

تأثير الأجهزة الدبلوماسية على صادرات الجزائر للفترة 2009/2018 باستخدام نموذج الجاذبية

The impact of diplomatic services on Algeria's exports for the period 2009/2018 using the gravity model

شرع نورة

جامعة غرداية – الجزائر

Chnoura@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2022/10/13

شرع يوسف*

جامعة غرداية – الجزائر

Charaa.y@gmail.com

تاريخ القبول للنشر: 2022/09/25

تاريخ الاستلام: 2022/09/12

ملخص:

الجزائر دولة كباقي دول العالم تسعى لزيادة صادراتها بإتباع عدة سياسات من بينها المعاهدات والاتفاقيات الدولية من خلال تجهزتها الدبلوماسية، يهدف هذا إلى معرفة مدى مساهمة الأجهزة الدبلوماسية في زيادة الصادرات الجزائرية مع أهم شركائها التجاريين، وكانت نتيجة الدراسة أنه كلما زاد التمثيل الدبلوماسي للبلدان الشريك ذات الدخل المرتفع في الجزائر بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.88 وحدة، أما بالنسبة للتمثيل الدبلوماسي للبلدان الشريك ذات الدخل المرتفع لم يكن له أي تأثير، وبالنسبة للدول الشريكة ذات الدخل المتوسط والمنخفض فكلما زاد التمثيل الدبلوماسي للجزائر في هذه الدول بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.46 وحدة؛ أما بالنسبة للتمثيل الدبلوماسي للبلدان الشريك في الجزائر لم يكن لها أي تأثير على صادرات الجزائر. الكلمات المفتاحية: اجهزة دبلوماسية، بعثات دبلوماسية، صادرات، نموذج الجاذبية. تصنيف JEL: C21، Q37.

Abstract:

Similar to other countries worldwide, Algeriaseeks to increase its exports and develops its economy by signing newInternational treaties and conventions through its diplomatic agencies and international influence. This research aims to assess the extent of the diplomatic agencies contribution in increasing Algerian exports with its most importantbusiness partners. The result of the study showed that1 unit increase in our high income partner countriesdiplomacy representation leads to an increase in the volume of Algerian exports by 1.88 units whereas, there have been no influence found in the increase of Algerian diplomacy representation in these countries. Further investigation for our partner countries having low and medium incomeshowedthat anincrease by 1.46 units in the volume of Algerian exports results when the Algerian diplomacy representation in these countries increases by 1 unit.

Keywords: diplomatic services, diplomatic missions, exports, attractiveness model.

Jel Classification Codes: C21 ، Q37.

* المؤلف المراسل.

الجزائر دولة كباقي دول العالم تسعى لزيادة صادراتها باتباع عدة سياسات من بينها السياسات غير السعرية والمتمثلة بالاساس بالمعاهدات والاتفاقيات الدولية من خلال اجهزتها الدبلوماسية، ومن خلال مقالنا هذا حاولنا معالجة الاشكالية المطروحة والتي تنص على مدى مساهمة الاجهزة الدبلوماسية في زيادة الصادرات الجزائرية مع أهم شركائها التجاريين؟ وكانت فرضية البحث أنه لم يكن للاجهزة الدبلوماسية دور في زيادة صادرات الجزائر، كما يهدف البحث الى معرفة مدى تأثير الاجهزة الدبلوماسية للدول ذات الدخل المرتفع ودول ذات الدخل المتوسط والمنخفض على صادرات الجزائر والعكس بمعنى مدى مساهمة الاجهزة الدبلوماسية للجزائر مع كل من هذه الدول، والذي وقع اختيارنا على كل من ألمانيا، فرنسا، اسبانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المملكة العربية السعودية واليابان وهي دول ذات الدخل المرتفع، وكل من الهند، ماليزيا، تركيا، مصر، تونس، المغرب، المكسيك والبرازيل وهي دول ذات الدخل المتوسط والمنخفض حسب تصنيف البنك الدولي للفترة الممتدة من سنة 2009 الى 2018 باستخدام نموذج الجاذبية باستعانة بالبرنامج الإحصائي Eviews09.

1.1. إشكالية البحث: مدى مساهمة الاجهزة الدبلوماسية في زيادة الصادرات الجزائرية مع أهم شركائها التجاريين؟

2.1. اسئلة البحث:

- مدى تأثير الاجهزة الدبلوماسية لدول ذات الدخل المرتفع ودول الدخل المتوسط والمنخفض على صادرات الجزائر؟

- مدى تأثير الاجهزة الدبلوماسية للجزائر في دول ذات الدخل المرتفع ودول الدخل المتوسط والمنخفض في زيادة صادراتها؟

3.1. فرضية البحث:

- هناك تأثير سلبي للاجهزة الدبلوماسية لدول ذات الدخل المرتفع ودول الدخل المتوسط والمنخفض على صادرات الجزائر؛
- ليس هناك أي تأثير للاجهزة الدبلوماسية للجزائر على زيادة صادراتها مع كل من دول ذات الدخل المرتفع وكذا دول ذات الدخل المتوسط والمنخفض.

2. مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية:

تعرف الدبلوماسية الاقتصادية على أنها عملية التي تستطيع الدولة من خلالها التأثير على العالم الخارجي لتحقيق أقصى قدر من المكاسب الوطنية في جميع المجالات بما في ذلك التجارة والاستثمار، وهي طريقة حديثة لاغتنام الفرص الاقتصادية والعروض ودعوة للمستثمرين الأجانب والشركات للمساهمة في تنمية البلاد، فقد أصبحت الدبلوماسية الاقتصادية الوسيلة الرئيسية لاخترق الأسواق العالمية من أجل تحقيق المكاسب الخارجية (جمعة، 2019).

3. أنواع الدبلوماسية الاقتصادية:

تنقسم الدبلوماسية الاقتصادية إلى الأنواع التالية حسب الهدف المراد تحقيقه إلى (جونى، الدبلوماسية الاقتصادية

2017، صفحة 04):

- دبلوماسية التبادل التجاري: من خلالها يتم تنظيم وعقد الاتفاقيات التجارية سواء الثنائية أو متعددة الأطراف مثل اتفاقيات التجارة الحرة، اتفاقيات الشراكة، اتفاقيات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، اتفاقيات الاندماج الاقتصادي... الخ؛

- دبلوماسية الترويج التجاري: وتهدف إلى تعزيز التجارة والاستثمار من خلال الترويج للشركات التجارية وتعزيز السياحة؛

- الدبلوماسية المالية: تهدف إلى متابعة سياسة أسعار الصرف، تخفيف الديون الأجنبية؛

- الدبلوماسية التحفيزية: تعتمد على المساعدات الإنمائية، الإعانات، المساعدات الإنسانية والتعليمية، منح العضوية في المنظمات الدولية؛

- دبلوماسية التداير القسرية: تعتمد على الإنسانية الترهيب من خلال فرض العقوبات المالية، الحصار، الحظر على المنتجات والأشخاص، تعليق المساعدات.

4. نماذج ومستويات الدبلوماسية الاقتصادية:

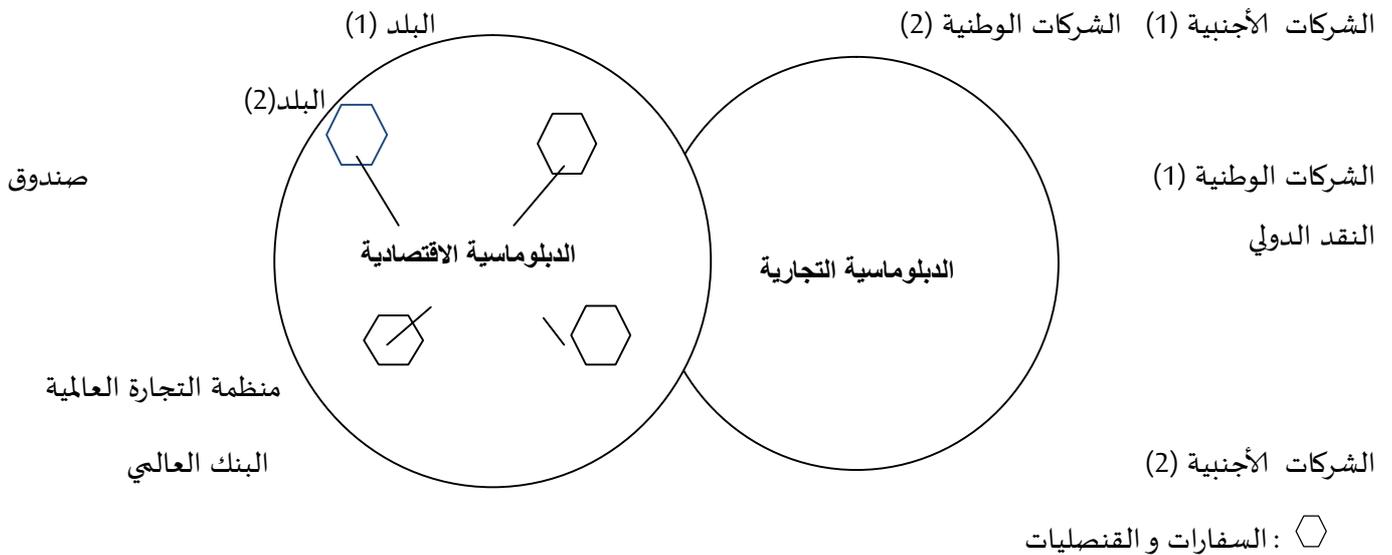
1.4. نماذج الدبلوماسية الاقتصادية: اعتمد على تفسير الدبلوماسية الاقتصادية وفق عدة نماذج هي (munteanu, 2015):

❖ نموذج Saner & yiu: يرى كل من Saner & yiu أن الدبلوماسية الاقتصادية أخذت تتشكل لتأخذ نموذجا جديدا يضم ستة أوجه للفاعلين الدبلوماسيين متباينين لكن يستطيعون التعايش في الجوانب الاقتصادية على المستوى الدولي، وقد صنف هؤلاء الفاعلين وفقا لمهامهم وأدوارهم إلى:

- الدبلوماسية الاقتصادية والدبلوماسية التجارية: ويقصد بها الأدوار والوظائف التي تقوم بها الوزارات المسؤولة عن السياسات الاقتصادية والتجارية، في الدبلوماسية الاقتصادية يهتم الدبلوماسي بقضايا السياسة الاقتصادية مثل تعيين وفود في المنظمات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي وبنك التسويات الدولية وغيرها من المنظمات الإقليمية المتخصصة، مراقبة السياسات الاقتصادية في الدول الأجنبية من قبل دبلوماسيين اقتصاديين الذين يعملون بها، كما يقومون بتقديم التقارير والنصح لبلدانهم بما يخدم مصالحها الاقتصادية، مراقبة مؤشرات السلع في بورصات الدول التي يعملون فيها عن طريق السفارات والقنصليات، أما الدبلوماسية التجارية فيهتم الدبلوماسي بمساعدة قطاع التجارة والأعمال الوطنية في الترويج للاستثمار الخارجي في الداخل والاستثمار الوطني في الخارج، الترويج للتجارة والسياحة والتصدير واستيراد العمالة واستقطاب التكنولوجيا، بناء صورة إيجابية للبلاد في الخارج.

يمارس الدبلوماسية التجارية مسؤولو الدولة من خلال مقابلاتهم الثنائية والمتعددة مع الوفود الزائرة والبعثات المعتمدة داخليا أو من خلال محادثاتهم الخارجية، ويعد الدبلوماسي التجاري الأول في الداخل وهو رئيس السلطة التنفيذية فيما يعد الدبلوماسي التجاري الأول لبلاده في الخارج هو رئيس البعثة الدبلوماسية أو القنصلية. والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم 01: الفرق بين الدبلوماسية الاقتصادية والدبلوماسية التجارية



Source : Raymond Saner, Lichia Yiu, International Economic Diplomatic : Mutations in Post- modern Times, p 21.

- دبلوماسية الشركات ودبلوماسية رجال الأعمال: تعتمد دبلوماسية الشركات على مدراء قادرين على العمل في ثقافتين الأولى تتمثل في ثقافة العمل داخل الشركة والثانية ثقافة الشركة في وسط تجارة الأعمال الدولية، أما دبلوماسية رجال الأعمال تهدف إلى جعل البيئة الخارجية لفروع مشاريع الأعمال باعثا مشجعا لأنشطة الأعمال، وتلعب دبلوماسية الأعمال دور الوسيط بين الشركات الوطنية والحكومات والمنظمات غير التجارية.

- دبلوماسية المنظمات غير الحكومية الوطنية والدولية: تمثل المنظمات الوطنية غير الحكومية مصالح المجتمع المدني في المجال الاقتصادي مثل جمعيات حماية المستهلك ومكافحة الفساد. مجموعة مالكي الأسهم وحماية البيئة وغيرها من المنظمات غير الحكومية الوطنية؛ وتمثل المنظمات غير الحكومية الدولية عن العاملين الدبلوماسيين على الصعيد الدولي مثل منظمات السلام الأخضر التي تنظم فعاليات وأنشطة لكسب التأييد العابر للحدود.

❖ النموذج الثلاثي Susan Strange: في سنة 1991 رأى هذا النموذج أن هناك ثلاث أنواع من الدبلوماسية الاقتصادية هي: الدبلوماسية الاقتصادية بين حكومة وحكومة، الدبلوماسية الاقتصادية بين شركة وشركة، الدبلوماسية الاقتصادية بين حكومة وشركة؛ غير أن هذا النموذج أنتقد بسبب عدم استطاعته استيعاب الواقع المقعد الذي يحيط بنا.

❖ نموذج الدبلوماسية الاقتصادية متعدد الزوايا Parreira: وهو الإنسانية الجديد للدبلوماسية الاقتصادية حيث قسم فروعها إلى ثمانية فروع هي: دبلوماسية اقتصادية للشركات فيما بينها، الدبلوماسية الاقتصادية للشركات مع الحكومة الدبلوماسية الاقتصادية للشركات مع المنظمات غير الحكومية، الدبلوماسية الاقتصادية للشركات مع المنظمات الدولية الدبلوماسية الاقتصادية القائمة بين الدول، الدبلوماسية الاقتصادية القائمة بين الدول والمنظمات غير الحكومية الدبلوماسية الاقتصادية القائمة بين الدول والمنظمات الدولية، الدبلوماسية الاقتصادية القائمة فيما بين المنظمات غير الحكومية.

❖ نموذج الدبلوماسية الاقتصادية الجديدة لـ Woolcik & Bayne: في مطلع القرن الواحد والعشرين تغيرت سلوك العلاقات الخارجية للدول ومفاوضاتها الدولية للأسباب التالية هي (bayne & woolcock, 2011, p. 134):

- أصبحت مهمة في ظل البيئية العالمية الجديدة؛
- أن تكون فعالة من أجل تحقيق الرفاهية الاقتصادية؛
- أصبحت الحكومات تحت ضغط متزايد في ثلاث أشكال، ضغط بين السياسة والاقتصاد، ضغط داخلي وخارجي ضغط بين الحكومات والفاعلين الآخرين.

2.4. مستويات الدبلوماسية الاقتصادية: تتعدد مستويات الدبلوماسية الاقتصادية وفقا لتفاعل المستويات المركبة لهذه الدبلوماسية فهي قد تكون (شويحة، 2013، الصفحات 12-14):

❖ الدبلوماسية الاقتصادية الثنائية: تقوم هذه الدبلوماسية بين دولتين لتشمل المعاملات المالية أو التجارية أو المعاهدات أو الاستثمار وغيرها من المواضيع التي تؤثر على العلاقات الاقتصادية، فالدبلوماسية الاقتصادية الثنائية هي التقنية الأسهل التي تجعل نتائج التعاون الاقتصادي أمرا سهلا، غير أنها تكون سلبية من ناحية أنها تمنح الفوائد إلى الطرف الأقوى في المفاوضات.

❖ الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية: إن البعد الإقليمي لهذا النوع من الدبلوماسية في تزايد لأنها توفر بطريقة سريعة العديد من الأسواق المفتوحة والمتقارب جغرافيا، كما تعتبر الدبلوماسية الاقتصادية الإقليمية مصدر قوة للدولة المنضمة إليها عند قيامها بمفاوضات دولية مما يتيح لها القدرة على فتح الأسواق الدولية.

❖ الدبلوماسية الاقتصادية الجماعية: تلجأ إليها الدول التي تنتهج سياسة اقتصادية متشابهة أو تمتلك مستوى اقتصادي تقارب، ولا يكون للعامل الجغرافي معيار للتجمع مثل المجموعة الثمانية التي تضم كل من ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، اليابان، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، روسيا؛ الهدف من هذا النوع من الدبلوماسية الاقتصادية هي أن توفر الأطراف المشاركة منتدى لها من أجل إيجاد الحلول وتوفير التوافق فيما بينها حول هدف اقتصادي معين.

❖ الدبلوماسية الاقتصادية متعددة الأطراف: في هذا النوع تدخل مختلف اقتصاديات الدول وهذا الأمر يجعل الاتفاق أمرا صعبا ومتعبا، فهي تدمج أنظمة متعددة لتعمل ضمن إطار واحد منسق كمنظمة التجارة العالمية، صندوق النقد الدولي، البنك العالمي. ساهم هذا النوع من الدبلوماسية الاقتصادية في وضع العديد من القواعد التي تحكم العلاقات الاقتصادية الدولية، إلا أن هذا المستوى اظهر خلافات عديدة على الساحة الدولية مثل الخلافات بين الدول المتقدمة والدول النامية حيث تشتكي هذه الأخيرة أن تمسك الدول المتقدمة بحجج انتهاك الدول النامية المتزايد للقواعد الدولية كعمالة الأطفال والشروط الاجتماعية والبيئية للعمل كسبب لرفضها دخول منتجات الدول النامية إلى أسواقها.

5. أساليب تنظيم الأجهزة الدبلوماسية الاقتصادية:

يتم تنظيم هذه الأجهزة لأداء مهام الدبلوماسية الاقتصادية وفق عدة أساليب هي (صديقي، 2019):

1.5. الأسلوب التوحيدي مع الدمج:

يتم توحيد العمل الاقتصادي ودمجه في مؤسسة واحدة وهي وزارة الخارجية والتجارة، يؤدي فيه رئيس البعثة دورا موحدا من مستخدميه استراليا، كندا، كوريا، السويد؛

2.5. الأسلوب التوحيدي بدون دمج: يتم توحيد النشاط الدبلوماسي لكن دون دمج وزارة الخارجية مع الوزارات الاقتصادية، بمعنى أن تشرف وزارة الخارجية على الشؤون الاقتصادية الخارجية إداريا، أما فنيا لوزارة التجارة والصناعة، من مستخدميه بريطانيا؛

3.5. الأسلوب السنغافوري: تبقى وزارة الخارجية بعيدة عن العمل الاقتصادي إلى حد كبير فاسحة المجال لمجلس التجارة ومجلس التنمية الاقتصادية تحت إدارة وزارة التجارة والصناعة للعمل الاقتصادي في الخارج؛

4.5. الأسلوب التنافسي: يتميز هذا الإنسانية بالغموض نتيجة الصراع المستمر بين وزارة الخارجية والوزارات الاقتصادية إزاء الصلاحيات ومن يجب أن يدير الأنشطة الاقتصادية في الخارج مما يعيق نشاط الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير العلاقات والمصالح الاقتصادية ومن مستخدميه الكثير من الدول النامية مثل تايلندا والهند؛

5.5. الأسلوب المحايد: هو نموذج إعادة توحيد العمل الاقتصادي في وزارة اقتصادية واحدة وذلك بإنشاء العديد من الملاحق التجارية بالخارج مما يتوجب تخصيص موارد كبيرة وهذا ما يتنافى مع إمكانيات الدول الأقل نموا ويبقى دور وزارة الخارجية في النشاط الاقتصادي مقتصر على التسهيل والمساعدة وتوفير أرضية لعلاقات أفضل ومن مستخدميه الولايات المتحدة الأمريكية، الصين، ألمانيا.

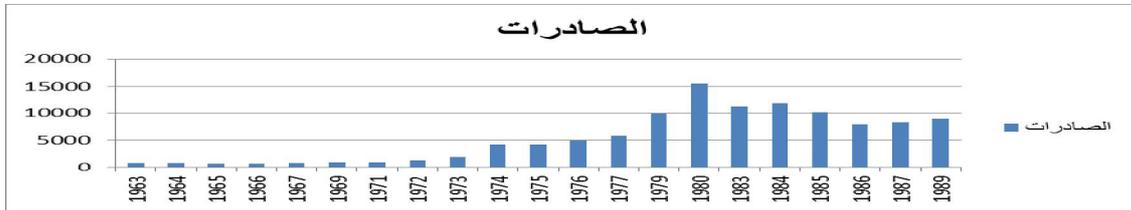
6. مهام الأجهزة الدبلوماسية الاقتصادية:

للدبلوماسية الاقتصادية مجموعة من الأهداف تختلف من دولة إلى أخرى نذكر منها (جونى، 2017، صفحة 06):

- تأمين الأسواق الإقليمية والعالمية للصادرات؛
 - البحث عن الكفاءة في الإنتاج؛
 - البحث عن الموارد اللازمة لعمليات الإنتاج؛
 - تبادل الأبحاث العلمية والمهارات العالية المتخصصة؛
 - التخفيف من عوائق التبادل التجاري بين الدول؛
 - زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
 - تعزيز صورة البلد وسمعته التجارية لدى العالم الخارجي؛
 - تقديم الدعم اللازم لإنشاء شركات وطنية في الخارج؛
 - توفير البيانات الإحصائية والدراسات الاقتصادية حول الأسواق المستهدفة؛
 - توطيد العلاقة بين المهاجرين والبلد الأم من خلال تشجيعهم على الاستثمار وزيادة التحويلات إلى ذويهم في البلد الأم.
7. تطور صادرات الجزائر للفترة 1962 الى غاية 1990:

تعرف هذه المرحلة بالدبلوماسية الاقتصادية الضيقة حيث اكتفت الجزائر في بداية مشوارها من أجل بناء اقتصادها للفترة الممتدة 1962-1989 ببعض اتفاقيات التعاون في المجال التجاري مع المجموعة الأوروبية ومع روسيا في إقامة المخططات التنموية، كما احتكرت الجزائر قطاع التجارة الخارجية من أجل حماية الصناعات الناشئة، والشكل الموالي يوضح ذلك.

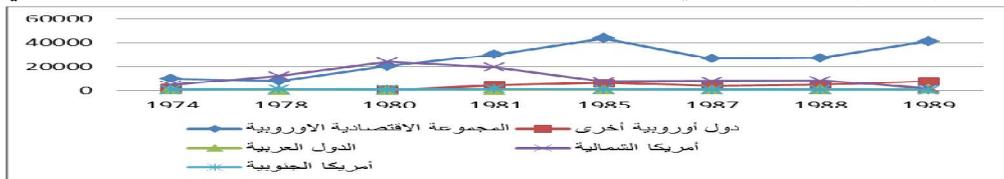
الشكل 2: تطور صادرات الجزائر من 1963 إلى 1989 بالمليون دولار



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات . Office Nationale des Statistiques Algérie, commerce extérieur 1963-2008, Sans numérotation . عرفت التجارة الخارجية معدل نمو بطيء نوعا ما للفترة الممتدة من 1963 إلى 1973، أما خلال الفترة من 1974 إلى 1980 عرفت تطور ملحوظ لصادرات الجزائر بسبب ارتفاع أسعار المحروقات حيث بلغت ما قيمته 15613 مليون دولار سنة 1980 وهو الأعلى طيلة هذه الفترة، ثم يليها انخفاض سنوي ما بين 1983 و 1989 خاصة سنة 1986 أين عرفت أسعار المحروقات انخفاضا حادا ليصل إلى أقل من 13 دولار للبرميل، لتنتعش قيمة الصادرات مجددا مع نهاية الفترة.

أما بالنسبة للتوزيع الجغرافي لها فكانت كما يوضح الشكل الموالي:

الشكل رقم 3: أهم الشركاء التجاريين لصادرات الجزائر للفترة 1975-1989 بالمليون دينار جزائري



Source : Office Nationale des Statistiques Algérie, commerce extérieur 1963-2008, ibid.

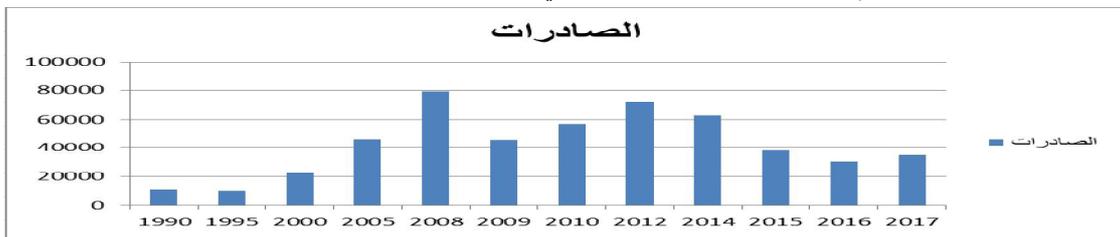
على صعيد التوزيع الجغرافي ونظرا لتكثيف صادرات الجزائر فأن بطبيعة الحال سوف تتجه صادراتنا نحو الدول الصناعية والمتمثلة بالخصوص في المجموعة الأوروبية، ثم تليها أمريكا الشمالية وإلى الولايات المتحدة الأمريكية وكندا بصفة

خاصة لكن بعد سنة 1988 تراجعت صادراتنا إليها فاسحة المجال للدول الأوروبية الأخرى التي زادت صادراتنا إليها خلال فترة الثمانينات، لتأتي البرازيل والأرجنتين في الأمريكية الجنوبية في المرتبة الرابعة، أما صادراتنا اتجاه الدول العربية فهي ضئيلة جدا بسبب تشابه التركيب السلعي لمعظمها.

8. صادرات الجزائر للفترة 1990 الى غاية 2017:

تعرف هذه المرحلة بالدبلوماسية الاقتصادية الموسعة أين لجأت الجزائر لتكثيف دبلوماسيتها الاقتصادية للفترة 1990 – 2018 على صعيد كافة المستويات (الثنائية، الإقليمية، متعددة الأطراف) من أجل جلب الاستثمارات الأجنبية وتحرير التجارة الخارجية وبالتالي ترقية وتنويع الصادرات سواء من ناحية حجم الإنتاج أو من ناحية تنويع الشركاء التجاريين، لكن ما لاحظناه من خلال تحليلنا لصادرات الجزائر أن قطاع المحروقات لا يزال يهيمن على نسبة 97 % من الصادرات الإجمالية.

الشكل رقم 4 : تطور الصادرات الجزائرية للفترة 1990 – 2017 بالمليون دولار



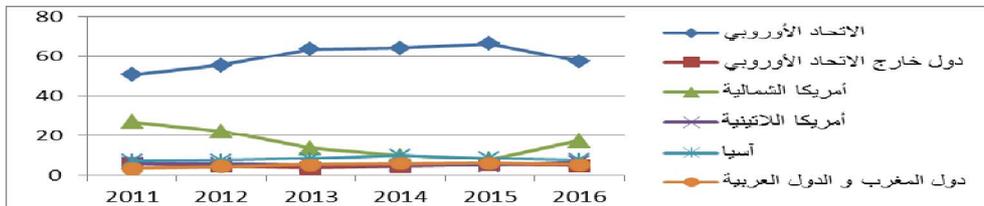
Source :- Office Nationale des Statistiques Algérie, commerce extérieur 1963-2008, ibid.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية، على الموقع www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur بتاريخ 2019/01/15.

من خلال الشكل يتضح لنا أن صادراتنا عرفت تذبذبا مستمرا طيلة هذه الفترة بسبب تذبذب أسعار المحروقات

والتي تعتمد عليها الجزائر بنسبة 97 % من إجمالي الصادرات، أما التوزيع الجغرافي فكان كما يلي:

الشكل رقم 5: توزيع صادرات الجزائر حسب المناطق الجغرافية للفترة 2011 - 2016 بالنسبة المئوية



المصدر: المغرب العربي، التبادل التجاري للجزائر، على الموقع

20partenaires_1.pdf%20par%20pays%20des%http://www.umaghrebarabe.org/sites/default/files/Commerce

يستحوذ الاتحاد الأوروبي على نسب تتراوح ما بين 50.8% و 66.3% من إجمالي الصادرات ما بين 2011 و 2016؛ تليها

أمريكا الشمالية بأعلى نسبة بلغت 26.7% سنة 2011 لتتراجع تدريجيا لتصل إلى 8.2% سنة 2015 لتعاود الارتفاع سنة

2016 إلى نسبة 17.2% ؛ لتأتي قارة آسيا من غير الدول العربية في المرتبة الثالثة بنسب تتراوح ما بين 10 % و 7.4% لنفس

الفترة، ثم تليها كل من دول خارج الاتحاد الأوروبي و أمريكا اللاتينية بنسب 5.9% و 3.7%. لتتضاءل هذه النسب نحو الاتحاد

المغربي العربي ب 4.9% كأعلى نسبة، و 1.6% للدول العربية، في حين لم تتجاوز القارة الإفريقية نسبة 0.2%.

9. تأثير الأجهزة الدبلوماسية على صادرات الجزائر الإجمالية للفترة 2018/2009 باستخدام نموذج الجاذبية:

تعتبر أساليب القياس الكمية أداة فعالة وضرورية لتحديد العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية المختلفة وبالخصوص

عند دراسة الظواهر عند المستوى الكلي، حيث تمكن هذه الأدوات من دراسة العلاقات التبادلية المتشابكة بين المتغيرات

الاقتصادية بمستوى عالي من الدقة.

1.9. تعريف نموذج الجاذبية: لاقى هذا النموذج نجاحا صريحا من وجهة نظر الاقتصاد القياسي، في حين تبقى مبرراته النظرية موضوع خلاف واسع. ولفهم محددات التدفقات التجارية ما بين الدول يمكن كتابة المعادلة في شكلها البسيط على النحو التالي:

$$F_{ij} = \frac{G \times M_i \times M_j}{D_{ij}}$$

حيث يمثل:

- F_{ij} : تدفق التجارة من الدولة i إلى الدولة j وهو متغير تابع

- M_i M_j : يعبران عن الحجم الاقتصادي للدولتين والذي يقاس بالنتائج المحلي الإجمالي للدولتين i و j .

- D_{ij} : المسافة بالكيلومترات أو الأميال بين الدولتين وهي مؤشر لتكلفة التجارة.

2.9. العينة والمتغيرات وفترة الدراسة: تضم العينة بالنسبة للصادرات الإجمالية للجزائر 15 دولة، سبع دول ذات الدخل المرتفع حسب تصنيف والمتمثلة في كل من: ألمانيا، فرنسا، اسبانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المملكة العربية السعودية واليابان، والدول ذات الدخل المتوسط والمنخفض تمثلت في ثمانية دول هي: الهند، ماليزيا، تركيا، مصر، تونس، المغرب، المكسيك والبرازيل، أما متغيرات الدراسة فضمت كل من الصادرات الإجمالية كمتغير تابع والنتائج المحلي للطرفين، عدد السكان للطرفين وهو كميقياس لحجم السوق، المسافة بين عواصم الطرفين كمؤشر لتكلفة النقل، عدد سفارات وقنصليات دول العينة المقيمة في الجزائر والتي رمزنا لها بـ (RDE)، وسفارات وقنصليات الجزائر المقيمة في دول العينة والتي رمزنا لها بـ (RDA) للفترة الممتد من سنة 2009 إلى غاية 2018.

3.9. نتائج الدراسة القياسية: قمنا من خلال نموذج الجاذبية بادخال بعض المتغيرات الاخرى للنموذج الاصلي حسب نوع الدراسة المراد التوصل اليها وكانت النتائج موضحة في الجدول الموالي:

جدول 1: نتائج النموذج الجاذبية على الصادرات الاجمالية للجزائر

Variable	دول الدخل المرتفع			دول الدخل المتوسط والمنخفض		
	Coefficient	t-Stat	Prob.	Coefficient	t-Stat	Prob.
C	30.184**	2.225	0.0309	-0.6166	-0.1935	0.8472
LOG(EXPO (-1))	0.631***	6.401	0.0000	0.5961***	6.8955	0.0000
LOG(GDP)	0.6823**	2.1354	0.0380	-0.263	-1.3099	0.1950
LOG(POP)	-0.2939	-0.6509	0.5183	0.351170	2.6869	0.0092
LOG(DIS)	0.3239	0.9224	0.3610	0.2395	0.6412	0.5237
LOG(GDPDZ)	0.1180	0.1788	0.8588	0.026	0.4051	0.6868
LOG(POPDZ)	-5.885**	-2.4895	0.0164	0.0062	0.0727	0.9423
LOG(RDA)	-0.3396	-1.0145	0.3155	1.4562**	2.2521	0.0278
LOG(RDE)	1.8810**	2.3922	0.0208	-0.819	-1.4402	0.1548
معامل التحديد R^2		0.7389			0.8361	
المعدل R^2		0.6944			0.8153	
إحصائية F		16.6246***			40.1853***	
احتمالية F		0.0000			0.0000	
اختبار Durbin-Watson		2.6693			2.2210	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات Eviews 9

** معنوي عند 1% * معنوي عند 5% * معنوي عند 10%

من خلال الجدول نلاحظ أن القدرة التفسيرية قوية للنموذج لكلا من دول ذات الدخل المرتفع ودول ذات الدخل المتوسط والمنخفض المقدر على التوالي بـ 0.739 و 0.836، حيث أن المتغيرات المستقلة للدول ذات الدخل المرتفع تفسر نسبة 73.9% من تغيرات المتغير التابع (الصادرات)، كما أن المتغيرات المستقلة للدول ذات الدخل المتوسط والمنخفض تفسر بنسبة 83.6% من تغيرات المتغير التابع (الصادرات) وبالتالي قبول النموذج من الناحية الإحصائية نظرا للقيمة الإحصائية لمؤشر فيشر مساو للصفر عند مستوى احتمال 5%.

10. خلاصة:

خصصنا هذا المقال الى الدراسة القياسية من أجل معرفة ما هو تأثير الاجهزة الدبلوماسية والتي قسناها بعدد السفارات والقنصليات لدول العينة في الجزائر وبعدد السفارات والقنصليات الجزائر في دول العينة على الصادرات الاجمالية للفترة 2009 – 2018، كما قسمنا دول العينة الى مجموعتين، دول ذات الدخل المرتفع ودول ذات الدخل المتوسط والمنخفض وذلك باستخدام نموذج الجاذبية حيث نلاحظ أن الاجهزة الدبلوماسية لبلدان ذات الدخل المرتفع في الجزائر ذو معنوية إحصائية إذ أن القيم المحسوبة لاختبار t عند مستوى معنوية 5 في المائة كانت أعلى من القيم الجدولية، بحيث كلما زادت الاجهزة الدبلوماسية لهذه الدول في الجزائر بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.88 وحدة، أما بالنسبة للاجهزة الدبلوماسية الجزائرية في هذه الدول لم يكن معنوي هذا من جهة، أما من ناحية الدول ذات الدخل المتوسط والمنخفض نلاحظ أن الاجهزة الدبلوماسية للجزائر في هذه البلدان لها تأثير ايجابي ذو معنوية إحصائية إذ أن القيم المحسوبة لاختبار t عند مستوى معنوية 5 في المائة كانت أعلى من القيم الجدولية، بحيث كلما زادت الاجهزة الدبلوماسية للجزائر في هذه الدول بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.46 وحدة بالنسبة للاجهزة الدبلوماسية لهذه البلدان في الجزائر لم يكن معنوي.

11. تحليل نتائج الدراسة القياسية: سوف نتطرق في تحليلنا لنتائج ما نحن بصدد التطرق اليه في دراستنا وهي أثر الاجهزة الدبلوماسية والتي مثلناه بعدد السفارات والقنصليات المتبادلة بين الجزائر والدول العينة.

- ❖ نتائج الدراسة مع دول ذات الدخل المرتفع: حيث نلاحظ أن الاجهزة الدبلوماسية لبلدان ذات الدخل المرتفع في الجزائر لها تأثير ايجابي ذو معنوية إحصائية إذ أن القيم المحسوبة لاختبار t عند مستوى معنوية 5 في المائة كانت أعلى من القيم الجدولية، بحيث كلما زادت الاجهزة الدبلوماسية لهذه الدول في الجزائر بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.88 وحدة بالنسبة للاجهزة الدبلوماسية الجزائرية في هذه الدول لم يكن معنوي بمعنى ليس لها أي تأثير.
- ❖ نتائج الدراسة مع دول ذات الدخل المتوسط والمنخفض: نلاحظ أن الاجهزة الدبلوماسية للجزائر في البلدان ذات الدخل المتوسط والمنخفض لها تأثير ايجابي ذو معنوية إحصائية إذ أن القيم المحسوبة لاختبار t عند مستوى معنوية 5 في المائة كانت أعلى من القيم الجدولية، بحيث كلما زادت الاجهزة الدبلوماسية للجزائر في هذه الدول بوحدة واحدة كلما زاد حجم الصادرات الجزائرية بـ 1.46 وحدة بالنسبة للاجهزة الدبلوماسية ذات الدخل المتوسط والمنخفض في الجزائر لم يكن معنوي أي أنه لم يكن لها أي تأثير على الصادرات الإجمالية للجزائر.

حاولنا في هذا دراسة مدى تأثير الأجهزة الدبلوماسية من خلال أداء السفارات والقنصليات المتبادلة بين دول العينة والتي قسمناها الى دول ذات الدخل المرتفع وهي ألمانيا، فرنسا، اسبانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المملكة العربية السعودية واليابان، ودول ذات الدخل المتوسط والمنخفض هي كل من الهند، ماليزيا، تركيا، مصر، تونس، المغرب، المكسيك والبرازيل وهي دول ذات الدخل المتوسط والمنخفض حسب تصنيف البنك الدولي للفترة الممتدة من سنة 2009 الى 2018 باستخدام نموذج الجاذبية توصلنا الى أن الأجهزة الدبلوماسية للجزائر باتجاه دول الدخل المرتفع لم تؤثر على الصادرات الإجمالية، في حين أثرت الأجهزة الدبلوماسية للجزائر باتجاه دول الدخل المتوسط والمنخفض بالإيجاب، وعند تحليلنا لتأثير الأجهزة الدبلوماسية الأجنبية في الجزائر على الصادرات الإجمالية وجدنا أن التمثيل الدبلوماسي لدول الدخل المرتفع في الجزائر تأثير ايجابي، في حين لم نجد أي تأثير للأجهزة الدبلوماسية لدول الدخل المتوسط والمنخفض لصادرات الجزائر بعد دراسة وتحليل النتائج نقترح التوصيات التالية:

- ✓ على الجزائر الحفاظ على أسواقها اتجاه الدول ذات الدخل المرتفع لما تحققه من زيادة في الصادرات من جراء زيادة نشاطها الاقتصادي؛
- ✓ محاولة تحسين جودة منتجاتها الموجهة لدول ذات الدخل المرتفع من خلال تجاوز العلاقات التجارية المحضة والعمل على استقطاب الاستثمارات الأجنبية في مجالي الصناعة والزراعة؛
- ✓ المرافقة الدبلوماسية للمتعاملين الجزائريين في مجال التصدير من خلال إبرام اتفاقيات لتسهيل الدخول الأسواق الدولية؛
- ✓ تكوين البعثات الدبلوماسية الجزائرية والابتعاد على نفس النمط من المفاوضات من خلال تضييق عمل المفاوض الجزائري وتغليب الطابع السياسي على الاقتصادي وهذا ما انطبق على اتفاق الشراكة واتحاد المغاربي؛
- ✓ على الجزائر تسريع انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية من أجل تسهيل دخول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الدولية من خلال مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

وكأفاق مستقبلية للدراسة نقترح معالجة الاشكال التالي: دور الدبلوماسية الاقتصادية في تطوير قطاع السياحة.

13. قائمة المراجع:

1. فهد بن جمعة، (2019). تاريخ الاسترداد 07 07، 2020، من www.alriyadh.com/1765151، www.alriyadh.com.
2. بسام جوني، الدبلوماسية الاقتصادية، وزارة الصناعة، لبنان، 2017، ص: 04.
3. Nicholas Bayne, Stephen Woolcock, The Economic Diplomacy, third edition, Ashgate Publishing, 2011.
4. Raymond Saner, Lichia Yiu, International Economic Diplomatic : Mutations in Post- modern Times, paper presented during the annual meeting of Directors of Diplomatic Academies, Vienna, Austria, 2001 .
5. Corneliu Munteanu, The impact of economic diplomacy over national economic security. Case study on Eastern Partnership region, Ekonomika a Management, Moldova, 2015, on line <https://econpapers.repec.org/scripts/redir.pf?u=http%3A%2F%2Fwww.vse.cz%2Ffeam%2Fdownload.php%3Fjnl%3Deam%26pdf%3D253.pdf;h=repec:prg:jnl:leam:v:2015:y:2015:i:3:id:253>, on 09/07/2020.
6. سهى شويحة، الدبلوماسية الاقتصادية، كلية الحقوق، حلب، سوريا، 2013، ص: 12-14.
7. يوسف صديقي، إستراتيجية العمل الدبلوماسي المغربي-توسع المجال وتعدد الفاعلين- ، على الموقع <https://platform.almanhal.com/Files/2/56832>، بتاريخ 2019/02/23.
8. بسام جوني، الدبلوماسية الاقتصادية، 2017، ص: 06.