديداً شقّ بتمويل وتنفيذ تركي، يدرك أن تركيا ساهمت في تنمية بلده. وقد حرص المسؤولون الأتراك على حضور افتتاحات تلك المشاريع جنباً إلى جنب مع نظرائهم المحليين، ما يعظم الأثر الدعائي الإيجابي. مثلاً، في النيجر عند افتتاح مطار نيامي الدولي الجديد (الذي بنته شركة تركية)، حضر وفد تركي رسمي وأشادت الحكومة النيجرية بالدعم التركي علناً. هذا يخلق رأياً عاماً ودوداً تجاه تركيا، يسهل عليها تحقيق أهداف أخرى وربما يحصنها ضد انتقادات المنافسين.

• **المساعدات الإنسانية والإغاثية:** قناة البنية التحتية التنموية تقتزن في تركيا بمساعدات إنسانية عاجلة في أوقات الأزمات. فقد قادت تركيا جهود إغاثة خلال مجاعة الصومال

٢٠١١<sup>(١)</sup>، وأرسلت جسراً جويًا فيضًا من المساعدات الطبية خلال جائحة كورونا<sup>(٢)</sup>. هذه الأعمال عززت صورتها كحليف إنساني يهتم بالشعوب لا فقط بالمصالح. وطبعًا، كل دولة تكتسب شعبية لدى الشعوب الأخرى تسهل على قادتها التعاون معها بدون كلفة سياسية داخلية. فمثلًا زعيم أفريقي يمكنه القول لشعبه إنه يتحالف مع تركيا لأنها دولة ذات أيدٍ بيضاء إغاثية، وهذا خطاب مقبول.

• **دور وكالة TİKA:** وكالة التعاون التركية أنجزت آلاف المشاريع الصغيرة والمتوسطة عبر أفريقيا: حفر آبار، بناء مدارس، تأهيل مستشفيات، دورات تدريب زراعي... إلخ. ما يميّز هذه المشاريع أنها تصل للمجتمعات المحلية الريفية حيث لا تصل غالبًا الاستثمارات الكبيرة. هذا توسع في قاعدة النفوذ الشعبي لأن المستفيدين ليسوا فقط سكان العواصم بل القرى. وحين يُرفع علم تركيا على بئر ماء في قرية نائية بالتشاد، فإن الأهالي سيذكرون تركيا بخير ربما لأجيال.

• **المؤسسات الخيرية غير الحكومية:** الهلال الأحمر التركي، هيئة الإغاثة IHH، وغيرها، نشطت أيضًا في أفريقيا ببناء مدارس قرآن، وتوزيع مساعدات في رمضان، وإجراء عمليات طبية مجانية كالعيون. صحيح أن هذه منظمات غير رسمية، لكنها تعمل بتشجيع حكومي ضمني وترفع القوة الناعمة التركية. وينظر إليها كجزء من "الدبلوماسية الموازية" التي تعزز الأثر التنموي.

• **التمويل التنموي بشروط ميسرة:** تركيا قد لا تملك بنوك تنمية ضخمة كالصين، لكنها استخدمت خيار القروض الميسرة عبر Eximbank لتمويل مشاريع لها طابع تنموي: مثل مبنى البرلمان الجديد في النيجر (ممول بقرض تركي ميسر)، محطة كهرباء في غينيا، سد مياه للشرب في جيبوتي... إلخ. هذه القروض غالبًا بفائدة منخفضة أو آجال سماح طويلة، فتظهر كقروض لاقتراض بشروط مجحفة. الأمر الذي يُكسب تركيا سمعة "الشريك الرحيم". بعض الدول الأفريقية تحدّثت صراحة عن تفضيل تمويل تركي أقل بيروقراطية من المؤسسات الدولية التقليدية.

• **حملات الإعفاء من الديون:** لم يكن لتركيا ديون ضخمة على أفريقيا، لكنها شاركت في مبادرات تخفيف الديون عن الدول الفقيرة، وأسقطت أو أعادت جدولة بعض ديونها الثنائية (مثلًا أعفت الصومال من ديون صغيرة دعمًا لحكومتها).

تتبعكس هذه الأعمال التنموية على النفوذ من خلال:

(1) Özkardeşin (2023). Ibid.

(2) Parens & Plichta. (2025). Ibid.

١. **بناء رصيد من الثقة السياسية:** أصبحت تركيا في نظر العديد من القادة الأفارقة شريكاً يمكن الاعتماد عليه لتنفيذ مشاريع حيوية بسرعة وبتكلفة مناسبة. هذا يدفعهم سياسياً لإدماج تركيا في خططهم التنموية. مثال: خطة السنغال ٢٠٣٥ للتنمية، خصصت دوراً للشركات التركية في قطاعات الطاقة والبناء، نظراً لتجربتهم الناجحة مع مطار دكار الجديد الذي نفذه تحالف تركي.

٢. **تجنب وصمات "المستعمر الجديد":** على عكس بعض القوى التي تُتهم بأن مساعداتها فخ للدين أو للتبعية، تمكنت تركيا غالباً من تفادي ذلك الاتهام لأنها أعطت بيد وساعدت بيد أخرى. وحتى حين تقدم قرضاً، ترافقه بمنحة أو تنفيذ سريع يشعر البلد بفائدة ملموسة.

٣. **التأثير على السياسات التنموية:** عبر الخبراء الأتراك الذين يعملون مع وزارات التخطيط والبنية التحتية الأفريقية، تنقل تركيا أفكارها التنموية (مثل نموذجها في تشجيع الشركات المحلية، أو بناء مناطق صناعية). بعض البلدان طلبت مشورة تركيا لإقامة مناطق صناعية على غرار التجربة التركية. هذا يعني استيراد نماذج وسياسات تركية، ما يزيد التقارب الهيكلي بين الاقتصاديين.

٤. **حضور رمزي وثقافي:** البنية التحتية ليست مادة صماء فقط، بل لها رمزية. مسجد كبير بناه الأتراك في جيبوتي أو مركز رياضي بتمويل تركي في النيجر مثلاً يحمل اسم "أنقرة" أو "رجب طيب أردوغان"، يصبح معلماً محلياً يخلد تأثير تركيا. كثير من المشاريع حملت أسماء تركية أو مشتركة، كمدارس سماها الأتراك بأسماء سلاطين عثمانيين أو شخصيات تركية، كنوع من القوة الناعمة الثقافية

وبالطبع هناك حساسيات فبعض القوى الغربية والصين تراقب النشاط التركي التنموي بشيء من الحذر، إذ تراه منافساً. لكن تركيا ذكية في أنها تتعاون لا تصطدم فمثلاً شاركت في برامج مع البنك الإسلامي للتنمية (حيث لديها نفوذ) لتمويل مشاريع بأفريقيا، لتخفف التكاليف عنها وتضمن مباركة متعددة. كما أنها عرضت تنفيذ مشاريع ممولة من جهات أخرى (فالشركة التركية لا يضيرها من الممول طالما ستبني هي المشروع). هذا جعلها في كثير من الأحيان شريكاً منفذاً حتى لبرامج بتمويل دولي بأفريقيا، وبالتالي حضرت دون إثارة حفيظة الممولين الكبار.

مع ذلك، يجب التنبه إلى المخاطر المحتملة لهذا النموذج، خاصة ما يُعرف بـ"فخ الديون" كما حدث في التجربة الصينية مع بعض الدول الأفريقية. فعلى سبيل المثال، أدت القروض الصينية الضخمة لسريلانكا إلى تنازل الأخيرة عن ميناء هامبانتوتا للصين لمدة ٩٩ عاماً عام ٢٠١٧. هذا يستدعي دراسة مدى استدامة النموذج التركي ومتابعة مستويات المديونية في الدول الأفريقية الشريكة.

في النهاية، يمكن القول إن دبلوماسية التنمية التركية أكسبتها صفة الدولة المساهمة في رفاه الأفارقة، وليس فقط الباحثة عن مصالحها. وهذا النوع من النفوذ أكثر رسوخًا لأنه يخلق امتنانًا وتقديرًا يصعب محوه بسهولة. ومع أن الكرم التنموي لا يخلو من حسابات مصلحة، إلا أنه حقق هدفه تعزيز نفوذ تركيا بطريقة مقبولة أخلاقيًا وسياسيًا، وفتح المجال لشعبها واقتصادها للحضور في كل زاوية من القارة. إنه التطبيق العملي لمقولة "السياسة الخارجية الإنسانية" التي تردها أنقرة كمبدأ، والتي تجمع بين البراغماتية والقيم في آن واحد.

## IIII.المبحث الخامس

### النتائج والمناقشة والاستنتاجات والتوصيات

#### IIII.أ.المطلب الأول

### النتائج النظرية المستخلصة من الإطار والمراجعة

أسفرت الدراسة النظرية ومراجعة الأدبيات عن عدة نتائج رئيسية فيما يتعلق بمفهوم الجيو-اقتصاد ودور الاتفاقيات الثنائية في تعزيز النفوذ الدولي، خاصة في الحالة التركية-الأفريقية:

أ. **تأكيد الطابع المركب للقوة الجيو-اقتصادية:** أبرزت المراجعة أن الجيو-اقتصاد مفهوم يتضمن مزيجًا من الأدوات الاقتصادية (تجارة، استثمار، مساعدات) تُستخدم بغرض تحقيق أهداف استراتيجية. ويتجلى هذا بوضوح في السياسة التركية التي جمعت بين أدوات القوة الناعمة (مشاريع تنموية، تعليم) والقوة الصلبة الاقتصادية (اتفاقيات ملزمة، تواجد الشركات) لتشكيل نفوذ شامل.

ب. **الاتفاقيات الثنائية كحجر زاوية لبناء الاعتماد المتبادل:** أظهرت الدراسة أن الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية – سواء تجارية أو استثمارية – هي آليات مؤسسية أساسية لتنظيم الاعتماد المتبادل بين الدول. في حالة تركيا وأفريقيا، شكلت شبكة الاتفاقيات (٤٥ اتفاق تجارة/تعاون، ٢٦ استثمار، ١١ ضريبي بحلول ٢٠١٨) الهيكل القانوني الذي ضبط العلاقات وسهل تدفقات المنافع. وبدون هذا الإطار المؤسسي كان النفوذ التركي سيبقى هشًا وعرضة للقلبات. هذه النتيجة تتفق مع أدبيات المؤسسات الليبرالية التي ترى في المؤسسات الدولية (بما فيها الاتفاقيات الثنائية) أداة لتخفيض عدم اليقين وتعزيز التعاون المربح للطرف الأقوى والأضعف معًا.

ت. **نموذج قنوات التأثير أثبت وجاهته:** من خلال التطبيق على الحالة، نجد أن القنوات الأربع المقترحة (التجارة، الاستثمار، البنية التحتية، النفوذ الناعم التنموي) تغطي بصورة شاملة كيفية تحول الاتفاقيات إلى نفوذ ملموس. التجارة قادت إلى تبعية سوقية متبادلة، والاستثمار نقل النفوذ للعمق المحلي (تكنولوجيا وقدرات)، والمشاريع التنموية بنت رصيدًا شعبيًا وسياسيًا، وربط البنية التحتية منح تركيا موقعًا في المنظومة الأفريقية. كما تكاملت هذه

القنوات بحيث أن تعزيز إحداها دعم الأخرى (مثلاً، البنية التحتية سهّلت التجارة، والاستثمار دعم سلاسل التوريد، والمساعدات عززت قبول الاستثمار...). هذه النتيجة العملية تضفي صدقية على النموذج التفسيري المقترح، ويمكن تعميمها بحذر على حالات أخرى (كحالة الصين وأفريقيا مثلاً، وإن كانت الصين حالة أكبر حجماً).

**ث. ضرورة دمج العوامل المعدلة في التحليل الجيو-اقتصادي:** وضّحت الدراسة أن النظر إلى الاتفاقيات الاقتصادية كأداة نفوذ لا يكفي بمعزل عن سياق التطبيق. فمستوى الحوكمة والاستقرار والتكامل الإقليمي كلها عوامل يمكن أن تدعم أو تضعف أثر نفس الأداة. هذا الاستنتاج يساهم في إثراء نظرية الجيو-اقتصاد من خلال الربط مع مفاهيم من حقول أخرى: كحقل التنمية المؤسسية (الحوكمة) وحقل دراسات السلام والنزاع (الاستقرار) والتكامل الإقليمي. بالتالي، أي مقارنة نظرية لتحليل قوة جيو-اقتصادية دولة ما يجب أن تشمل تقييم مناعة البيئة المستهدفة والعوامل الخارجية المنافسة.

**ج. الاتفاقيات الثنائية ليست مجرد أدوات اقتصادية بل أدوات سياسية أيضاً:** أظهرت مراجعة الأدبيات أن هذه الاتفاقيات يمكن أن تخدم أهدافاً سياسية مباشرة بجانب الاقتصادية. تركيا استخدمتها لكسب تأييد أفريقي دبلوماسياً، ولتعزيز شرعيتها كقوة إقليمية (بتوسيع حضورها في الجنوب العالمي). وهنا يتجلى الترابط بين الاقتصادي والسياسي: الاتفاقيات قد تُصاغ بصيغة فنية لكن وراءها نوايا سياسية (كما في حال اتفاقية إيكواس كانت تفتح الباب لنفوذ تركي بغرب أفريقيا برضا جماعي إقليمي). هذا يتسق مع مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية التي تعتبر الاتفاقات التجارية والاستثمارية أدوات ضمن عُدّة السياسة الخارجية للدول.

**ح. ملء تركيا لفجوات تركها الآخرون:** بينت الأدبيات أن جانباً من نجاح تركيا في أفريقيا يعود لأنها ركزت على ساحات أهملتها القوى التقليدية أو اتبعت نهجاً مختلفاً (أكثر حيادية أو أقل مشروطية). ويبرز هذا بُعداً نظرياً مهماً: قوة جيو-اقتصادية صاعدة تستطيع إيجاد موطئ قدم إذا حدّدت فجوات في السوق الجيو-سياسي (Geopolitical market gaps) – مثل دول متوسطة الحجم تحتاج شريكاً بديلاً – وسدّها بحلول اقتصادية مناسبة. بالتالي النفوذ لا يُكتسب فقط بقوة الدولة ذاتها بل بطبيعة هيكل النظام الدولي في منطقة معينة. في أفريقيا، تراجع نسبي للاهتمام الغربي بعد الحرب الباردة خلق مجالاً لتركيا وغيرها لملء الفراغ.

## IIII. ب. المطلب الثاني

### المناقشة وتفسير النتائج في ضوء النموذج التفسيري

عند مناقشة النتائج سالفة الذكر وربطها بالنموذج التفسيري الذي اقترحناه لقنوات تأثير الاتفاقيات على النفوذ الجيو-اقتصادي، نجد العديد من النقاط التفسيرية الجديرة بالاهتمام:

أ. تكامل القنوات يحقق تعاضماً في النفوذ (Effect Multipliers): أكدت الحالة التركية- الأفريقية أن القنوات الأربع التي انبثقت عن الاتفاقيات ليست مستقلة، بل يحدث بينها تآزر يرفع من المحصلة الكلية. فعلى سبيل المثال، اتفاقيات التجارة (قناة التجارة) سمحت بتدفق السلع التركية، لكن لضمان استمرار هذا التدفق احتاج الأمر استثمارات في الموانئ واللوجستيات (قناة البنية التحتية) وكذلك تمويل وائتمان (قناة التمويل التنموي) وأيضاً بناء الثقة عبر مشروعات تنموية (القناة الناعمة). هذا التكامل دعم فرضية النموذج بأن تفعيل اتفاقيات اقتصادية عبر قنوات متعددة يزيد النفوذ أكثر من الاقتصار على قناة واحدة. إنه تطبيق عملي لفكرة "الحزمة الاستراتيجية" بدلاً من الخطوة المنفردة.

ب. دور الفواعل غير الرسمية كجسر بين القنوات: أحد التفسيرات المهمة للنجاح التركي يكمن في تفعيل الفواعل غير الحكومية (شركات، منظمات خيرية، مجالس أعمال) للربط بين القنوات. نموذجنا النظري لم يغفل الشركات ولكنه أسند الدور الأساسي للدولة. غير أن الحالة أظهرت أن هذه الفواعل تحركت بحرية نسبية وسرعة ربما تفوق حركة الدولة، مما ملأ فراغات وكمل تنفيذ الاتفاقيات. على سبيل المثال، بينما تفاوضت الدولة على اتفاقية استثمار، كان رجال الأعمال الأتراك بالفعل يجوبون الأسواق ويعقدون صفقات أولية. وعندما أطلقت الدولة برامج تدريب، كان الدعاة والمنظمات الدينية يعمقون الوجود الثقافي. هذا يدعو لتطوير النموذج النظري ليعطي وزناً أكبر للعناصر غير الرسمية في تحويل الاتفاقيات إلى نفوذ – ربما كعنصر وسيط أو عامل تمكين.

ت. علاقة النفوذ الاقتصادي بالاعتبارات القيمية (الأيديولوجية): من النتائج أن تركيا استفادت من تقديم نفسها كشريك محترم ومنسجم مع قيم الأفارقة (دعم قضاياهم دون شروط، احترام السيادة، إبراز القواسم الثقافية كالروابط الإسلامية). هذا يطرح نقاشاً حول حدود الجيو-اقتصاد: هل هو مجرد مادة صماء أم يلتحم مع الخطاب الأخلاقي؟ الحالة التركية تشير إلى تداخل واضح – وهو قد يكون عاملاً مميزاً لها عن قوى أخرى. نموذجنا لم يركز على الجانب الأيديولوجي أو الخطابى ضمن القنوات، لكنه برز واقعياً كعامل تعزيز. بالتالي، في تطوير النموذج يمكن إدراج "خطاب الشراكة" كعنصر مؤثر في فاعلية القنوات (فالقناة التنموية مثلاً تصبح أكثر فعالية إن ترافقت مع خطاب التضامن الأخوي بدلاً من التباهي أو المنة).

ث. نقطة التشبع مقابل التوسع: مناقشة النتائج تفيد أيضاً في التفكير إلى أي مدى يمكن لقنوات النفوذ الاتساع قبل أن تصل حد التشبع أو ترند سلبيًا. اتفاقيات التجارة أعطت مكاسب حتى واجهت حدودها في حالات كالمغرب (النقطة التي يصبح فيها الخلل كبيراً يستوجب التعديل). الاستثمار جيد لكن يصطدم بمحدودية قدرة الاقتصاد المحلي على استيعاب المزيد دون منافسة مع محليين. أي أن هناك نقطة تعظيم (Optimal point) لكل قناة، بعدها قد يحدث "تضخم نفوذ" غير صحي. تركيا تجرعت شيئاً من ذلك – مثلاً انخراطها الزائد في

الصومال عسكرياً واقتصادياً أثار تحفظ كينيا وإثيوبيا المجاورتين. هذا يدعم المفهوم النظري بأن النفوذ الجيو-اقتصادي الفعال هو من يبقى موزعاً بعناية دون إفراط يثير التوازنات. وعليه، النجاح التركي مرتبط جزئياً بكونه حتى الآن ظلّ تحت مستوى تهديد الآخرين (الإقليميين أو الدوليين)، ولو زاد كثيراً فقد يسبب مقاومة. النموذج التفسيري يجب أن يضع هذا بالحسبان كعامل توازن: أي قناة تأثير لها تكلفة سياسية متزايدة بعد حد معين.

**ج. مقارنة تركيا بغيرها في ضوء النموذج:** جدير بالمناقشة أنه بمقارنة سريعة، نجد قنوات تأثير مشابهة تستغلها قوى أكبر (الصين مثلاً لديها تجارة، استثمار، بنية تحتية، مساعدات). لكن الفرق النوعي مع تركيا كان في الأسلوب: النفوذ التركي جاء انتقائياً ومركزاً (Selective and focused) نظراً لمواردها المحدودة مقارنة بالصين. فاخترت مثلاً دولاً معينة لتعمق فيها كل القنوات (الصومال، السودان سابقاً، تونس، الصومال) لتكون قصص نجاح. بينما القوى الكبرى تنشر نفوذها بالتساوي. هذا يشير في نموذجنا إلى استراتيجية "بؤر النفوذ" - وهي إستراتيجية ربما تكون الأمثل لقوة متوسطة. هذه الإستراتيجية أثبتت جدواها لتركيا: بناء نموذج ناجح في بلد ما ثم توسيعه بالترجيح لدول مجاورة. لكن فيه مخاطرة البيض في سلة واحدة (لو انهارت تلك الدولة كما حصل جزئياً في السودان). النقاش هنا أن نموذجنا يجب أن يتعامل مع إستراتيجيات توزيع النفوذ مكانياً وزمانياً: هل يركّز بلد تلو الآخر أم ينشر بشكل متناظر؟ التجربة التركية مالت للأول.

**ح. فعالية الاتفاقيات مقابل العلاقات غير الرسمية:** ثمة تساؤل طرحته الأدبيات - هل النجاح التركي نتاج الاتفاقيات الرسمية أم العلاقات الشخصية والسياسية غير الرسمية؟ بعض التحليلات أشارت لدور علاقات أردوغان الشخصية مع قادة أفارقة، ومرونته في التعامل مع مختلف الأنظمة، وكذلك الشبكات الدينية التركية (مثلاً جماعة فتح الله غولن سابقاً ثم المعارف). في نموذجنا، افترضنا الاتفاقيات هي الأساس، لكن الواقع يبين أن الدبلوماسية الشخصية والشبكات الموازية ربما كانت شرطاً مسهلاً لتوقيع الاتفاقيات أصلاً. مثلاً، اتفاقيات كبرى وُقعت خلال زيارات أردوغان العديدة (أكثر من ٤٠ زيارة لأفريقيا خلال ٢٠ عاماً). أي أن البُعد الشخصي والسياسي المباشر دعم البُعد الاتفاقي الاقتصادي. هذا يتفق مع نظريات الواقعية التي تعطي أهمية لأفعال القادة والتحالفات. في تفسير النتائج، هذا يعني أن الاتفاقيات الثنائية لا تنشأ ولا تُنفذ في فراغ بيروقراطي، بل تحتاج حاضنة سياسية مستمرة. تركيا وفرتها عبر لقاءات قمة متكررة وبعثات رسمية وتقارب أيديولوجي (بشكل خاص مع دول ذات قيادة إسلامية التوجه في شرق أفريقيا مثلاً). هذه الملاحظة تكمل فهمنا لكيفية تحويل الأوراق الموقعة إلى حقائق على الأرض: إنها ليست عملية تلقائية بل تتطلب متابعة سياسية ودبلوماسية حثيثة.

بشكل عام، تؤكد المناقشة أن النموذج التفسيري للقنوات صمد أمام اختبار الواقع، لكنه أيضاً نما وتوسّع ليشمل عوامل مكمّلة: دور الفاعلين المتعددين، أهمية الخطاب والقيم، حدود

الاتساع، والتفاعل مع التحولات الهيكلية. وهذا يثري النظرية ويمنحنا صورة أكثر واقعية وديناميكية لكيفية اشتغال أدوات الجيو-اقتصاد في العلاقات الدولية المعاصرة.

### III.ج. المطلب الثالث

#### الاستنتاجات العامة

انطلاقاً من النتائج ومناقشتها، يمكن استخلاص استنتاجات عامة حول موضوع البحث، مع الإشارة كذلك إلى حدود الدراسة التي ينبغي مراعاتها عند تفسير تلك الاستنتاجات:

أ. **الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية أداة فعالة للجيو-اقتصاد:** تؤكد الدراسة أن الاتفاقيات الثنائية (تجارة، استثمار، تمويل) شكّلت ركيزة أساسية استطاعت دولة بحجم متوسط كتركيا عبرها أن توسّع نفوذها في قارة بحجم أفريقيا خلال زمن قياسي نسبياً. إنها أداة توفر إطاراً رسمياً يجعل التحركات الاقتصادية ذات بعد استراتيجي واضح ومحمية قانونياً، مما يعطيها استدامة وموثوقية. وعليه، يمكن تعميم هذه النتيجة ليقال إن أي دولة تسعى لتوظيف قوتها الاقتصادية جيو-سياسياً تحتاج إلى نسج شبكة اتفاقيات ثنائية أو إقليمية تخدم أهدافها.

ب. **أهمية التكامل بين الأدوات الاقتصادية المختلفة:** أظهر النموذج والحالة أن الاستثمار وحده أو التجارة وحدها لا يحقق النفوذ الأمثل، بل حزمة متكاملة من الأدوات هي السبيل. الدول التي تنوع أدواتها وتعزف سيمفونية متناسقة (كما فعلت تركيا بالتجارة والاستثمار والمشاريع والمساعدات) تحقق تأثيراً أعظم وأمتن. هذا استنتاج مهم لصناع القرار: التركيز على أداة دون أخرى قد يجعل النفوذ أحادي البعد وسهل الكسر أو الالتفاف عليه.

ت. **الإمكانات الجيو-اقتصادية للقوى المتوسطة:** إحدى الاستنتاجات اللافتة أن القوى المتوسطة (مثل تركيا) يمكنها بالمزيج الصحيح من السياسات والمؤسسات أن تلعب دوراً يفوق وزنها التقليدي في مناطق نائية عنها. لم يكن متصوراً قبل عقدين أن تصبح تركيا لاعباً اقتصادياً مؤثراً في أفريقيا إلى هذا الحد. التجربة برهنت أن المدخل الاقتصادي (بدلاً من العسكري المباشر) يسمح للقوى المتوسطة بهامش حركة أكبر، إذ لا يستفز كثيراً التوازنات مقارنة بالتدخلات السياسية المباشرة، وفي نفس الوقت يبني نفوذاً حقيقياً. هذا يفتح مجال بحث أوسع بشأن صعود قوى إقليمية في مناطق بعيدة عبر الاقتصاد.

ث. **حدود ذاتية وموضوعية لنمو النفوذ الجيو-اقتصادي:** على الرغم من النجاح الظاهر، توجد حدود لكل تجربة. بالنسبة لتركيا، حدود ذاتية تتعلق بمواردها الاقتصادية المحدودة نسبياً – فهي لا تستطيع ضخ قروض هائلة أو إنشاء مبادرات بحجم "الحزام والطريق" مثلاً. وحدود موضوعية تتعلق بعوامل خارج إرادتها كما أسلفنا (اضطرابات محلية، منافسة). إذن الاستنتاج أن الجيو-اقتصاد ليس عصا سحرية تمكن الدولة من السيطرة التامة؛ بل يخضع لقواعد اللعبة الدولية، ومدى استفادته يعتمد على كفاءة الدولة في إدارة المخاطر والحدود.

ج. قابلية تجربة تركيا للتكرار مشروطة: استنتاجاً من التفصيلات، يمكن القول إن جوانب من النموذج التركي قابلة للتطبيق من قبل دول أخرى (مثل الهند أو البرازيل في مناطق نفوذها)، لكن نجاح ذلك مشروط بتوفر عدة عوامل: شبكة مؤسسية قوية، رؤية إستراتيجية طويلة الأمد، تفهم ثقافي للمنطقة المستهدفة، واستعداد لتحمل مخاطر. تركيا تميزت بتوفر هذه الشروط إلى حد كبير. بالتالي التجربة ليست استثناء فريد ولكنها أيضاً ليست وصفة سهلة التكرار دون تلك الشروط.

### الخاتمة

تُخَصُّ الدراسة إلى أنّ الاتفاقيات الثنائية تُجسِّد أداة نفوذٍ جيو-اقتصادي حين تُقرن بأدوات تنفيذٍ فعّالة وببيئةٍ مؤسسيةٍ ضابطة، وحين تُصمَّم بما يوازن المصالح. وتوصي الخاتمة، أولاً، صنّاع القرار في الدول الأفريقية بأن: يعزّزوا القدرات التفاوضية والمؤسسية عبر تدريب كوادر متخصصة والاستعانة بخبرات قانونية دولية وإجراء دراسات أثر قبل التوقيع؛ ويؤمنوا آليات حماية للصناعات والمالية العامة من خلال بنود إجراءات وقائية ومراجعات دورية واتساق أحكام الاستثمار مع حق الدولة في التنظيم؛ ويعمّقوا التنسيق الإقليمي والقاري لضمان قوة التفاوض ومواءمة الاتفاقيات مع التزامات التكامل؛ ويطالبوا ببنود ملزمة لنقل التكنولوجيا وبناء القدرات؛ ويوسّعوا الشفافية ومشاركة أصحاب المصلحة لتعزيز الشرعية؛ ويؤنّعوا مصادر التمويل ويقارنوا شروط القروض؛ ويُنشئوا آليات متابعة وطنية لحسن التنفيذ وتسوية النزاعات؛ ويستثمروا الشراكات لتعزيز التعاون البيئي-الأفريقي حتى لا تُهمَّش الروابط الداخلية.

### أولاً: النتائج العلمية

توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج العلمية المهمة:

1. تؤكد الحالة التركيبية صحة نظرية الجيو-اقتصاد في تفسير سلوك القوى الناشئة، حيث نجحت تركيا في توظيف أدوات اقتصادية لتحقيق أهداف جيوسياسية في أفريقيا.
2. تبين أن الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية أكثر فعالية من الاتفاقيات متعددة الأطراف في البيئات غير المستقرة سياسياً، حيث توفر مرونة أكبر في التفاوض والتنفيذ.
3. يتطلب النجاح في بناء النفوذ الجيو-اقتصادي تكامل الأدوات الاقتصادية مع الأبعاد الإنسانية والثقافية والدينية، كما أظهرت التجربة الصومالية.
4. يُعد الاستقرار السياسي في الدولة الشريكة شرطاً أساسياً لاستدامة النفوذ الجيو-اقتصادي، كما أوضحت التحديات في مصر والسودان.
5. يحقق النموذج التركي توازناً نسبياً في المخاطر مقارنة بالنماذج الجيو-اقتصادية الأخرى، مما يقلل من احتمالية "فخ الديون" أو فرض شروط مقيدة.

### ثانياً: التوصيات العملية

(أ) توصيات للحكومة التركية:

1. إنشاء وحدة متخصصة لمتابعة تنفيذ الاتفاقيات الثنائية في وزارة الخارجية، تضم خبراء اقتصاديين وقانونيين.
2. تأسيس صندوق استثمار تركي-أفريقي برأسمال ٥ مليار دولار لتمويل المشاريع الاستراتيجية المشتركة.
3. تطوير مؤشرات كمية لقياس فعالية النفوذ الجيو-اقتصادي، تشمل نمو التجارة والاستثمار ومؤشرات النفوذ الناعم.
4. تعزيز التعاون مع المؤسسات المالية الدولية لضمان استدامة التمويل وتقليل المخاطر المالية.

### ب) توصيات للحكومات الأفريقية:

1. تطوير القدرات التفاوضية المحلية لضمان تحقيق التوازن في الاتفاقيات الثنائية وحماية المصالح الوطنية.
2. إنشاء آليات رقابة وطنية لمتابعة تنفيذ المشاريع المشتركة وضمان شفافية الإجراءات.
3. تنويع الشركاء الاقتصاديين لتجنب الاعتماد المفرط على طرف واحد وتعزيز القدرة التفاوضية.
4. الاستفادة من التجارب الناجحة مثل النموذج الصومالي في تطوير العلاقات مع القوى الناشئة.

### ج) توصيات للبحث المستقبلي:

1. إجراء دراسات مقارنة موسعة تشمل نماذج جيو-اقتصادية أخرى مثل النموذج الهندي والبرازيلي.
2. تطوير مؤشرات كمية أكثر دقة لقياس النفوذ الجيو-اقتصادي.
3. دراسة تأثير المتغيرات الإقليمية والدولية على فعالية الاتفاقيات الثنائية.

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع العربية

1. أبو ضيف، فاروق. "الاستراتيجية التركية تجاه منطقة القرن الأفريقي". مجلة حمورابي، 37(9). (2021).
  2. بليشتا، أحمد. "تطور العلاقات الاقتصادية التركية-الأفريقية". دار النهضة العربية، القاهرة. (2020).
- <https://iasj.rdd.edu.iq/journals/uploads/2025/03/30/216a9b522d5610cb66e02d31412f0dd4.pdf>

٣. الدسوقي، حبيبة. "التمدد التركي في منطقة القرن الإفريقي في ظل الانحسار الغربي". (٢٠٢٢). <https://www.democraticac.de/?p=80410>.
٤. عباس، جيهان عبد السلام. "التقارب التركي الإفريقي: المسارات والتحديات". جامعة القاهرة. (٢٠٢٤). <https://shorturl.at/oRamW>.

### ثانياً: المراجع الإنجليزية

1. Anadolu Agency. (2025). Turkish businesspeople invest \$2.3B, employ 35K workers in Africa. *Anadolu Agency*. Retrieved from <https://www.aa.com.tr/en/economy/turkish-businesspeople-invest-23b-employ-35k-workers-in-africa/3658743>
2. Arbisman, J., Ahuja, N., & Yong, H. (2025, January 17). Investment in Africa: Free trade area agreement powers continent's energy future. *Reuters*. <https://www.reuters.com/legal/legalindustry/investment-africa-free-trade-area-agreement-powers-continents-energy-future-2025-01-17/>
3. Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016). *War by other means: Geoeconomics and statecraft*. Harvard University Press.
4. Borges, C., Gouveia, M., & Cristas, A. (2024, March 26). ESG and investment treaties in Africa: a new substantive standard? *IFLR*. <https://www.iflr.com/article/2d0uopvmt62ksjkl4e39c/sponsored/esg-and-investment-treaties-in-africa-a-new-substantive-standard>
5. Daily Sabah. (2024). Turkish firms undertake over \$85 billion projects in Africa. Retrieved from <https://www.dailysabah.com/business/economy/turkish-firms-undertake-over-85-billion-projects-in-africa>
6. El-Khaldi, H. (2025, June 24). Morocco, Turkiye to boost trade beyond \$5 billion. *Morocco World News*. <https://www.moroccoworldnews.com/2025/06/220413/morocco-turkiye-to-boost-trade-beyond-5-billion/>
7. Faouzi, A. (2025, June 19). Morocco to review free trade agreement with Turkiye as trade deficit soars. *Morocco World News*.

- <https://www.moroccoworldnews.com/2025/06/218436/morocco-to-review-free-trade-agreement-with-turkiye-as-trade-deficit-soars/>
8. Foreign Economic Relations Board. (2022). President Erdoğan: "We will mark the future of Türkiye-Africa relations with the work we do and the decisions we take". *Deik.org.tr*. <https://www.deik.org.tr/press-releases-president-erdogan-we-will-mark-the-future-of-turkiye-africa-relations-with-the-work-we-do-and-the-decisions-we-take>
  9. Horn Review. (2021). Turkey's grand play in the Horn of Africa: A rising power in a contested region. *HORN REVIEW*. <https://hornreview.org/2025/01/30/turkeys-grand-play-in-the-horn-of-africa-a-rising-power-in-a-contested-region/>
  10. Istanbul Africa Trade Company. (2020, April 5). Trade with African countries - Istanbul Africa Trade Company - Africa Expo. *Istanbul Africa Trade Company*. <https://www.istanbulafrika.com/trade-with-african-countries/>
  11. Klement, J. (2021). *Geo-economics: The interplay between geopolitics, economics, and investments*. CFA Institute Research Foundation. Retrieved from <https://www.cfainstitute.org/sites/default/files/-/media/documents/book/rf-publication/2021/geo-economics-full.pdf>
  12. Lee, J. (2024). Geoeconomics defines a new phase of international competition. *UC Institute on Global Conflict and Cooperation*. Retrieved from <https://ucigcc.org/blog/geoeconomics-defines-a-new-phase-of-international-competition>
  13. Ngwa, N. R. (2019). Turkish-African relations: An institutionalist approach of Turkish foreign policy towards Africa. *Journal of International Relations and Diplomacy*, 2(2), 23-43. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/986710>

14. Özkan, M., & Akgün, B. (2010). Turkey's opening to Africa. *The Journal of Modern African Studies*, 48(4), 525–546. <https://doi.org/10.2307/40961827>
15. Özkaraşahin, S. (2023, December 20). Turkey's approach to Africa can shed light on NATO's future engagement on the continent. *Atlantic Council*. <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/turkeysource/turkeys-approach-to-africa-can-shed-light-on-natos-future-engagement-on-the-continent/>
16. Parens, R., & Plichta, M. (2025). Turkey's return to Africa. *Foreign Policy Research Institute*. <https://www.fpri.org/article/2025/03/turkeys-return-to-africa/>
17. Salameh, M. T. B. (2025). Turkey's strategic expansion in Africa: Multifaceted engagement in Ethiopia, Libya and Somalia. *Insight on Africa*. <https://doi.org/10.1177/09750878251342765>
18. Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2015). African Union - Turkey Partnership Joint Implementation Report, 2015-2017, 12 February 2018. *Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs*. [https://www.mfa.gov.tr/african-union---turkey-partnership-joint-implementation-report\\_-2015-2017\\_-12-february-2018\\_en.en.mfa](https://www.mfa.gov.tr/african-union---turkey-partnership-joint-implementation-report_-2015-2017_-12-february-2018_en.en.mfa)
19. Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2025). Türkiye and the African Union. *Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs*. <https://www.mfa.gov.tr/turkiye-and-the-african-union.en.mfa>
20. Vial, A.-S., & Bouvier, E. (2019). Türkiye, the new regional power in Africa (2/3). A Turkish economic presence. *Lesclèsdumoyenorient.com*. <https://www.lesclèsdumoyenorient.com/Turkiye-the-new-regional-power-in-Africa-2-3-A-Turkish-economic-presence.html>
21. Wigell, M. (2015). Conceptualizing regional powers' geoeconomic strategies: neo-imperialism, neo-mercantilism, hegemony, and liberal institutionalism. *Asia Europe Journal*, 14(2), 135–151. <https://doi.org/10.1007/s10308-015-0442-x>