

הכלכלה ככלי לקידום שלום ישראלי-ערבי

ד"ר גליה פרס-בר נתן*

אוגוסט 2019

הסדנה הכלכלית שנערכה בסוף יוני 2019 בבחריין וההצהרות השונות סביבה שבו והעלו לסדר היום את הדיון התקופתי סביב מה שניתן לקרוא לו, במינוח מאד לא מדויק, "טיעוני שלום כלכלי". הבנה טובה יותר של הקשרים השונים בין כלכלה לבין שלום (או העדר אלימות) חשובה על מנת לבחון באופן ביקורתי יותר יוזמות מדיניות שונות, אך יותר מכך, על מנת לאפשר למי שרוצה לעשות שימוש בכלים כלכליים לקידום שלום לשאול את השאלות הנכונות. לאורך השנים, מרכיבים כלכליים שונים מלווים את היחסים ותהליכי השלום בין ישראל והמרחב הערבי – התמריצים האמריקאים לקראת החתימה על הסכם השלום עם מצרים, הסכמי אזורי התעשייה המוכרים (QIZ) שנחתמו בסמוך להסכם השלום עם ירדן ומאוחר יותר גם עם מצרים, פרוטוקול פריז שמהווה חלק מהסכמי אוסלו, והמשך ניהול היחסים בין ישראל והרשות הפלסטינית על ידי השרים הכלכליים של הצדדים (לצד מנגנוני הביטחון). מאמר זה יציג שלוש גישות לקשר בין כלכלה לשלום – השלום המסחרי, השלום הקפיטליסטי, והמדינאות הכלכלית – ויבחן את יישומן בהקשר הישראלי-ערבי.

א. השלום המסחרי

הגישה הראשונה, ואולי המוכרת ביותר על רקע המודל של האינטגרציה האירופית והמעבר לשלום במערב אירופה לאחר מלחמת העולם השנייה (עם גרמניה-צרפת בתור העוגן), היא הגישה שקושרת בין רמות גבוהות של מסחר ותלות הדדית כלכלית לבין "שלום", וליתר דיוק – לבין הסכנה של הדרדרות לאלימות. לפי גישה זו, כאשר רמת התלות ההדדית בין שני הצדדים מאד גבוהה, המחיר של אלימות אשר תפגע במסחר ביניהם הוא כה גבוה עד שהצדדים יעשו כל מאמץ להימנע מכך. המוטיבציה לריסון יכולה לבוא מהמדינות עצמן או מהקהילה העסקית שבהן. בצד החיובי, רמה גבוהה של מסחר ותלות הדדית עשויה להביא לקשר גדול יותר בין הצדדים – ברמת המדינה והחברה כאחד – וכך לצקת תוכן ממשי יותר להסכם שלום.

התפיסה הזו, המכונה בספרות של חוקרי היחסים הבינלאומיים בשם "השלום המסחרי", הייתה אטרקטיבית לאחר חתימת הסכם השלום עם מצרים ובהמשך בשנות התשעים, על רקע הסכם השלום עם ירדן ותהליך אוסלו. היא באה לידי ביטוי בניסיונות עיקשים מצד ישראל לייצר קשרים כלכליים עם מצרים בשנים הראשונות שלאחר חתימת ההסכם; ברצף הוועידות הכלכליות האזוריות שהתכנסו בעקבות הסכם אוסלו והשלום עם ירדן (שהבולטת ביניהן הייתה הראשונה – ועידת קזבלנקה, 1994); ובניסיונות האמריקאים הממוקדים לעודד שיתוף פעולה כלכלי ומסחרי בין ישראל לשכנותיה דרך החתימה על שני הסכמי ה-QIZ עם ירדן ועם מצרים (1996 ו-2003, בהתאמה), אשר אפשרו כניסה חופשית לשוק האמריקאי של מוצרים שיוצרו בשיתוף פעולה בין אותן מדינות לישראל.

הגישה הזו לא הוכיחה את עצמה, הן מבחינת יכולתה לייצר שיתוף פעולה כלכלי נרחב ובר קיום עצמאי, והן מבחינת היכולת של שיתוף פעולה כלכלי שכזה לייצר עניין אמיתי של כל הצדדים המעורבים בקידום שיתוף פעולה פוליטי. ניתן ללמוד מכישלונה. הפוטנציאל הפוליטי הגדול שעשוי להיות מגולם בשיתוף פעולה מסחרי תלוי בקיומה של כלכלת שוק מתפקדת בשני הצדדים, אשר תוכל גם להניע וגם להתפתח כתוצאה מיחסי סחר הדדיים. כאשר פערי העוצמה הכלכלית בין הצדדים הם גדולים, ובעיקר כאשר לפחות אחד מהצדדים

* ד"ר גליה פרס-בר נתן היא מרצה בכירה במחלקה ליחסים בינלאומיים באוניברסיטה העברית בירושלים, מתמחה בשיתוף פעולה אזורי, תיאוריות של יחסים בינלאומיים, ותרבות פופולרית ויחסים בינלאומיים. היא מחברת הספר "הכלכלה הפוליטית של מעבר לשלום", הוצאת אוניברסיטת פיטסבורג, 2009 [באנגלית].

עדין איננו כלכלת שוק, הפוטנציאל הכלכלי אינו סימטרי, וגם התלות ההדדית הכלכלית שעשויה להיווצר אינה כזו. בעולם כלכלי טהור, הבעיה הזו אינה משמעותית, כי כולם צפויים להרוויח. אולם, בעולם המדיני, ועל אחת כמה וכמה ביחסים בין מדינות/ישויות שמצויות או היו מצויות בסכסוך, א-סימטריה צפויה לייצר רגישות. במקום שהתלות ההדדית תייצר שתוף פעולה, היא מייצרת חשש כי יחסי הגומלין יתפתחו דווקא לתלות כלכלית א-סימטרית שתיתן לצד החזק גם מנופי לחץ פוליטיים. במציאות של חוסר אמון וחשדנות הדדית, החשש הזה מועצם. כמו כן, בהעדר כלכלת שוק – ואף יותר מכך, בהעדר אימוץ אסטרטגית פיתוח ליברלית כלכלית (לא בהכרח פוליטית) – לשליטים קשה יותר להבין את הפוטנציאל הגלום בשיתוף פעולה שכזה, אל מול הסכנות שהוא עשוי לייצר עבורם. הניסיון של יישום אסטרטגית השלום המסחרי במזרח התיכון הוכיח שהפוטנציאל הכלכלי אינו מספיק כדי להתגבר על אתגרים אחרים. יחסים כלכליים הדוקים בין ישראל לפלסטינים (אך לא תלות הדדית) לא מנעו את פרוץ האינתיפאדה הראשונה, ואילו מצרים וירדן הסכימו אמנם לשותף פעולה עם ישראל דרך הסכמי ה-QIZ אולם רק בלחץ אמריקאי, רק בהיקפים מצומצמים, ותחת העיניים הבוחנות של הציבור שלהן.

גם הוועידות הכלכליות הרב-צדדיות הגדולות של שנות התשעים הפכו ליותר ויותר מוקצות ומתנו עם הזמן מוות איטי, כאשר פחות ופחות מדינות שלחו את נציגיהן אליהן, לאור ההתפתחויות המדיניות-צבאיות בזירה הישראלית-פלסטינית. זאת, על אף הפוטנציאל שהיה בהן. שיתוף פעולה כלכלי אשר נתפס כביטוי ל"נורמליזציה" של היחסים עם ישראל הפך למעשה לנטל. גם כאשר היה רווח הדדי כלכלי צפוי, הקישור הישיר של רווח זה עם "שלום עם ישראל" הפך אותו לבעייתי ביותר בעולם הערבי, ובמיוחד בקרב הפלסטינים. באופן אירוני משהו, שיתוף פעולה כלכלי פלסטיני-ישראלי התאפשר במידה רבה יותר כאשר לא מוסגר בתור מהלך של "שלום כלכלי". בישראל עצמה הבינו את הבעייתיות הזו. כבר בוועידה הכלכלית הגדולה שנערכה בקזבלנקה, למדה גם ישראל שהתלהבות יתר מקידום עסקים בעולם הערבי עשויה להשיג תוצאות הפוכות. צי אנשי העסקים הישראלים שהגיעו לקזבלנקה לכבוש את השוק הערבי נתפס באופן מאיים ושלילי בקרב הציבור הערבי. בוועידות הבאות, ישראל כבר הורידה פרופיל באופן מודע.

ערב הסדנה בבחריין, האמריקאים הדגישו שישראל אינה שחקן חיוני בתכנית הכלכלית שלהם, ולכן גם טענ שאין הכרח שישראל הרשמית תשתתף בסדנה, ואולי אף עדיף שלא תעשה כן. ואכן, חלק גדול מהיזמות שהוזכרו בבחריין לא היו קשורות לשיתוף פעולה ישיר עם ישראל, אלא לפיתוח התשתיות (כולל בסיני) והאינטראקציה הכלכלית בין מדינות ערב לרשות הפלסטינית ועזה. לאור ניסיון העבר, ההימנעות מהתעקשות על שיתוף פעולה ישיר עם ישראל וההתמקדות בפיתוח בצד הערבי/פלסטיני היא נכונה, אולם לאור ההתניה הברורה שכל עסקה כלכלית שכזו תצא לפועל רק לאחר העסקה המדינית, הרי שהאינטואיציה הנכונה – ממש ערב הסדנה – לוותר על הנוכחות הישראלית, לא באמת משכנעת. כפי שראינו, עצם הקישור הישיר של הגזר הכלכלי להסדר מדיני פרו-ישראלי עתידי מייצר אתגר פוליטי כמעט בלתי אפשרי עבור שליטי מדינות ערב, קל וחומר עבור הרשות הפלסטינית. הניסיון להצניע את המקום הישראלי דרך אי-הזמנת נציגים רשמיים מישראל לבחריין הוא חסר ערך בתוך ההקשר הפוליטי הרחב הזה. התמקדות הדיונים בבחריין בסוגיות של פיתוח כלכלי (ופחות בנושאי סחר), משקפת הפנמה של מגבלות השלום המסחרי, ואימוץ תפיסה שונה למימוש הפוטנציאל שיש לכלכלה בקידום שלום.

ב. השלום הקפיטליסטי

ההבנה שקידום אסטרטגיה של שלום מסחרי הוא בעייתי – גם בשל המצב הכלכלי של חלק מהצדדים לסכסוך וגם בשל המחיר הכבד שיוצר הקישור הישיר של שיתוף פעולה כלכלי ל"שלום" כמושג פוליטי – הביאה את רוב מי שהתעניין בפוטנציאל מקדם השלום של הכלכלה לשנות כיוון, ולאמץ גישה שניה. הדגש עבר מקידום מסחר בין מדינות ערב/הרשות הפלסטינית לבין ישראל, לניתוק הקישור הישיר בין כלכלה לשלום ולהשקעה בפיתוח כלכלי של מדינות ערב והרשות הפלסטינית עצמן. בבסיס תפיסה זו עומד לא רק כישלון אסטרטגית השלום המסחרי אלא גם משנה סדורה יותר. הטענה היא שפיתוח כלכלת שוק קפיטליסטית במדינות ערב וברשות הפלסטינית – אבל גם בכלל – תמתן גישות שוביניסטיות ותוקפניות, תייצר אזרחים בעלי קניין ומוטיבציה להמשיך ולהרוויח, תגביר את הבנת הפוטנציאל הגלום בהשתלבות בכלכלה הגלובלית, תייצר מערכת חוקים פנימית שתאפשר השתלבות יעילה שכזו, ובשלב מתקדם יותר – תגביר גם את הפוטנציאל שבשיתוף פעולה עם אחרים (דוגמת, ישראל) ואת הרצון הפוליטי לעשות כן. הגישה הזו באה לידי ביטוי בתפיסה הישראלית, אשר שמה דגש רב יותר (אם כי תוך שמירה על פרופיל נמוך) על עידוד/אפשרות של

בניית הכלכלה הפלסטינית על חשבון בניה של אזורי מסחר משותפים. היא באה לידי ביטוי גם בהתנהלות אירופה וארה"ב, אשר מזה עשור משקיעות בפיתוח הסכמים בילטרליים עם מדינות ערביות בענייני סחר והשקעות, מבלי לקשור אותם ליחסיהן עם ישראל.

לגישה הזו יש הקוראים בזירה האקדמית בשם "השלום הקפיטליסטי". היא מניחה שלפני שתלות הדדית כלכלית תוכל לקרום עור וגידים הלכה למעשה, יש לבנות כלכלות שוק מתפקדות ברמה הלאומית. להבדיל מגישת השלום המסחרי, אשר קל יותר למדוד את מידת הצלחתה לאור חתימה על הסכמי סחר ובחינת התפתחותם, הרי שההצלחה של גישת השלום הקפיטליסטי יכולה להיבחן רק בטווח ארוך, לאור העובדה שמדובר בתמיכה בתהליכי פיתוח ושינויי תפיסה איטיים וארוכי טווח. ארה"ב, למשל, חתמה על סידרה של הסכמים בילטרליים לפיתוח והסדרה של השקעות וסחר (Trade and Investment Framework Agreement-TIFA, Bilateral Investment Treaties-BITs) עם מגוון מדינות ערביות כמו מצרים, אלג'יריה, עיראק, לבנון, לוב, ערב הסעודית, איחוד האמירויות, קטאר, בחריין ומועצת שיתוף הפעולה של מדינות המפרץ (ה-GCC). המהלך הזה החל בתקופת הנשיא בוש ב-2003 והיה חלק מתכנית-על ארוכת-טווח ליצירת אזור סחר חופשי מזרח תיכוני (MEFTA). המציאות המעורערת ששוררת באזור כחמש עשרה שנה מאוחר יותר איננה מעידה על הצלחת חזון זה, אולם יצירת בסיס שכזה לשיתוף פעולה כלכלי עשויה להיות בעלת ערך כאשר התנאים האחרים ישתנו. בכל מקרה, מטרת המהלך האמריקאי הזה לא הייתה מלכתחילה לייצר זיקה ישירה בין המחויבות האמריקאית לפיתוח כלכלי של האזור לבין דרישה מהעולם הערבי להכיר בישראל. כמו כן, המהלך לא התמקד כלל בסוגיה הפלסטינית.

היוזמה הכלכלית של טראמפ אכן מדגישה בניית תשתיות ולא קידום מסחר. כלומר, יוזמיה אימצו במידה רבה את גישת השלום הקפיטליסטי כתנאי מקדים לדיון על שלום מסחרי. כיוון מחשבה זה הוא נכון, אולם אחת המשמעותיות שלו היא תהליך ארוך טווח שתוצאותיו יראו רק בעתיד, מה שלא בהכרח תואם את טווחי הזמן הפוליטיים של השליטים, בארה"ב ובאזור עצמו. זהו אתגר פוליטי מרכזי שעומד בפני יישום גישת השלום הקפיטליסטי במקומות שונים בעולם. יחד עם זאת, בשונה מיוזמות קודמות (כמו MEFTA), היוזמה האמריקאית הנוכחית התנתה את המהלך הכלכלי בהסכמה למהלך מדיני. ככזו, היא מצטיירת כניסיון אמריקאי ללחוץ באמצעות עוצמה כלכלית (ופוליטית) למען שינוי עמדות ברשות הפלסטינית ובמדינות ערב.

ג. מדינאות כלכלית

שתי הגישות שתוארו עד כה מתייחסות להשפעות הצפויות של שיתוף פעולה/פיתוח כלכלי על המוטיבציה של שחקנים להשתמש באלימות/לקדם שלום. הן מתמקדות בהשפעה העצמאית שאמורה להיות לאינטראקציה הכלכלית עצמה לאורך זמן. הגישה השלישית, "המדינאות הכלכלית", מתמקדת בכלי הכלכלי – ובעיקר בשימוש בתמריצים כלכליים כמנוף עוצמה מדיני (מעבר למנופים דיפלומטיים או צבאיים) דרכו יכול גורם בינלאומי לשנות את מאזן העלות/תועלת של הצדדים לסכסוך (או של אחד מהם) ביחס לשלום. בהקשר המזרח תיכוני, חבילת הסיוע הכלכלי הנדיב שהציעה ארה"ב למצרים ולישראל מילאה תפקיד משמעותי בהחלטה של הנשיא סאדאת לחתום על הסכם השלום עם ישראל הייתה קשורה באופן ישיר לתמריצים הכלכליים הצפויים – הקלה בחובות, פתיחת שווקים בארה"ב, השקעות וסיוע – שהיו קריטיים לכלכלה הירדנית. עבור שתי המדינות הללו יציבות כלכלית נתפסה כעניין בעל חשיבות עצומה לביטחון המשטר עצמו. גם הסכם ה-QIZ, שמבטא כאמור את היגיון השלום המסחרי, היה למעשה ביטוי של מדינאות כלכלית. הוא ניסה, באופן מתוחכם, להתנות את התמריץ הכלכלי האמיתי – כניסה לשוק האמריקאי – בשיתוף פעולה ישיר בין מצרים לישראל. ארה"ב עשתה עוד קודם לכן מהלך דומה לקידום היחסים הכלכליים בין ירדן לישראל, לאחר החתימה על הסכם השלום ביניהן. התפקיד המשמעותי שמילאה ארה"ב בקידום שיתוף פעולה אזורי ושלום באירופה דרך תכנית מארשל מהווה גם הוא דוגמה למדינאות כלכלית, שנמצאת בתודעה עד היום ושהתבטאה בהצהרות שסביב הסדנה בבחריין. במסגרת תכנית מארשל, הציעה ארה"ב סיוע כספי נרחב לשיקום מדינות מערב אירופה, שהותנה בכך שמדינות אירופה יחליטו בעצמן וביחד מה לבקש מארה"ב, ובכך שפרויקט הסיוע יהיה רב-צדדי ולא דו-צדדי. הקונגרס האמריקאי סירב בתוקף להעניק באותה תקופה סיוע כספי נוסף למדינות בודדות במערב אירופה.

דוגמאות אלו מחדדות את הפוטנציאל הרב שעומד לרשותו של שחקן בעל עוצמה כלכלית לייצר תמריץ משמעותי לשיתוף פעולה. יחד עם זאת, הן מחדדות גם שתי מגבלות. בהקשר הישראלי-מצרי, למשל, הסיוע

האמריקאי הנרחב אכן סייע לחתימה על הסכם השלום, אולם לא הצליח לקדם שיתוף פעולה ישראלי-מצרי ישיר להעמקת היחסים ביניהן. גם הסכמי ה-QIZ שארה"ב עודדה נותרו מוגבלים, לאור העובדה שלא התבססו על היגיון כלכלי חזק בכל הקשור לשיתוף הפעולה האזורי עצמו. עובדה זו בלטה במיוחד בהסכם ה-QIZ עם ירדן. האמריקאים עצמם הבינו את מגבלותיו ובסופו של דבר חתמו על הסכם סחר חופשי דו-צדדי עם ירדן, ובכך ייתרו את ההתניה של מסחר משותף עם ישראל. בעקבות זאת, ה-QIZ עם ירדן כמעט נפח את נשמתו. במילים אחרות, המנוף הכלכלי האמריקאי לא יכול היה לייצר שיתוף פעולה אזורי משמעותי כל עוד מדינות האזור הסכימו לשתף פעולה עם ישראל רק על מנת לזכות בגזר כלכלי מעבר לים. הדוגמה של תכנית מארשל מחדדת את הנקודה הזו, מאחר שחלק גדול מהצלחתה נבע משיתוף הפעולה המשמעותי בין מדינות אירופה לבין עצמן. חשוב לציין שהתכנית דרשה שיתוף פעולה בין מדינות מערב אירופה – שרובן לא היו אויבות זו של זו (גרמניה עדיין הייתה תחת כיבוש באותה עת) – בהגשת בקשת הסיוע מארה"ב. במקרה המזרח תיכוני, יישום גישה זו מבקש לבסס שיתוף פעולה בין מדינות שטרם ביססו יחסי שותפות ואמון.

לאור ההצלחה המוגבלת בעבר, נשאלת השאלה מה יכול להשיג טראמפ דרך הצעת חבילה כלכלית מפתה וקישורה הישיר והנחרץ להתקדמות מדינית? ראשית, כמנוף כלכלי, מדובר בהרבה כסף. הגזר הכלכלי המוצע צריך להיות מאד גדול כדי לזכות לתמיכה פוליטית, על כל העלויות הכרוכות בכך. סכום העתק שמציעים האמריקאים מייצר פוטנציאל רווח משמעותי, ומעורר עניין – ודאי בעולם הערבי – למרות כל הביקורת על טראמפ. הכסף הזה, עם זאת, אמור להגיע לא רק מארה"ב אלא ממספר מדינות תומכות ומהקהילה העסקית. שיתוף פעולה רב-צדדי בהשקעה שכזאת הוא חשוב ואף הכרחי, כי ארה"ב איננה מעוניינת להשקיע סכומים כה גדולים לבדה. מבחינה זו, ההשוואה להגיון האמריקאי סביב תכנית מארשל היא נכונה. יחד עם זאת, היכולת ליישם זאת מורכבת יותר ותלויה במגוון רב של נסיבות פוליטיות.

עבור הרשות הפלסטינית, הקישור הישיר של הגזר הכלכלי להסכם מדיני עם ישראל, אשר נתפס מראש כמוטה לטובת ישראל, הופך את הגזר למקל. אולם הסדנה בבחריין גם ניסתה אסטרטגיה שונה של מדינאות כלכלית, שעיקרה ניסיון להשתמש במנופים הכלכליים על מנת לייצר מספיק עניין בקרב המדינות הערביות ודרכן להפעיל לחץ על הרשות הפלסטינית. מעניין שאחת התובנות שהעלו משקיפים שונים בעקבות הסדנה נגעה באינטראקציה הנינוחה והגלויה במהלכה בין אנשי עסקים ערבים וישראלים, שלמעשה שיקפה תהליך נורמליזציה. במהלך הסדנה גם נתן שר החוץ של בחריין ראיון מיוחד לחדשות 13, בו פנה ישירות לציבור בישראל, וחיזק בכך את התחושה כי תהליך הנורמליזציה מתקדם. שיתוף הפעולה המתהווה בין ישראל למדינות ערביות, מעל ומתחת לרדאר, מבוסס על אינטרסים הדדיים אמיתיים, וזאת להבדיל מהאינטרס המלאכותי לשיתוף פעולה שנוצר סביב הסכמי ה-QIZ. כאמור, המחיר הפוליטי של שיתוף פעולה עם היוזמה הכלכלית האמריקאית גבוה עבור מדינות ערב, אבל הוא הרבה יותר גבוה עבור הרשות הפלסטינית.

היוזמה של 2019 מסתמנת כניסיון לייצר שיתוף פעולה עם העולם הערבי שיביא בתורו ללחץ על הרשות הפלסטינית ולהסדר גם בזירה זו. הסתברות ההצלחה של מהלך כזה היא נמוכה, אך יהיה מעניין לעקוב אחר התפתחותו. העדר מעורבות רשמית פלסטינית וישראלית בסדנה בבחריין, שטשטשה את הממד המדיני-פוליטי, עשויה אולי דווקא להקל על מחשבה יצירתית בשלב זה ובכך לסמן ערך מסוים לכינוס הסדנה. הסכנה שטמונה במהלך זה כרוכה בפיתוי הגדול של ישראל להאמין שניתן לקדם נורמליזציה כלכלית עם מדינות ערב ולנתק את כל המהלך מהנעשה בחזית הפלסטינית. קולות כאלו נשמעים לעיתים תכופות בישראל, כולל על ידי נתניהו בחמש השנים האחרונות, אך הניסיון עד כה מעיד שזוהי תחזית בעייתית מאד. היא תאפשר אולי להעמיק את הקשרים הכלכליים עם מדינות ערביות, אך רק עד תקרת זכוכית ובאופן שיעורר התנגדות פנימית במדינות ערב ושלא ניתן יהיה לתאר כ"יחסים נורמליים", כפי שמציעה יוזמת השלום הערבית.

ד. תובנות לעתיד

הסדנה הכלכלית בבחריין עוררה עניין תקשורתי זמני בתפקיד של תמריצים כלכליים בקידום שלום. מעט לאחר מכן, העניין הזה כבר נעלם, אבל הפוטנציאל של שימוש בתמריצים כלכליים ככלי לקדם שלום עודנו קיים וחשוב. הנה כמה נקודות שיש לתת עליהן את הדעת כאשר הסוגיה הזו תעלה שוב:

- שימוש בתמריץ כלכלי ישיר וגדול בהחלט יכול להשפיע על מערך השיקולים של מקבלי החלטות ועל נכונותם ליטול סיכונים ולשלם מחירים הכרוכים במעבר לשלום. זה קרה גם ערב הסכם השלום בין מצרים לישראל ובין ירדן לישראל.
- את התובנה הזו אי אפשר להשליך באופן ישיר על הסכסוך הישראלי-פלסטיני, בו היעד בצד הפלסטיני הוא עצמאות והכרה כמדינה. התקווה האמריקאית (או הישראלית) שניתן יהיה לקנות ויתור פלסטיני משמעותי על שאיפות אלו בתמורה להבטחת רווחה כלכלית היא תקווה שווא. כפי שתואר קודם, קישור ישיר של שיתוף פעולה כלכלי לעשיית שלום עלול לתרום ליצירת דינמיקה הפוכה מזו הרצויה, כאשר גם תמריץ אמיתי לשיתוף פעולה כלכלי נצבע בצבעים בעייתיים של "נורמליזציה" ומכירת השאיפות הלאומיות לטובת בצע כסף. מכאן, שמטרת התמריץ הכלכלי היא לתמוך בהשגת היעדים הפוליטיים של הצדדים, וביניהם במתן ערבויות כלכליות להצלחתה ושגשוגה של המדינה הפלסטינית העתידית.
- בעוד שיוזמות של שלום מסחרי, כמו מיזמים משותפים ישראלים-פלסטינים, הן יותר אטרקטיביות מבחינת נראות פוליטית, הרי שהשקעה בפיתוח כלכלות שוק ליברליות בכל אחת מהמדינות/ישויות המעורבות היא ההשקעה החשובה ביותר. תשתית טובה של כלכלת שוק היא תנאי מקדים לשיתוף פעולה מסחרי, לכשיבשילו לכך התנאים. הקושי בכך הוא שהרווח הפוליטי שמניבות השקעות מסוג זה הוא מוגבל, כי הן ארוכות טווח ופחות מרשימות לציבור משלמי המיסים מאשר חתימה חגיגית על הסכם סחר.
- אם השקעה בפיתוח כלכלי היא נקודת המפתח, ואם קישור ישיר של תגמולים כלכליים לוותרים מדיניים מול ישראל הוא בעייתי, הרי שנכון למדינות המעוניינות לעשות שימוש בכלים כלכליים להיזהר באופן בו הן טוות את הקשרים עם ישראל. קשרים כלכליים בין מדינות ערב עם ישראל יכולים כמובן לשחק תפקיד מועיל בייצוב והעמקת יחסי שיתוף פעולה, אולם רק אם באמת הם מבוססים על אינטרסים ישירים של הצדדים, ולא על כפייה של צד שלישי. ואם לא נמסגר אותם כביטוי לשלום הכלכלי שניתן לנפנף בו – מה טוב. ההיגיון העמוק של השלום הכלכלי עובד כאשר המנוע שלו הוא המנוע הכלכלי ולא המדיני, כלומר כאשר האינטרס הכלכלי מייצר בהמשך תמריץ לשמירה על שלום וקידומו, ולא האינטרס המדיני של קידום שלום מייצר תמריץ לעשות שימוש בשיתוף פעולה כלכלי.
- בכל יוזמת שלום כלכלית יש לבחון מי המפסידים ומי המרוויחים בזירות הפנימיות של הצדדים לסכסוך. ההיגיון העומד מאחורי רעיון השלום המסחרי מתבסס בין היתר גם על התפקיד של קהילות העסקים במדינות השונות, ולא רק הממשלות, בתור שחקנים המסוגלים להשפיע על ממשלותיהם. על מנת להבין האם וכיצד זה אפשרי, יש להכיר את הזירה הפנימית של המדינות המעורבות. סוגיה זו נידונה לא מעט בספרות המחקרית על שימוש מיטבי בסנקציות ("סנקציות חכמות"), אך היא רלבנטית באותה מידה גם בהקשר של שימוש בתמריצים כלכליים.
- מושג החוזר על עצמו בהקשר של "השלום הכלכלי", הוא "פירות השלום". יש לתת את הדעת לשאלה מי הם השחקנים שאמורים לקטוף את הפירות הללו. ליתר דיוק, מי הם השחקנים אשר יוכלו בהמשך גם להעמיק את יחסי השלום. ניסיון העבר מול מצרים ומול ירדן הראה שרתימתם של אנשי העסקים הגדולים לתהליך השלום הייתה מאוד משמעותית, אולם לא נטולת בעיות, שכן בהעדר פיזור של פירות השלום לציבור הרחב יותר – ובכלל זה עסקים קטנים וצרכנים – אותו מהלך נותר אליטיסטי והתקשה לרכוש את אהדת הציבור.
- לסיכום, אין די בדיון כללי על שאלה כמו "האם כלכלה יכולה לקדם שלום?", ויש צורך להתמקד במחקר ושיח מעמיק על הדרכים השונות בהן כלכלה יכולה להשפיע על פוליטיקה בכלל ועל עיצוב העדפות למלחמה ושלום בפרט. עצה זו נכונה באותה מידה לחוקרות, למקבלות החלטות ולפילנתרופיות שרוצות לקדם שלום.