

تقييم دور الدبلوماسية الاقتصادية في دعم الأمن الاقتصادي - مع الإشارة لاتفاق الشراكة الأورو جزائرية -

د. بن لخضر محمد العربي

جامعة طاهري محمد - بشار - الجزائر

Benlakhdar.mohamed@gmail.com

أ. يعقوب أسماء

جامعة طاهري محمد - بشار - الجزائر

Yagoub.asma@gmail.com

ملخص

تهدف هذه الدراسة توضيح دور الدبلوماسية في دعم الاقتصاد من خلال التكتلات والاتفاقيات مع الدول وفتح المجال للاستثمار، وحاولنا تقييم الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية مع الإشارة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، باتباع المنهج الوصفي التحليلي لبعض المعطيات عن حجم التبادل التجاري قبل وبعد الاتفاق، وخلصت الدراسة إلى أن آثار اتفاق الشراكة تتراوح بين انعكاسات سلبية وأخرى إيجابية على الأمن الاقتصادي، خاصة خلال المرحلة الانتقالية لإنشاء منطقة التجارة الحرة، واستمرار الجزائر في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية .
الكلمات المفتاحية: أمن اقتصادي، الشراكة اورو جزائرية، دبلوماسية اقتصادية.

Abstract

This study aims to clarify the role of diplomacy in supporting the economy through blocs and agreements with States and open the way for investment, and we tried to evaluate the Algerian economic diplomacy with reference to the partnership agreement with the European Union, following the descriptive and analytical approach to some data of volume trade before and after the agreement, and the study concluded that the effects of the partnership agreement between positive and negative implications the Economic security , especially during the transition phase to create a Free trade area, and the continuation of Algeria in the implementation of economic reforms.

Mots Clés: Economic security, Algerian partnership, economic diplomacy.

مقدمة

بعد انتهاء الحرب الباردة بدأت تلوح في الأفق علامات حرباً من نوع آخر، معلنة التأهب والاستعداد لخوض معركة قد تكون توطئة لحروب أكثر تأججاً هي المعركة الاقتصادية بين دول العالم. حرب فيما بين الدول الصناعية نفسها من جانب وحرب بين الدول الصناعية والدول النامية من جانب آخر. ومن أبرز مظاهر الاستعداد لهذه الحرب، قيام التكتلات والتجمعات الاقتصادية والإقليمية والدولية وإنشاء منظمة التجارة العالمية التي تدير رحاها الدول الصناعية على حساب مصالح الدول النامية، والتي تركز قيامها والدعوة للانضمام إليها، ظاهرة العولمة الاقتصادية. كما تعمل التطورات في مجال الاتصالات وسرعة نقل الوسائط المعلوماتية عبر شبكة الإنترنت العالمية على تحديد مواقع الضربات الاقتصادية المؤلمة، ويساند كل ذلك على مستوى الأمن الاقتصادي عمليات التجسس الاقتصادي واختراق أمن المعلومات وخاصة أمن الشركات والمؤسسات الوطنية الكبيرة.

إن الأخطار القادمة على مستوى الأداء الاقتصادي الوطني يستلزم ضرورة أن تصحح السياسات الاقتصادية الداخلية والخارجية أكثر فاعلية لمواجهة احتمالات خطر الأعداء من الخارج بالإضافة إلى تحرك دبلوماسي لدعم الاقتصاد الوطني في إطار الدبلوماسية الاقتصادية، وهذه السياسات ربما تفوق في تأثيرها التدخلات العسكرية؛ لأن السياسات الاقتصادية الفاعلة تستطيع أن تضعف الخصم من خلال التأثير على قراراته أو امتصاص جزء من موارده أو إضعاف إمكاناته أو إعاقة حركة نموه الاقتصادي، وما يؤدي إليه ذلك من التأثير المباشر وغير المباشر في إضعاف الدول وعدم قدرتها في الدفاع عن نفسها. و عليه يمكن أن نصيغ الإشكالية التالية : إلى أي مدى تساهم الدبلوماسية الاقتصادية في دعم الأمن الاقتصادي مع الإشارة إلى اتفاق الشراكة الأوروبية؟

I- الأمن الاقتصادي:

تسعى الدول النامية إلى التركيز على قضايا الأمن الاقتصادي بهدف مواجهة التحديات القائمة والمستقبلية، ومن أهم الجوانب التي سنشير إليها في هذا المجال، المقصود بالأمن الاقتصادي وأبرز عناصره وتحدياته في ظل بروز ظاهرة العولمة.

I-1 مفهوم الأمن الاقتصادي :

إن الأمن الاقتصادي هو جزء من منظومة أمنية متكاملة يشملها مفهوم الأمن البشري الذي يقصد منه التحرر من الخوف والحاجة، أو بمعنى آخر تأمين حياة المجتمع من الفقر والجوع والمرض وتوفير حاجات الناس ومساعدتهم على حماية أنفسهم من الأخطار التي قد تواجههم.¹

لقد انحصر مفهوم الأمن في الماضي على نطاق ضيق وأصبح يفسر على أنه أمن الأرض من العدوان الخارجي، أما اليوم ومع بروز ظاهرة العولمة أصبح الأمن يشمل أمن الأرض وأمن المجتمع من الأخطار التي قد تحيق به من الخارج كما يشمل الأمن على حياة الناس من تهديدات الفقر أو المرض أو الجهل. ولهذا فإن التعامل مع مفهوم الأمن ينبغي أن ينظر إليه على أنه مفهوم شامل لكل الأبعاد السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية والبيئية... الخ.

ففي المجال الاقتصادي لا بد أن يستوعب هذا المفهوم المطالب الاقتصادية للمجتمع ورفاهيته، وبالأخص القضايا المتعلقة بالتنمية البشرية التي تستهدف بناء الإنسان وكرامته وحفظ حقوقه وواجباته. كما لا بد من العمل على تأمين سبل الوقاية المبكرة لحفظ المنجزات الاقتصادية القائمة والمستهدفة، وخاصة توفير أسباب الحياة الكريمة للأجيال القادمة وبالأخص مساعدتهم على توفير السكن الملائم والعمل المناسب والتعليم والصحة الجيدة.²

I-2 عناصر الأمن الاقتصادي:

- الأمن الغذائي.
- الأمن الصحي.
- الأمن التكافلي أو التأمين التكافلي.
- المشاريع التنموية.
- مشاريع مكافحة الفقر.
- اعتماد سياسات التمويل.
- تنمية برامج السياسة الاجتماعية إلى الرعاية الاجتماعية.
- ولتحقيق الأمن الاقتصادي يجب أن يتوفر معه عناصر تحسين الأمن الاجتماعي
- توفير فرص العمل.
- التناسب في توزيع الدخل.
- التناسب في توزيع الوظائف.
- توفير الحماية الاجتماعية للعاملين والمواطنين.
- توفير قدرات ومهارات أفراد المجتمع من خلال التدريب والتأهيل.
- تحسين وزيادة مستويات المعيشة وتحقيق الرفاهية الاجتماعية.
- توفير الغذاء والمسكن والملابس والمياه النقية وغيرها.

ونظراً للارتباط الوثيق بين الأمن الاقتصادي والأمن الاجتماعي فإن هناك عدة عوامل ومتغيرات تؤدي إلى انعدام الأمن بصورة عامة والأمن الاقتصادي بصورة خاصة وذلك لآثارها المباشرة وغير المباشرة على الاستقرار الاجتماعي، وذلك لأن الاستقرار بمعناه الاقتصادي والأمني والسياسي من أهم المتطلبات البيئية المواتية التي تهيئ تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية حقيقية، بل أن الاستقرار شرط أساسياً لإحداث أي تحول اقتصادي أو اجتماعي ومن أهم عوامل انعدام الاستقرار الاقتصادي:

- الحروب والنزاعات.
- الفقر وانخفاض مستوى المعيشة.
- الأمراض والأوبئة.
- البطالة وانخفاض معدلات الإنتاج.
- عدم استغلال الثروات بشكل مدروس.
- انعدام التنمية الاقتصادية والبشرية وانتشار الفساد الاقتصادي.
- التبعية الاقتصادية لاقتصاديات دول العالم الأول.

إن أكبر التحديات المعاصرة التي تزعزع الأمن الاقتصادي وتضعف الثقة به وتوقعه في التبعية و هي ظاهرة العولمة الاقتصادية التي يكرسها قيام منظمة التجارة العالمية، و ما تسعى إليه منظمة من ضرورة الانفتاح الاقتصادي مع العالم الخارجي، بما يتطلبه ذلك الانفتاح من تقديم العديد من التنازلات الاقتصادية الخطيرة التي تستهدف على المدى البعيد، غزو الأسواق المحلية وتحميد النمو الصناعي وضعف المبادلات التجارية الخارجية، وجعل الدول النامية مصدراً لإمداد الدول الصناعية بالمواد الأولية الرخيصة، وسوقاً واسعة لمنتجاتها الصناعية، وأخيراً التخطيط لحصول الدول الصناعية على حقوق الامتيازات الأجنبية في الدول النامية كوسيلة قوية لاختراق وهدم اقتصادها من الداخل. ومن المعادلات الصعبة التي تواجه الدول النامية، هي كيفية الانفتاح الاقتصادي على العالم في الوقت الذي تواجه فيه تصاعد قيام التكتلات والتجمعات الاقتصادية الإقليمية والدولية، وخاصة على مستوى الدول الصناعية مثل قيام الاتحاد الأوروبي وتكتل دول أمريكا الجنوبية وغيرها، وقيام مثل هذه التكتلات يعد من أكبر صعوبات ومعوقات حركة التبادل التجاري وانتقال السلع ورؤوس الأموال، وعليه يجب تفعيل جهود الدبلوماسية الاقتصادية لحماية الاقتصاد.³

II- الدبلوماسية الاقتصادية:

أصبح من المتعارف عليه وسط علماء وممارسي السياسة وممارسي الدبلوماسية أن الاقتصاد غداً أكثر أهمية من أي وقت مضى كعنصر محدد في الشؤون الدولية. فقد انتقل إلى مركز الدبلوماسية وأصبح من المستحيل فصل

الاقتصاد عن السياسة بسبب ارتباطيهما الشديد ببعض، كما كان الاقتصاد سبباً من أسباب نشوء العلاقات الدبلوماسية والبعثات التمثيلية وتطورت طبيعة الدبلوماسية وشهدت تحولات هائلة بسبب التغيير في النظام الدولي:

II-1 مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية:

➤ مفهوم الدبلوماسية : هي تطوير وتنمية المصالح الوطنية من خلال التبادل المستدام للمعلومات بين الحكومات والشعوب والمجموعات. وأن هدفها هو تغيير المواقف والسلوك كطريقة للتوصل إلى اتفاقات وحل المشاكل.⁴

➤ العلاقات الاقتصادية الدولية: العلاقات الدولية هي علاقات الدول ذات السيادة ببعضها البعض وبالمنظمات الدولية والفاعلين الآخرين من غير الدول. وقد وجدت العلاقات الاقتصادية بين الدول كجزء من هذه العلاقات، متمثلة في التجارة الدولية بين الشعوب والدول ، ثم اتسعت منذ نهاية الحرب العالمية الثانية لتشمل أسواق رأس المال، التعاون المالي والنقدي، ثم التعاون التنموي ، متشكلة في مجموعة من الأنظمة الدولية، وأخذت ظاهرة الاهتمام بالعامل الاقتصادي بكل أبعاده التجارية والاستثمارية تزداد في ظل ظاهرة الاعتماد المتبادل أو تشابك المصالح والتجارة الحرة بين مختلف دول العالم حديثاً، وغدت الجوانب الاقتصادية المختلفة تحتل مكانة بارزة في العلاقات الدولية ، مما دعا الدول بأحجامها المختلفة إلى مزيد من الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية من أجل حشد أكبر قدر ممكن من الموارد لمواجهة المشكلات والأزمات الاقتصادية وتحقيق التنمية الشاملة، كما أن المؤثرات الاقتصادية الدولية انعكست على الهياكل الاقتصادية المحلية للبلدان المشاركة، حيث تظهر سيطرة بعض الاقتصادات الأكثر تقدماً وتبعية اقتصادات أخرى أقل تطوراً ، فننعكس ظروف وقدرات الاقتصادات الأولى على الاقتصادات الأخيرة والتي تصبح في أحيان كثيرة هامشية.⁵

يُعتقد أن العلاقات السياسية تعيق أو تسهّل حركة التبادلات الاقتصادية الدولية لأي بلد كان بدرجة أو أخرى، أي أنها أصبحت خادمة للاقتصاد. بل أن المصالح الاقتصادية تفرض الاحتفاظ بعلاقات سياسية ثنائية متميزة أو حد مقبول من العلاقات، كالعلاقات بين الإمارات العربية خصوصاً إمارة دبي وإيران رغم الصراع بين البلدين على الجزر الثلاث في الخليج، والعلاقات الاقتصادية القائمة بين الصين وتايوان رغم الصراع القائم بينهما، والعلاقات الاقتصادية المتقدمة بين الصين وكل من الولايات المتحدة والهند رغم التنافس الحاصل مع الأولى والصراع الحدودي والإقليمي على النفوذ مع الثانية. لهذا أصبحت التجارة الدولية ذات أهمية من عدة نواحي اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً وذلك بسبب:

1- الثورة الصناعية الحديثة والتقدم الهائل في وسائل النقل والاتصالات والتكنولوجيا.

2- العولمة وتعاضم مكانة وحجم الشركات متعددة الجنسيات والعبارة للحدود والتعاقد بالباطن. وازدادت هذه الأهمية بتغطيتها لحقوق جديدة كالبيئة والطاقة والخدمات والاستثمار وحماية المستهلك والسلامة الغذائية وغيرها، هذه الحركة الدولية واسعة النطاق والعوامل كان لها تأثير كبير على صياغة النظام التجاري الدولي.

3- تغيير شكل النزاعات: إن صيغة النزاعات المستقبلية قد تتحذر، إذ لم يعد بالإمكان تصور نزاعات كونية وفق الفرضيات التي كانت سائدة إبان مدة الحرب الباردة، فالصراعات سوف تكون إما بينية أو ضمن الدولة وفي كلا الحالتين تدع مجالا واسعا للتدخل الخارجي، وتشجع أطرافا متعددة على الإفادة من استمرار الظاهرة الصراعية واستثمارها متنفسا لاقتصادياتها ودبلوماسيتها وعلى حساب المفاهيم الأخلاقية التي تتعلق بالأمن والسلم والتنمية.

4- الإحلال التدريجي للجغرافية الاقتصادية محل الجغرافية الإستراتيجية: ففي عالم اليوم حلت الجغرافية الاقتصادية على نحو كبير محل الجغرافية الإستراتيجية مقياسا لقوة البلاد وهناك على الأقل ثلاث جوانب واضحة للتباين بين الاثنين:⁶

أولا: في الوقت الذي اعتبرت فيه الجغرافية الإستراتيجية دائما مسألة الحدود على أنها غير منفذة للماء، مقدسة إلى حد بعيد ولا يمكن تجاوزها، فإنها أصبحت مفتوحة في الجغرافية الاقتصادية، فالبضائع والأشخاص يعبرون من خلالها بسهولة كبيرة أي أنها أصبحت ذات شأن ضعيف، فأوروبا مثلا اندمجت في إطار الاتحاد الأوروبي، وتشكلت معاهدة (النافتا NAFTA) مجموعة تجارية ضخمة.

ثانيا: في الوقت الذي يكون فيه تفاعل الجغرافية الإستراتيجية بشكل رئيسي بين الحكومات ووكالاتها فان الجغرافية الاقتصادية يمكن إيجادها على نحو كبير بين الأفراد والمتعهدين والسياح والعلماء ورجال الأعمال.

ثالثا: تنظر الجغرافية الاقتصادية إلى الجيران على أنهم أصدقاء، ويتزايد الحديث عن المربع السحري للسياسات الاقتصادية بإدخال عنصر التجارة الخارجية كمحدد لنجاح السياسات الاقتصادية، التي تتجاوز الحدود الوطنية بدعوى أن هذه العلاقة الاقتصادية يمكن أن تقلل من العداوات التقليدية.⁷

➤ مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية: ظهرت كمفهوم منذ الكساد الكبير في الولايات المتحدة، واكتسبت دوراً أوسع، تدريجياً، بعد الحرب العالمية الثانية حتى وصلت إلى وضعها الحالي كمظلة للدبلوماسية المتعلقة بالجانب الاقتصادي. التي تمارسها أطراف الدبلوماسية الرسمية وغير الرسمية. وتعرف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها:⁸

- إجمالي الأنشطة الاقتصادية الخارجية للحكومة وقطاع الأعمال للبلد.

وعرّفت . بأنها الترويج للصادرات والاستثمار ونقل التكنولوجيا وإدارة الدعم الفني أو التعاون التنموي . وبأنها إدارة الآليات لتحقيق الأهداف الاقتصادية على المستوى الثنائي والمتعدد، ولذلك فهي أداة رئيسية لتطوير تعاون فعال على المستوى الدولي.⁹

وعُرِّفت الدبلوماسية الاقتصادية بأنها عملية صناعة القرار في الداخل، والدفاع عن مصالح البلاد الاقتصادية والتجارية في الخارج. وعُرِّفت بأنها الدبلوماسية المتعلقة بقضايا السياسة الاقتصادية مثل عمل الوفود في المنظمات الدولية كمنظمة التجارة العالمية وبنك التسويات الدولية، وتوظيف الموارد الاقتصادية إما كمكافأة أو عقوبات في متابعة أهداف محددة للسياسة الخارجية¹⁰.

ولقد شهدت الدبلوماسية الاقتصادية سلسلة من التطورات، يمكن تلخيصها في التالي: كانت الحكومات الوطنية، بعد الحرب العالمية الثانية، الأطراف اللاعبة الوحيدة إلى جانب المؤسسات الدولية في العلاقات الخارجية، وبالتالي كانت الدبلوماسية الاقتصادية محصورة في أنشطة الحكومات وهذه المؤسسات. واتجهت غالبية الدول طريق التأميم والتخطيط المركزي والتدخل الاقتصادي. ومع تنامي العملة الاقتصادية والاتفاقات التجارية الإقليمية، فقدت العديد من آليات التجارة التقليدية، أصبحت الحدود بين الاقتصاد الوطني والدولي ضبابية. ونتيجة لهذا التحلل في الحدود بين هذه الاقتصادات ومع الالتزام بعدم تسعير الحروب الاقتصادية بين الدول الديمقراطية، فإن الدبلوماسية الاقتصادية تتجه لإعطاء دور بارز جديد للتدخل الحكومي في الاقتصاد الدولي، من أجل تحسين الرفاهية الوطنية. لقد برز هذا الدور الخارجي في الوقت الراهن تحت شعار الرغبة في تعاون وطيد مع المؤسسات العامة والخاصة والمشروعات الاقتصادية في الدول الأخرى. وأصبح الواقع الحالي للدبلوماسية الاقتصادية مختلفاً عن السابق ومتشعباً، لقدوم أطراف عديدة على مسرح العلاقات الاقتصادية أو تجدد أهمية بعضها إلى جانب زيادة عدد الدول والشركات المتعددة. نتيجة لذلك لم تعد الدبلوماسية الاقتصادية مستوى حكومي واحد بل متعدد المستويات داخل البلد الواحد، وربما هذه الحالة أكثر تشخيصاً تنطبق على الدول المتقدمة. وهذا ما يفسر بحث الشركات متعددة الجنسيات عن فرص في الأسواق المختلفة.

II - 3 نماذج الدبلوماسية الاقتصادية : اعتمد تفسير الدبلوماسية الاقتصادية على عدة نماذج نذكر منها: ¹¹

II - 3- 1 نموذج Saner & Yiu في ما يسمى بالدبلوماسية الاقتصادية الجديدة أو دبلوماسية ما بعد العصر الحديث، و يرى كل من Saner & Yiu أن الدبلوماسية الاقتصادية أخذت تتشكل لتأخذ نموذجاً جديداً في ستة أوجه. وهذا النموذج يرى أن هناك حاجة ماسة إلى إعادة تعريف الدبلوماسية نتيجة لوجود فاعلين دبلوماسيين متباينين لكن يستطيعون التعايش في الجوانب الاقتصادية على المستوى الدولي. وصنف هؤلاء اللاعبين وفقاً لمهامهم وأدوارهم، على النحو التالي:

- الدبلوماسية الاقتصادية والدبلوماسية التجارية تعد هاتان الدبلوماسيتان وظيفتا الدولة في هذا المجال، أي أحماً الوظائف والأدوار التي تقوم بها الوزارات المسؤولة عن السياسات الاقتصادية والتجارية. وتهتم الدبلوماسية الاقتصادية بالقضايا السياسية الاقتصادية، كعمل الوفود في المنظمات التي تضع المعايير الدولية مثل منظمة التجارة

العالمية وبنك التسويات الدولي والمنظمات الإقليمية والمتخصصة، ومراقبة السياسات الاقتصادية في البلدان الأجنبية من قِبَل الدبلوماسيين الاقتصاديين الذين يرفعون التقارير عن البلدان التي يعملون فيها ويقدمون النصح لبلداتهم بكيفية التأثير على تلك السياسات بشكل أفضل. كما يراقبون مؤشرات السلع في بورصات الدول التي يعملون فيها وتستخدم الدبلوماسية الاقتصادية أيضاً المصادر الاقتصادية إما كحواجز أو عقوبات لتحقيق أهداف سياسة خارجية محددة. ولهذا تسمى الدبلوماسية الاقتصادية أحياناً بالمهارة الاقتصادية للدولة. من ناحية أخرى تهتم الدبلوماسية التجارية بمساعدة قطاع التجارة والأعمال الوطنية في مسعاها للنجاح الاقتصادي ومسعى الدولة لتحقيق الأهداف التنموية الوطنية وتشمل الترويج للاستثمار الخارجي في الداخل والاستثمار الوطني في الخارج إضافة إلى الترويج للتجارة والسياحة وتصدير واستيراد العمالة واستقطاب التكنولوجيا والعمل البحثي وبناء الصورة الإيجابية للبلاد في الخارج. ويمارس هذه الدبلوماسية في الداخل مسؤولي الدولة من خلال مقابلاتهم ذات الطابع الثنائي والمتعدد حيث تتضمن محادثاتهم مع الوفود الزائرة والبعثات المعتمدة وفي محادثاتهم الخارجية. حيث تتطرق مباحثاتهم في كثير من الأحيان إلى الجانب الاقتصادي والتجاري والفني. وكما أن الدبلوماسية الاقتصادية تستلزم من الجهات الحكومية (بالاشتراك مع الجهات غير الحكومية) اتخاذ رؤية وطنية موحدة فإن الدبلوماسية التجارية تقتضي تظافر جهود وزارة الخارجية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالعلاقات الاقتصادية والبرلمان وقطاع الأعمال لبلورة رؤية مشتركة لمعالجة السلبيات وتطوير الإيجابيات المؤثرة على مصالح الشركات والمؤسسات الخاصة والعامة في الخارج ، في إطار حماية المصالح الوطنية في الخارج. ويعد الدبلوماسي التجاري الأول في الداخل هو رئيس السلطة التنفيذية فيما يُعد رئيس البعثة الدبلوماسية أو القنصلية هو الدبلوماسي التجاري الأول لبلاده في الخارج.

- دبلوماسية الشركات ودبلوماسية رجال الأعمال - دبلوماسية الشركات وتتضمن دورين تنظيميين يعتبران حاسمين للتنسيق الناجح لشركة متعددة الجنسيات أو دولية، ويعني ذلك أن هذه الشركات تحتاج إلى مدراء قادرين على العمل في ثقافتين: ثقافة وحدة العمل أو الثقافة السائدة داخل الشركة، وثقافة الشركة التي تتأثر بجنسية الشركة العالمية أي ثقافة الشركات في وسط تجارة الأعمال الدولية، أما دبلوماسية الأعمال تهدف هذه الدبلوماسية إلى جعل البيئة الخارجية لفروع مشاريع الأعمال باعتماداً مشجعاً لأنشطة الأعمال. ودبلوماسية الأعمال تلعب دور الوسيط أو نوع من السمسرة والخدمات بين الشركات الوطنية والحكومات والمنظمات غير التجارية أو الجهات الفاعلة. وتقوم بهذه الوظيفة شركة استشارية متخصصة للمكاتب.

- دبلوماسية المنظمات غير الحكومية الوطنية والدولية (العابرة) يرى Saner & Yiu أن المنظمات غير الحكومية (Non-government Organizations NGOs) ذات التوجه الاقتصادي تركز على السياسة الاقتصادية ، وأن هناك أيضاً مجالات أخرى عديدة تنشط فيها هذه المنظمات. لكن يجب التمييز بين

حدود المنظمات غير الحكومية الوطنية والمنظمات غير الحكومية العابرة أو بين المنظمات التي تعمل داخل الحدود الوطنية وتلك العابرة للحدود. دبلوماسية المنظمات غير الحكومية الوطنية تمثل المنظمات الوطنية الاقتصادية غير الحكومية، مصالح المجتمع المدني في المجال الاقتصادي وتتكون من مختلف الجماهير ابتداء جمعيات حماية المستهلك ومكافحة الفساد وحتى مجموعات مالكي الأسهم وحماة البيئة. ويرى Saner & Yiu أن عدد هذه المنظمات في تزايد سريع نتيجة لحقيقة أنه أصبح لدى العامة الآن قدرة أكبر على الوصول إلى المعلومات الوطنية وتأثير أقوى على إدارة أو حكم الشركة. وأنه لم يعد بإمكان ممسكي السلطة السياسية والاقتصادية تجاهل أصوات هذه المنظمات وآرائها. دبلوماسية المنظمات غير الحكومية الدولية أو العابرة للحدود وهي الدبلوماسية التي تمارسها المنظمات غير الحكومية العابرة للحدود لتمكينها من تنظيم الفعاليات والأنشطة لكسب التأييد لأنشطتها العابرة للحدود. فيعمل دبلوماسيو هذه المنظمات على الصعيد الدولي كما هو حال منظمات السلام الأخضر التي تعمل في إطار تحالفات ضد أجنحة منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي أو المشاريع التجارية العابرة للحدود، مستخدمة الإعلام والأعمال السياسية المباشرة كالتظاهرات. وتتدخل هذه المنظمات الدولية في تطبيق مشاريع تعاون فنية في البلدان النامية وبلدان الاقتصادات الانتقالية وبالتالي العمل كعنصر مكمل أو إحلالي للحكومات الوطنية. وتقدم بحوث حاسمة في حقول ومجالات هامة للتعاون الدولي وإدارة الأزمات. وبشكل عام فإن لدى هذه الدبلوماسيات الست التي توصل إليها نموذج Saner & Yiu أجنحة ووظائف وأدوار مختلفة، وأن المهام الرئيسية لدبلوماسيتها تتمحور حول حفاظ كل منها على مصالح جماهيرها وعملائها والتأثير على نتائج تعاملها مع الأطراف الأخرى.

II- 3- 2- النموذج الثلاثي للدبلوماسية: اقترح هذا النموذج Susan Strange في عام 1991م. ويرى هذا النموذج أن هناك ثلاثة أنواع من الدبلوماسية الاقتصادية وهي: 1- الدبلوماسية بين حكومة. حكومة. 2- الدبلوماسية القائمة بين شركة. شركة. 3- الدبلوماسية القائمة بين الحكومة والشركة. وقد أُنشئت هذه الرؤية لعدم تمكنها من إعطاء تفسيرات مقنعة للتغيرات العالمية منذ أوائل 1990م. فلم تستطع استيعاب الواقع المعقد الذي يحيط بنا، وأنه حتى لو تم التنسيق بين المستويات المختلفة للدولة مع الشركات، فإنه في الوقت الحالي من الصعب تحقيق النتائج المتوقعة بدون الاستماع وإشراك العديد من الجهات الفاعلة الأخرى.

II- 3- 3- نموذج الدبلوماسية متعدد الزوايا: و يُطلق عليها أيضاً الأسلوب الجديد للدبلوماسية الاقتصادية، وقد اقترحه Parreira كحل للصفة الإشكالية التي انطوى عليها النموذج الثلاثي. فرأى Parreira أن هناك عشرة فروع للدبلوماسية الاقتصادية هي: 1- دبلوماسية الشركات فيما بينها 2- دبلوماسية الشركات مع الحكومة. 3- دبلوماسية الشركات مع المنظمات غير الحكومية. 4- دبلوماسية الشركات مع المنظمات الدولية. 5-

الدبلوماسية القائمة بين الدول. 6-الدبلوماسية القائمة بين الدول والمنظمات غير الحكومية. 7- الدبلوماسية القائمة بين الدول والمنظمات الدولية. 8-الدبلوماسية القائمة فيما بين المنظمات غير الحكومية. واختتم Parreira تحليله بالتأكيد على: * أن الحدود الوطنية للدول لم تعد فيها القواعد والإجراءات الاقتصادية محددة بما فيه الكفاية.

II- 3- 4- نموذج الدبلوماسية الاقتصادية الجديدة لـ Bayne و Woolcock: بمجرد أن بدأ القرن الواحد والعشرين حتى سارعت الدول في تغيير سلوك علاقاتها الخارجية ومفاوضاتها الدولية وطريقة اتخاذ القرار الداخلي وذلك في إطار عملية تحول في الدبلوماسية الاقتصادية . وأرجعنا هذا التحول إلى الاستجابة لنهاية الحرب الباردة، وتقدم العولمة، ثم الهجمات الإرهابية في 11 سبتمبر 2001. وعزينا أهمية دراسة الدبلوماسية الاقتصادية إلى أربعة أسباب:

- أولاً : أن الدبلوماسية الاقتصادية هي حول العملية وليست حول الهيكل.
- ثانياً: أنها أصبحت مهمة ، في ظل البيئة العالمية الجديدة ، بما في ذلك معالجتها لبعض الأسباب الجذرية للإرهاب مثل الفقر والتهemis في أجندتها.
- ثالثاً : أنه يتعين على الحكومات أن تكون فعالة ومن أجل تحقيق أهداف تعزيز الرفاهية الاقتصادي في الاقتصاد العالمي.

● رابعاً : أن الحكومات أصبحت تحت ضغط متزايد من المساءلة كما أشار Bayne و Woolcock إلى أن الحكومات بدبلوماسية اقتصادية تحاول التوفيق بين ثلاثة أنواع من التوترات هذه التوترات تقع في ثلاثة أشكال: توتر بين الاقتصاد والسياسة: وهنا تكمن مهمة الدبلوماسية الاقتصادية في كيفية المصالحة بين الأهداف الاقتصادية والسياسية ، و توتر بين الضغوط الداخلية والخارجية: وكيفية توصل الحكومات إلى قرار توافقي مشترك داخلي بخصوص الدبلوماسية الاقتصادية، ففيما تسيطر وزارة الخارجية في غالبية دول العالم على الدبلوماسية السياسية من خلال سيطرتها على صناعة قرار السياسة الخارجية ، تتحكم الوزارات الاقتصادية والمالية بالسياسة الاقتصادية ومن ثم بالدبلوماسية الاقتصادية . و في ظل هذه الضغوط المعقدة والمتشابكة، تحاول الدبلوماسية إلى توصل قرارات ذات قدرة تنافسية خارجية متفق عليها داخلياً . فكلما تم التوصل إلى توافق داخلي من خلال المساومات بين أطراف الدبلوماسية الاقتصادية تمكنت الحكومات من الدخول في مساومات موازية في الخارج. وثالثاً توتر بين الحكومات والفاعلين الآخرين: فمن المعروف أن اختراق العوامل الدولية للاقتصادات الداخلية، يعدّ أكبر وجه للعولمة. هذا الوجه لا يبرز عبر الحكومات وإنما من خلال وكلاء القطاع الخاص (التجار، المستثمرين، والممولين). وكلما تقدمت العولمة كلما تدخلت أو تورطت المجموعات الأخرى والحركات الاجتماعية أكثر فأكثر في الدبلوماسية الاقتصادية.¹²

III- الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية

لم تعد الشؤون السياسية المسألة الأهم في عمل البعثات الدبلوماسية والقنصلية. واتجهت مختلف الدول نحو إعادة تموضع السفارات والقنصليات في مناطق معينة من أجل تنمية مصالحها الاقتصادية. ولم تعد هذه البعثات مجرد ممثلات فخرية أو فروع تتعامل مع البيروقراطية، بل أصبح فتحها يتم على أساس جدواها الاقتصادية وأصبح التمثيل الدبلوماسي مخططاً ومحسوباً مالياً، وأصبح هدف الدبلوماسي هو تنمية مصالح بلاده الاقتصادية واستثمار علاقاتها السياسية مع دولة الاعتماد في تطوير هذه العلاقات.

III-1 السمعة والشهرة الأدبية في العالم:

بعد السمعة الطيبة بفعل الثورة التحريرية، تعززت سمعة الجزائر أولاً بانحيازها إلى حركات التحرر والشعوب المكافحة من أجل استعادة سيادتها بمفهومها الشامل وثانياً بقرارات التأميم التاريخية وثالثاً بإدخال جملة من التحولات على الصعيد الداخلي في المجالات الاجتماعية والاقتصادية والتعليمية وغيرها. فأصبحت الجزائر في نفس الوقت * مكة الثوار * بتعبير * أميلكار كابرال Amilcar Cabral*¹³ بالنسبة للشعوب المكافحة من أجل التحرر من الاستعمار المباشر، ومدرسة يؤخذ بتعاليمها لتحرير باطن الأرض واسترجاع السيادة الوطنية على ثروات الدول التي توجد تحت هيمنة الشركات الأجنبية العالمية. وهو ما لوحظ على مستوى الدول النفطية التي باشرت باتخاذ نفس المنهج الجزائري * لتحرير نفطها*.

وبسبب هذه السمعة، طلب من الجزائر أن تمثل العالم الثالث عند الدفاع عن مصالحه على الصعيد العالمي. وعلى هذا الأساس دافعت الجزائر من منطلق تجربتها الخاصة وواقع دول الجنوب عن حق تلك الدول في إدارة ثرواتها لأغراض تنمية والنهوض بشعوبها.

في هذا السياق، دعمت الجزائر الكثير من الدول التي طلبت منها تكوين إطارات في مجال المحروقات وفي مجالات مختلفة كثيرة أخرى بهدف السيطرة على وسائل الإنتاج لديها ولو ضمن * علاقات تعاون* مع الخارج. وبفعل نشاطها الدبلوماسي المكثف الذي أعقب قرار التأميمات على صعيد العالم الثالث، وتجاوبه معها عموماً، دعت الجزائر إلى دورة خاصة للجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1974 تخصص للمواد الأولية والتنمية، بهدف التعاون في مجال التكنولوجيا وتقديم مساعدات للبلدان الفقيرة وتصحيح المبادلات التجارية عالمياً، الذي هو في غير صالح الدول المستقلة حديثاً. وقد توج اللقاء بالإعلان على ضرورة وضع نظام اقتصادي دولي جديد متوازن. ورغم أن البلدان المصدرة للمواد الأولية لم تأخذ الكثير، بل حدث تراجع ولم يبن النظام الاقتصادي المنشود، فإن الجزائر استطاعت توصيل رأيها في الدفاع عن مصالح العالم الثالث وعن السلم والأمن العالميين المهديين بفعل مثل هذه التناقضات في النظام الاقتصادي الدولي.

و لقد لفتت الدعوة الجزائرية انتباها خاصا لمختلف التيارات الدولية بالرغم من تصارعها واختلافها بشأن المبادرة الجزائرية التي بينت الموقع المتميز الذي تحتله المواد الأولية في منظومة الصادرات العالمية في علاقة بأسعارها البخسة التي تحدد بعيدا عن تصور ومصالح أهلها خاصة وأنها عادة ما تكون المادة اليتيمة التي يعتمد عليها لجلب العملة الصعبة والقيام بعملية التنمية.

وهي مواضيع تولت الجزائر الدفاع عنها سنين طويلة على مستوى المجموعات الدولية المختلفة، كمجموعة ال 77 المكلفة بالدفاع عن مصالح * الدول النامية* وضمن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، والاتفاق العام حول التعريف الجمركية التي تحولت إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ومن هذا المنطلق ، لا شك أن تأميمات 1971/02/24 تعد أزمة كبرى في علاقات الجزائر الخارجية، كان لا بد من إشغالها للتخلص ولو نسبيا من الضغط والتبعية، ومن هيمنة الدولة الفرنسية على هذا المستوى التي كانت تمارسها مباشرة أو من خلال التستر وراء شركائها العاملة في الفضاء النفطي الجزائري. وكانت أزمة التأميمات كسرا حقيقيا لاتفاقيات *أفيان Evian* التي أنهت حرب التحرير الجزائرية وذلك بتخليص الجزائر من الكثير من العوائق الاقتصادية وبالذات في مجال النفط الذي فرضته فرنسا على بلادنا عند الاستقلال، وذلك عبر الاستمرار في السيطرة على هذا القطاع سيطرة مطلقة من خلال * هيئة تميمين باطن الصحراء* المعروفة ب * الهيئة الصحراوية*.

وبالمقابل كانت أزمة التسعينات كسرا ونهاية لتلك السياسة الوطنية التي كانت تعتمد على الانسجام الداخلي الراسخ عند صنع وأداء السياسة الخارجية ، فتدحرج موقع الجزائر الدولي إلى مستويات دنيا، من الضروري التفكير في الأمر بالكيفية المطلوبة لاستعادة مكانتها أو البحث عن موقع آخر يليق بها، ولعل ما حصل من تحولات دبلوماسية إيجابية لا سيما بعد عملية الوساطة في القرن الأفريقي يعد بداية مشجعة على هذا الطريق

III-3 تقييم للدبلوماسية مع الاتحاد الأوروبي

عبرت الجزائر دوما عن نيتها في توقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي. وتجسيدا لتلك النية سعت دوما إلى تنشيط العلاقات المشتركة مع الاتحاد، سواء باستقبال أو بيعث وفود إلى هذا الأخير، واندرجت هذه البعثات في إطار التشاور الدائم بين الطرفين، في إطار الشراكة الأورومتوسطية.

بدأت المفاوضات حول الشراكة الأوروجزائرية بصفة رسمية في مارس 1997¹⁴، وامتدت إلى 17 جولة كانت تعقد بشكل متناوبا بين الجزائر وفرنسا. عرفت الجولات العشر الأولى تعثرا بسبب اختلاف الرؤى حول بعض الملفات منها الجانب الاقتصادي فقد كانت المطالب الجزائرية تتمحور حول:

- السعي إلى الانفتاح التدريجي للاقتصاد الوطني باعتباره اقتصاد يعتمد على ريع المحروقات.
- تعميم إطار التعاون الاقتصادي، ليشمل إضافة إلى المبادلات التجارية مجالات إنتاجية أخرى.

- المساعدة في وضع برنامج لتأهيل القطاع الصناعي الجزائري، وتوسيع نطاق التعاون المالي بين الطرفين.
 - وضع برنامج خاص لدعم صادرات الجزائر خارج المحروقات.
- وكنتييجة لتباين مواقف الطرفين تم توقيف المفاوضات من قبل الجزائر، التي رأت أن الطرف الأوروبي تجاهل العديد من المسائل التي كانت تهمها كمشكلة المديونية، وانتقال الأشخاص... إلخ، وكذا عدم أخذ الجانب الأوروبي بعين الاعتبار لخصوصيات الاقتصاد الجزائري. كما أن المشاكل الأمنية التي عرفتها الجزائر ساهمت إلى حد كبير في توقف هذه المفاوضات إلى غاية أبريل 2000م وهو تاريخ استئنافها إلى غاية أن توصل الطرفين إلى اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل ليدخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005. ولتقييم جزء من الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية في هذا الاتفاق سوف نذكر بعض نتائج هذا الاتفاق¹⁵.
- III-1-1 آثار اتفاق الشراكة على الاقتصاد الوطني:** إذا كانت كل الجوانب اتفاق الشراكة الأوروجزائري، لها أهميتها الخاصة، فإن العنصر الذي يحظى أكثر من غيره بالاهتمام هو الجانب الاقتصادي، بالنظر إلى طبيعة الرهانات المرتبطة به، التي هي في حاجة ماسة لتفعيل آلياتها الاقتصادية بغرض امتصاص مشاكلها الاجتماعية التي تراكمت منذ فترة التسعينات.
- لا شك أن هناك واقعا جديدا يواجه مختلف القطاعات الاقتصادية، كونها معرضة لمنافسة حادة نشأت عن طريق إزالة جزئية للقيود الجمركية وغير الجمركية، التي كانت تواجه السلع الأوروبية عند دخولها السوق الجزائرية. هذه المنافسة لها نتائج متفاوتة من قطاع لآخر.
 - إن إقامة منطقة للتبادل الحر، يعني الانتقال التدريجي من نظام تفضيلي قائم على أساس التنازلات من طرف واحد وهو الاتحاد الأوروبي، إلى اتفاق شراكة يؤدي إلى تكريس نظام للتنازلات المتبادلة بين الطرفين، أي بين اقتصاديات البلدان الخمسة والعشرون المكونة للمجموعة الأوروبية مجتمعة، واقتصاد بلد نامي منفرد.
 - إن آثار اتفاق الشراكة تتراوح بين انعكاسات سلبية وأخرى إيجابية، خاصة خلال المرحلة الانتقالية لإنشاء منطقة التجارة الحرة، واستمرار الجزائر في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية¹⁶:
- أثر الاتفاقية على المالية العمومية: إن التفكيك الجمركي وتحرير المبادلات ساهم في التخفيض من الإيرادات الجمركية التي تساهم بحصة هامة في مجموع إيرادات الدولة، تمثل الإيرادات الجمركية للجزائر نسبة 23,4% من مجموع الإيرادات (أي نسبة 2,7% من الناتج المحلي الإجمالي) وأن حصة الاتحاد الأوروبي من مجموع الواردات الجزائرية تمثل 52%، حيث تمثل نسبة الإيرادات الجمركية لهذه الواردات 15,2% من مجموع الإيرادات (أي بنسبة 1,8% من الناتج المحلي الإجمالي).

- أثر الاتفاقية على التجارة الخارجية والميزان التجاري: أدى التفكيك الجمركي إلى حدوث ضغطا على الميزان التجاري بسبب زيادة الواردات من السلع الصناعية الوافدة من أوروبا، وبالمقابل لم تستفيد الجزائر من أي مزايا تفضيلية على صادراتها تجاه السوق الأوروبية وذلك للأسباب الآتية:
 - أن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية أصلا متدنية، وليس لها تأثير على تقليص الواردات إلى أوروبا، بل تعتمد على معايير أخرى (صحية، بيئية، مواصفات فنية، معيار الجودة... إلخ)، أدت إلى الحد من دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية بعد عدم تطابقها مع هذه المعايير.
 - أن أوروبا منضمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهو ما يجبرها على منح جميع الدول الأعضاء في المنظمة نفس المزايا التي تمنحها لأي دولة أخرى.
- آثار الاتفاقية على النسيج الصناعي: أن النظام الإنتاجي الحالي لا يملك القدرة التنافسية الكافية لمواجهة تزايد حدة المنافسة الدولية، كما أن دخول السلع المصنعة الأوروبية إلى السوق الجزائري تمثل تحديا حقيقيا أمام النسيج الصناعي الجزائري،
- آثار الاتفاقية على العمالة: من الآثار المترتبة على سوق العمل أن تحرير المبادلات التجارية يؤدي إلى إعادة تخصيص العمل في بعض القطاعات، فضلا على أن تفكيك الحواجز الجمركية وغير الجمركية أدى إلى رفع المنافسة، وهي بدورها تؤدي إلى اختفاء المؤسسات الأقل منافسة، كما قد يؤدي إلى انخفاض الأجور في القطاعات ذات الوفرة في اليد العاملة، وبالتالي لا بد من مواجهة هذه الآثار باعتماد إجراءات حمائية للصناعات الفتية والمساعدة الأوروبية في المجال الاجتماعي.
- وفي الأخير نشير إلى العديد من المختصين و من بينهم وزير التجارة السابق عمارة بن يونس أكدوا أن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لم يحقق الأهداف المسطرة والمتعلقة أساسا بترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة¹⁷. واعتبر الوزير -في حوار خص به مجلة برلمان الاتحاد الأوروبي "ذي برلمنت مغازين"- أنه بعد قرابة 10 سنوات من دخول اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ فإن هذا الاتفاق لم يأت بالنتيجة المتوقعة والمرتبطة بترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تشكل في حد ذاتها الأهداف التحفيزية في عقد مثل هذه الاتفاقيات. وبحسب الجداول الملحققة فإن ثلاث وقائع ميزت التبادلات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ في 2005.
- ويتعلق الأمر ب"حلل هيكلي في الميزان التجاري خارج المحروقات لصالح الاتحاد الأوروبي مع جذب محتشم للاستثمارات الأوروبية المباشرة لاسيما تلك الموجهة نحو التصدير في القطاعات الصناعية وفروع الصناعة الغذائية"

كما "عززت دول الاتحاد الأوروبي منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ حصتها من الواردات في السوق الجزائرية بمعدل سنوي يقدر بنحو 52%¹⁸ وهذا رغم المنافسة القوية لمنتوجات باقي دول العالم. مما يستوجب إجراء تحليل دقيق ومعمق من أجل إعداد نهج متناسق وصارم لتطوير هذا الاتفاق نحو اتفاق حيوي يعكس أهداف السياسة الاقتصادية للجزائر. وبلغت قيمة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي في 2005، 11.2 مليار دولار أما في 2013 نحو 28.5 مليار دولار مقابل ما قيمته 42.7 مليار دولار من صادرات طغت عليها عائدات المحروقات ومن جانبها بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 1.5 مليار دولار في 2013 مقابل 552 مليون دولار في 2005. أي زيادة صادرات الجزائر خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي بعد 8 سنوات من سريان الاتفاق بـ 948 مليون دولار، بينما ارتفعت فاتورة وارداتنا بعد الاتفاق بـ 17.3 مليار دولار و هذا فارق شاسع في نتائج الاتفاق.¹⁹

للإشارة هناك عدة عوامل بحسب الوزير تكبح صادراتنا لا سيما على مستوى الشروط التقنية والتنظيمية الكثيرة والمطالب الصعبة التحكم من طرف المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين لولوج السوق الأوروبية وكذا غياب الاتصال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ونظيرتها الأوروبية للترويج للسلع الجزائرية. كما يتعلق الأمر بقلّة الاستثمارات الأوروبية الموجهة نحو التصدير إلى السوق الأوروبية أو ما جاورها وتدني الأفضليات الممنوحة من طرف الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر في إطار اتفاقيات التبادل الحر." أصبح واضحا أن اتفاق الشراكة الذي تم التفاوض حوله والتوقيع عليه في 2001 لم يعد يعكس المعطيات الاقتصادية الداخلية ولا السياق الاقتصادي الإقليمي أو العالمي."

III-3 محاولة تقييم الدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية للمرحلتين :

على عكس ما حصل في التسعينات، فان إدارة الأزمات كانت عموما ناجحة مكنت الجزائر من احتلال موقع متميز في العالم على الصعيد الدبلوماسي وفي ذلك جملة من العوامل:²⁰

أ- عوامل الرواج الداخلي أو توفر إرادة سياسية وتماسك المجتمع:

ان الظروف والعوامل الموضوعية والذاتية لصاحب القرار الجزائري في علاقاتها بالوضع الداخلي الجزائري والدولي لكل مرحلة، هي التي فرضت نوع الإدارة في مواجهة المواقف الخارجية ، وقد أدرجت المقارنة فقط للفت الانتباه الى أن المجتمع، أي مجتمع عندما يكون متماسكا فانه لا بد وان يتقدم في علاقاته بالغير دفاعا وتعظيما للمصالح الوطنية والعكس بالعكس.

وواضح أنه في مرحلة السبعينات والثمانينات، كان المجتمع الجزائري منسجما مع ذاته عموما، ومع قيادته لذلك كانت * المعركة* مع الخارج في مستوى ذلك الانسجام بما حققته من نتائج مفيدة للاقتصاد عموما وعلى الصعيد الاجتماعي والتربوي والحياتي خصوصا.

ولذلك كان المفاوض الجزائري مفاوضا قويا، باعتبار أن وراءه مجتمعا منسجما وطموحا وعلى استعداد للدفاع عن مكتسباته، وهو ما ترجم في اتفاق الشراكة مع أوروبا عام 1979 حيث دخلت الجزائر المفاوضات من موقع قوة في ظل التوازن الدولي بين الكتلتين، عرفت بلادنا كيف تتعامل معها للتعبير عن مصالحها ومصالح شعوب العالم الثالث.

أما في مرحلة التسعينات فقد كان المفاوض الجزائري مفاوضا ضعيفا كشخص أولا - بصرف النظر عن القدرات الذهنية والعلمية التي قد يتمتع بها- وثانيا لأن من وراءه مجتمعا ممزقا ومفككا وياثسا. من هنا نفهم أن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في ديسمبر 2001، تم انطلاقا من هذا الواقع لتلبية هدف أساسي وهو فك الحصار المضروب على الجزائر، وهذا ضمن سلسلة أعمال دبلوماسية كان فيها من النجاح الكبير في استعادة مكانة الجزائر الدولية لو تم استغلاله لدعم الاقتصاد الوطني.

خاتمة

إن تحقيق الأمن الاقتصادي للمجتمع في ظل التهديدات الخارجية يتطلب تحركا شمولياً ومتكاملاً للدبلوماسية الاقتصادية بحيث تستطيع الدفاع عن الأخطار المحتملة وكذلك تستطيع اقتناص الفرص الاقتصادية الممكنة من خلال تلمس إمكانيات واستعدادات الدول والتجمعات الاقتصادية الأخرى وتحسس أخبارها وتلمس قدراتها. بيد أن الأمر لا يتوقف عند هذا الإجراء الضروري، ولكن يتطلب كذلك معرفة الواقع الاقتصادي للبلد وقياس إمكانياته، ورفع زمام المبادرة في كافة القضايا الاقتصادية الداخلية والخارجية، واقتناص الفرص التجارية الإقليمية والدولية، وجذب رؤوس الأموال لتشجيع الاستثمارات المحلية.

إلا أن دبلوماسيتنا المنهمكة في الاستجابة للانشغالات التقليدية والأزمات المتعددة لم تتمكن على الدوام من تكييف أهدافها ووسائلها ومبناها التنظيمي لتجعل من الرهان الاقتصادي أولوية. فهي لا تملك "البدية الاقتصادية" حتى الآن بالقدر الكافي.

بيد أنه بالنظر إلى أهمية إنعاش اقتصادنا الملحة، وبخاصة تصحيح ميزاننا التجاري، لا بد من وضع خطة عمل محدّدة لوزارة الشؤون الخارجية بالارتباط مع سائر الإدارات المختصة لترقية المصالح الاقتصادية لبلادنا في الخارج، بالتنفيذ

والحفاظ على الانسجام المطلوب في السياسة الخارجية للجزائر، بما فيها البعد الاقتصادي و التجاري الذي يشكل جزءا لا يتجزأ من هذه السياسة من خلال:

- تبني دبلوماسية ذات أولوية اقتصادية، موحدة ، واضحة الإستراتيجية والأهداف وصياغة علاقة شراكة بين أطراف النظام الدبلوماسي الوطني من خلال التواصل والتنسيق والتعاون بدلاً من العلاقة التنافسية بجعل القطاع الخاص شريكاً أساسياً في إدارة العلاقات الاقتصادية الخارجية.

- تفعيل دور " المديرية العامة للعلاقات الاقتصادية والتعاون الدولي " بوزارة الشؤون الخارجية، المكلفة بالمسائل المتعددة الأطراف ذات طابع اقتصادي و مالي و تجاري للمساهمة في وضع سياسة دعم و ترقية الصادرات خارج المحروقات؛

- القيام بأنشطة متعلقة بالدبلوماسية الاقتصادية يتطلب تكوين موظفين مؤهلين في الوظائف الاقتصادية و التجارية بالممثلات الدبلوماسية للاستماع لانشغالات الفاعلين الاقتصاديين الوطنيين، في القطاعين العام و الخاص، ودعمهم و تسهيل ربطهم لاتصالات في مجال الأعمال مع الشركاء الأجانب؛

- التنسيق بين رؤساء المراكز الدبلوماسية والقطاعات الوزارية في الداخل من أجل التعريف بالمنتج الوطني و في جهود جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تسمح بنقل التكنولوجيا والمعرفة، بما يساهم في تحسين تنافسية منتوجاتنا على المستوى الدولي؛

- تنظيم الممثلات الدبلوماسية لورشات ولقاءات لرجال أعمال بالتعاون مع مختلف الفاعلين الجزائريين والأجانب حول الإمكانيات التي يزرع بها اقتصادنا الوطني، بهدف جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و ترقية المبادلات التجارية الدولية لبلادنا؛

وفي إطار تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية لدعم الأمن الاقتصادي يجب تنويع شركاء الجزائر و العمل على إقامة علاقات اقتصادية وتجارية مع بلدان الجنوب التي لا تمثل صادراتنا نحوها سوى نسبة ضعيفة في عملية إعادة انتشار تجارتنا الخارجية نحو البلدان الواعدة والنامية، والتي أصبحت أكثر من ضرورة، بالنظر للحركية الاقتصادية لهذه البلدان، لتمكين الجزائر من قدراتها الفعلية. ويكفي أن ندرك أن صادراتنا نحو بلدان جنوب الصحراء الإفريقية لا تمثل سوى 0,15% من مجموع صادراتنا، في الوقت الذي توجد في هذه السوق (مليار نسمة)، في متناول مؤسساتنا وقريبة من حدودنا لاقتناص الفرص المتاحة أمام بلدنا الذي يتحمل كليا هويته الإفريقية حيث أصبح المدافع عن القضايا الإفريقية أمام الهيئات المتعددة الأطراف و القوى الاقتصادية العظمى و يساهم بكل نشاط في تسوية النزاعات والأزمات مع العلم أنه لم يتم حتى الآن اقتناص الفرص التجارية من الجهود الدبلوماسية الايجابية لا سيما بعد عملية الوساطة في القرن الإفريقي بين اثيوبيا وارتيريا.

الملحق رقم (1): تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات حسب الإقليم الاقتصادي للفترة 2000-2010

الوحدة مليون دولار

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الإقليم الاقتصادي
121.71	79.7	185.28	183.59	169.64	127.33	111.29	50.02	59.85	44.83	36.90	دول اتحاد المغرب العربي
1005.94	628.01	1216.32	912.09	708.61	596.63	572.74	516.76	485.31	460.77	467.75	الاتحاد الأوروبي UE
75.06	141.32	275.54	91.38	165.51	108.53	83.3	45.01	54.24	46.78	39.44	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	أستراليا
201.33	49.39	78.35	33.5	27	16.86	34.39	37.66	72.12	64.32	32.73	الدول العربية دون *UMA
42.02	52.65	52.34	41.3	9.28	7.81	12.09	4.8	13.99	0.14	0.96	باقي الدول الأفريقية
55.42	91.54	88.94	47.82	48.67	24.94	5.48	5.54	31.05	13.30	25.74	باقي الدول الآسيوية
13.56	22.28	28.64	15.45	9.6	12.13	10.98	5.38	9.81	10.95	1.48	باقي دول أمريكا
10.2	2.02	9.74	6.34	7.23	12	11.45	6.97	31.91	3.56	3.37	باقي دول أوروبا
1525.27	1066.94	1935.19	1331.5	1145.57	906.27	841.75	672.17	758.32	644.70	608.45	المجموع

المصدر: المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للإعلام والإحصاء.

الملحق رقم (2): تطور واردات الجزائر حسب الإقليم الاقتصادي للفترة 2000 - 2010

الوحدة مليون دولار

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	الإقليم الاقتصادي
20704	20772	20985	14427	11729	11255	10097	7945	6732	5903	5256	الاتحاد الأوروبي UE
6519	6435	7245	5363	3738	3506	3071	2242	2485	2125	2194	UE خارج *O.C.D.E
388	728	659	715	777	1058	1097	855	757	636	603	دول أوروبية أخرى
2380	1866	2179	1672	1281	1249	1166	567	385	269	142	أمريكا الجنوبية
8280	7574	6916	4318	3055	2506	1952	1206	943	579	599	آسيا دون لدول العربية
-	2	-	-	-	31	56	47	127	92	64	أستراليا
1262	1089	705	621	493	387	525	418	366	179	144	الدول العربية دون **UMA
544	478	395	284	235	217	169	120	127	72	52	دول المغرب العربي
369	350	395	231	148	148	175	125	87	85	119	دول أفريقية أخرى
40473	39294	39479	27631	21456	20357	18308	132534	12009	9940	9173	المجموع

Source: C N I S, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie période 1963-2010,op.cit.

الهوامش

¹ - Francis, sempa. « US National security doctrines Historically reiewed», American Diplomacy,2003 www.americandiplomacy.org.

² د نداء صادق الشريفي - تجليات العولمة على التنمية السياسية - عمان، دار الجهنينة للنشر و التوزيع، الطبعة الاولى 2007 ص 136.

³ سليمان الطفيل - مفهوم العولمة بلغة مفهومة" - مقال في صحيفة الرياض 2014/03/11

<http://www.alriyadh.com/218602>

- ⁴ حسام حمزة، ” الدوائر الجيوسياسية للأمن القومي الجزائري ”، مذكرة ماجستير العلاقات الدولية، جامعة باتنة، الجزائر، 2011/2010 ص: 73.
- ⁵ ثامر كامل الخزرجي _ العلاقات السياسية الدولية_ الطبعة الاولى عمان : دار مجدلاوي للنشر 2009 ص 34.
- ⁶ ثامر كامل الخزرجي _ العلاقات السياسية الدولية_ مرجع سبق ذكره ص 207.
- ⁷ https://fr.wikipedia.org/wiki/Carr%3%A9_magique_de_Kaldor
- ⁸ - Pyrros Papadimitriou and Victoria Pistikou Economic Diplomacy in National Security / Procedia Economics and Finance 19 (2015) 129.
- ⁹ Corneliu MUNTEANU *The impact of economic diplomacy over national economic security. Case study on Eastern Partnership region International Economic Relations faculty Moldova P6
- ¹⁰ Laurant fabius * faire de la diplomatie économique une priorité Mae- Frédéric de La Mure© Mae-direction de la communication et de la presse - Mars 201.
- ¹¹ Corneliu MUNTEANU *The impact of economic diplomacy over national economic security. Case study on Eastern Partnership region International Economic Relations faculty Moldova P8
- ¹² Nicholas Bayne, Stephen Woolcock* The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation International Economic Relations*...Ashgate Publishing, Ltd., 2011 - 426 pages
- ¹³ د محمد بوعشة - الدبلوماسية الجزائرية - الطبعة الاولى ، بيروت : دار الجيل ، 2004 ص 49.
- ¹⁴ - El Hadi MAKBOUL, coopération union européenne- Algérie: quelles perspectives?, Revue du CENEAP N°24, Centre national d'études et d'analyses pour la population et le développement, Alger, 2002, p50.
- ¹⁵ عبد الحميد زعباط * الشراكة الاورومتوسطية و اترها على الاقتصاد الجزائري * مجلة اقتصاديات شمال افريقيا العدد 1 سنة 2004 ص 57.
- ¹⁶ براهيم بوجلخة * دراسة تحليلية و تقييمية لاطار التعاون الجزائري الاوروي على ضوء اتفاق الشراكة الاوروجزائري * مذكرة ماجستير غير منشورة تخصص اقتصاد دولي جامعة بسكرة 2013 ص 269.
- ¹⁷ وزير التجارة السابق عمارة بن يونس اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لم يحقق النتائج المرجوة <http://www.aps.dz/ar/economie> لأحد, 23 نوفمبر 2014 15:39.
- ¹⁸ (انظر الملاحق) عن تقرير تطور المبادلات التجارية 2003-2013 للديوان الوطني للإحصاء نوفمبر 2014
- ¹⁹ انظر الملاحق 1 و 2.
- ²⁰ د محمد بوعشة - الدبلوماسية الجزائرية - مرجع سبق ذكره ص 47.